

ISSN 2073-9885



Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXXIII

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

Москва
2017

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»

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

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

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Юденков Ю.Н., к.э.н., доцент, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

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»

Myslyayeva 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»

Yudakov Yu.N. – PhD (Economics), associate professor, Lomonosov Moscow State University

Содержание

Balyabina A. A., Morozov A. A.

Hydrogen economy and the prospects of its development 7

Алишеров Э. Т.

Проблемы организации электроэнергетического рынка
Центральной Азии 14

Балабанова А. В., Журавлев Г. Т.

Кластерный анализ маркетинговой коммуникации 19

Баринов Э. А.

Финансовые условия контрактов: расчёты, кредиты, гарантии 33

Белякова М. Ю., Агафонов Д. В.

Совершенствование государственного субсидирования
пассажирских перевозок дальнего следования
на железнодорожном транспорте в России 42

Бибарсов К. Р.

Процесс стратегического управления инновационными проектами 52

Галушкин А. А.

Значение стратегического планирования
в обеспечении устойчивости развития
предпринимательских структур сферы образования и науки:
практика и проблематика 60

Гладкова В. Е., Жариков В. В., Жариков Р. В.

Современные подходы к повышению качества
и конкурентоспособности машиностроительной продукции
посредством инноваций 72

Калугина С. А., Макаров А. А., Лебедева Т. П.

Российское образование в сфере коммерции:
аспекты становления 86

Касьянов А. В.

Значение кластерной политики на современном этапе
для активизации предпринимательства в регионах 99

Колотов К. А.

Институциональные ловушки и экстерналии
неоиндустриального импортозамещения 111

Кузнецова Е. О.	
Оценка развития рынка ипотечного кредитования в регионах России	123
Миленков А. В.	
Функционально-наблюдательные и надзорные свойства контроля устойчивости развития банковского кластера финансовой системы субъекта федерации	130
Мортаза А. Я.	
Научно-теоретические аспекты малого предпринимательства в условиях кризиса и глобализации	137
Орлова Е. Р., Кошкина Е. Н., Кошкин М. В.	
Проблемы системы подготовки кадров для туристской отрасли в России	148
Пальбин А. В.	
Теоретическое представление о риск-менеджменте предпринимательской структуры: термины и сущность	160
Растегаева Ф. С.	
Банкротство частного инвестора в проекте государственно-частного партнёрства	174
Реброва В. В., Красниковский В. Я.	
Достижение стационарного неравновесия российской экономики как стратегия ее устойчивого роста	181
Сидорова С. А.	
Стратегический анализ рынка строительного камня в России	187
Сушицкий О. В.	
Вовлечение персонала в разработку стратегии	194
Филоненко Н. В., Ушакова Н. А.	
Особенности развития конкуренции в сфере услуг физической культуры и спорта	199
Халиков М. А., Максимов Д. А.	
Многошаговая оптимизация портфеля финансовых активов неинституционального инвестора	211
Чеканова Е. В.	
Оперативный мониторинг рынка труда на основе эконометрического моделирования	220

Шмулевич Т. В., Кузминых Ю. В.

Об аналитических аспектах диагностики кризисного состояния
предприятий-участников внешнеэкономической деятельности 230

Яхьяев М. А., Мортаза А. Я.

Роль и место государственных кредитно-финансовых институтов
в поддержке малого и среднего предпринимательства 237

Balyabina A. A.

*PhD (Economics), associate professor of the management and information technology in the economy department, the Smolensk branch of Moscow Power Engineering Institute (National Research University)
e-mail: anna.smolensk@mail.ru*

Morozov A. A.

*PhD (Economics), associate professor, the Smolensk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail: morozow_a@list.ru*

Hydrogen economy and the prospects of its development

The paper studies the problems of conventional power engineering and the prospects of its development related to the use of hydrogen as energy carrier. The role of hydrogen economy and power supply systems on the basis of hydrogen fuel cells in the context of Russian power engineering has been specified. The promising use of fuel cells as alternative sources of electric energy in power supply systems has been described. The proposals for improvement of strategic hydrogen economy management and implementation of the tools for public stimulation of the use of hydrogen fuel and fuel cells to supply consumers in various industries and major sectors have been developed.

Keywords: *alternative energy, greenhouse gas emissions, hydrogen, hydrogen economy, hydrogen fuel, hydrogen fuel cells, tools for public stimulation.*

NOMENCLATURE

FC	Fuel cell
FEC	Fuel and energy complex
GDP	Gross domestic product
NHEA	National Hydrogen Energy Association
MPEI	National Research University «Moscow Power Engineering Institute»
PGS	Power generation system
RES	Renewable energy sources
SAPE	Small alternative power engineering

1. Introduction

Today, reliability improvement of industrial complexes and geographically distributed consumers complying with requirements of regularity and environmental safety of electric energy production processes and transportation is a crucial task of the development of Russian industry and social service.

It is not always possible to meet the required performance and reliability goals of power supply under energy consumption growth conditions due to substantial depreciation of production capital funds of energy systems, 65% on average (50% is for power grid, 65–70% is for generation; and up to 70% is for power grid distribution system). This results in increase in the number of emergency situations as well as in decline in energy and ecological efficiency along with the reliability of power and other energy sources supply chains. For example, fractional power loss during electric energy transmission through Russian power grid is 13–15%, while in the opinion of international experts the loss factor of 4–5% and less is considered to be satisfactory¹. These features of conventional power engineering reduce the competitiveness of Russian industry and generate a need for reducing oil, natural gas and coal consumption as well as for switching to environmentally safe, cost effective and reliable energy sources².

In recent years alternative energy has become a promising development trend of electric energy systems, which allows solving the problem of reliable power supply. The issues of environmental protection and improvement in power supply of industrial enterprises and social facilities as well as the necessity for developing international cooperation in expansion of innovative technologies have been reflected in the State Program of RF «Energy Efficiency and Energy Sector Development», approved by Russian Government in April, 2014. The program has set the target of increase in electric energy production on the basis of renewable energy sources (RES) up to 4.5% by 2020. And hydrogen fuel is something special among renewable energy sources.

2. Theoretical study

Hydrogen is an environmentally friendly energy source, and nature reserves of hydrogen are practically inexhaustible. The increased use of RES, hydrogen fuel cells (FC) and nuclear power systems is considered in the project of Russian Federal Hydrogen Energy Program by 2050 as a factor in the balanced socio-economic development of the country³. The expanded use of hydrogen fuel allows increasing the capability of small-scale power generation systems (PGS), located near electric energy consumers. According to the forecasts of the

¹ Mikhailov S. A. the Strategic management of energy saving in industry. – M.: Finance and statistics, 2010.

² The government of the Russian Federation from December, 27th, 2010 № 2446-p «On approval of the state program of the Russian Federation «energy Saving and energy efficiency for the period till 2020».

³ Kuzyk B. N., Yakovets Yu. V. Russia: strategy of transition to hydrogen energy. M.: Institute for economic strategies, 2007.

scientists, hydrogen could be the major energy carrier in the nearest future⁴. This is due to the sustained decline in the cost of hydrogen with an increase in prices of conventional energy sources, as well as to hydrogen unique properties which determine hydrogen efficiency (hydrogen engine efficiency is 1.5–1.7 times higher than petrol engine) and environmental safety. Moreover, the concept of hydrogen production on the basis of RES is seemed to be economically attractive as energy produced here could be directly integrated into the existing power supply system. Plans have been made in this connection for the share of hydrogen fuel in energy consumption structure of Russia to be increased of 3% by 2020, of 10% by 2030 and of 25% by 2050. It is suggested thereupon, that relative saving of exhaustible energy sources and reducing of greenhouse gas emissions of 3% by 2020, of 10% by 2030 and of 25% by 2050, as well as the increase of the share of hydrogen economy in GDP average annual increase of 0.5% by 2020, of 10% by 2030 and of 20% by 2050 could be provided⁵.

At the same time, there are some complexities related to the development of hydrogen economy, which are the following:

- hydrogen economy is considered for now as a means to improve energy efficiency of isolated facilities only, but not as an alternative to the conventional power engineering;
- hydrogen fuel market and hydrogen-fueled systems market haven't been developed yet;
- high prime cost of hydrogen economy, as hydrogen is a secondary energy carrier;
- there is no long term public program for the development of hydrogen economy in Russia.

Among hydrogen-fueled systems of small alternative power engineering (SAPE), FC and electrolyzers have been perfectly developed as alternative sources of electric energy at present. The major advantages of systems with hydrogen FC are the following: high efficiency, long term life cycle, ecological compatibility, high fire and explosion safety, as well as the capability to operate under the extreme conditions. The use of power supply systems on the basis of hydrogen FC has become quite a topical subject which meets specific requirements to the environmental safety of energy sources, considerable remoteness of the consumers from power grid, and insignificant amount of total energy consumption.

⁴ Kuzyk B. N., Yakovets Yu. V. Russia: strategy of transition to hydrogen energy. – M.: Institute for economic strategies, 2007.

⁵ Drozdova N. In. The mechanism of strategic management of small alternative energy based on fuel cells // Scientific notes of the Russian Academy of entrepreneurship. – 2013. – Vol. XXXVII. – P. 44–48.

Today, hydrogen fuel cell technologies have the following development trends: stationary electric power plant on FC for centralized and decentralized power supply, vehicle propulsion systems, mobile power supplies etc. The promising trend of FC application is its combined use with RES, for example, with photovoltaic panels or wind turbines, which could allow preventing atmospheric pollution completely. The content of the 3rd stage of transition of Russia to hydrogen economy is associated with hydrogen production using RES (as predicted, the share of RES in global electric energy production could be increased to 18–20% by 2020) and processed coal partially ⁶. Hydrogen FC and RES values for modern power engineering could be defined as follows (Figure 1).

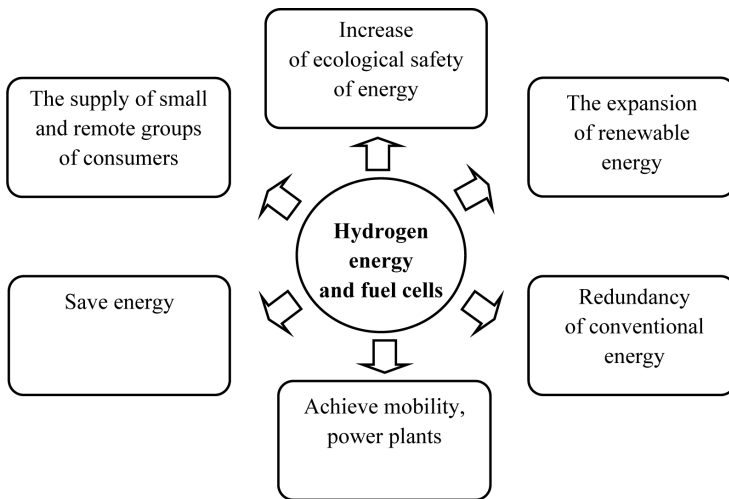


Figure1. The role of hydrogen economy and fuel cells in Russian power engineering

3. Problem statement

The analysis of research papers published by Russian and foreign scientists has shown that management tools for energy systems on the basis of SAPE systems don't consider the particular potentialities of the use of hydrogen fuel and hydrogen FC, which doesn't allow garnering complex effect (economic, social, ecological) of capital investment projects for implementation and use of RES ⁷.

⁶ Kuzyk B.N., Yakovets Yu.V. Russia: strategy of transition to hydrogen energy. – M.: Institute for economic strategies, 2007.

⁷ Mikhailov S.A. the Strategic management of energy saving in industry. – M.: Finance and statistics, 2010.

So, a shift would need to occur in the conventional energy mix intended to reduce above-standard energy losses and the consumption of oil and coal.

Hydrocarbon resources of modern power engineering amount to 90%. The development and widespread use of FC technologies may result in structural changes in power engineering, transport and other economic sectors. According to the long-term forecasts made by the experts at the Institute for Economic Strategies, Moscow, decentralized systems based on the use of hydrogen FC and solar energy converters mainly would supply most nearly 50% of market demand for electric energy including hydrogen FC share of 38% by the end of the 21st century⁸. Final consumption of energy sources would be represented mainly by electric energy and hydrogen which could be the major energy carrier and have 49% of market share. The development of FC technologies which could be used in industry, transport, and even in domestic use would promote the expected changes. However, current problems related to hydrogen transportation and storage⁹ as well as to hydrogen infrastructure development should be solved in order that hydrogen economy and FC could be widely used, which is possible if the appropriate measures focused on stimulating the development of hydrogen economy as an autonomous branch of the national fuel and energy complex (FEC)¹⁰ would be imposed by the government and business community. To accomplish this, the development of new national standards related to the use of hydrogen as fuel is required, which is described in the paper of A. Yu. Ramenskiy «Hydrogen as Fuel: Subject and the Objectives of Standardization»¹¹. The concept of a Hydrogen Civilization of the future with a distinct program character developed by the National Hydrogen Energy Association (NHEA) could be also considered as a significant organizational prerequisite for ensuring hydrogen economy development. According to the concept, the humankind could avoid the environmental disaster and save the biosphere only by shifting from hydrogen energy to hydrogen economy and hydrogen civilization¹².

⁸ Kuzyk B.N., Yakovets Yu.V. Russia: strategy of transition to hydrogen energy. – M.: Institute for economic strategies, 2007.

⁹ Koroteev A.S. prospects of introduction of hydrogen in energy and transportation in Russia. The state and problems // *Alternative energy and ecology*. – 2006. – No. 7(39): p. 15.

¹⁰ Kuzyk B.N., Yakovets Yu.V. Russia: strategy of transition to hydrogen energy. – M.: Institute for economic strategies, 2007.

¹¹ Ramenskaya, A. Yu., Hydrogen as fuel: the object and purpose of standardization // *Alternative energy and ecology*. – 2015. – No. (1): pp. 33–44.

¹² Goltsov V.A., T.N. Veziroglu, Goltsova L. F. the basics of the new concept of move about the hydrogen civilization of the future // *Alternative energy and ecology*. – 2006. – No. 5 (37): pp. 42 to 53.

4. Suggestions

The mentioned problems of conventional power engineering on the one hand, as well as the complexities and at the same time great opportunities of hydrogen economy on the other hand, are responsible for the urgency to develop proper tools for strategic management of power supply systems for industrial and domestic energy consumers, based on hydrogen fuel and hydrogen FC in particular. The development and implementation of effective strategies for the use of hydrogen FC to support power supply the continuity and the environmental safety for geographically-distributed consumers.

As the incentive mechanisms of hydrogen economy haven't ensured an adequate development yet, it is necessary to develop appropriate measures at the federal level. The prime tools which could be used in the interests of economic entities¹³ are presented in Figure 2.

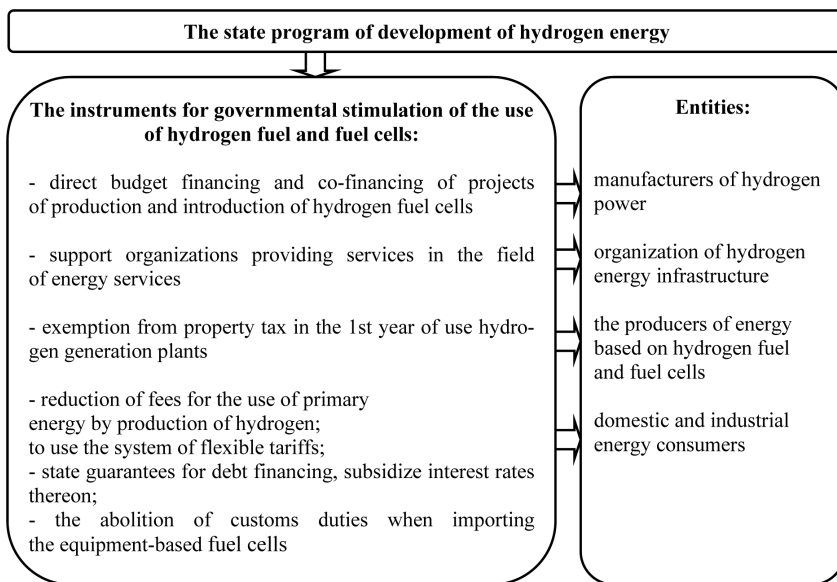


Figure 2. Tools for stimulating the development of hydrogen economy and FC

So, the system control of the use of hydrogen fuel intended to support economic interests of energy sources producers, consumers and the country overall, as well as to improve the environment. While managing the projects of

¹³ Drozdova N. In. The mechanism of strategic management of small alternative energy based on fuel cells // scientific notes of the Russian Academy of entrepreneurship. – 2013. – Vol. XXXVII. – P. 44–48.

hydrogen economy development, it seems useful: to establish entities which could ensure complex service support for using FC technologies; to improve public and municipal programs for strategic development and hydrogen economy management as a significant branch of FEC.

Considering the abilities of hydrogen economy and FC in relation to the objectives and high priority tasks of socio-economic development of the regions, there could be possible the following electric energy system development strategies: improvement of energy system economic efficiency (high efficiency FC); reliable power supply (redundancy of conventional power plants by power plants which could operate totally independent of the kind of energy); environmental safety (replacement of conventional power plants which level of pollutant emissions is higher than the contamination standards by FC); energy saving (introduction of hydrogen power plants at the entities with the highest energy intensity); social responsibility (introduction of FC at the consumers including unprofitable).

5. Conclusion

Strategies and tools for hydrogen economy development should be reflected in proper public programs at the federal and regional levels and anchored within the regulatory and legal framework. This would allow implementing a comprehensive approach to managing innovation development of regional energy systems considering economic, ecological and social aspects of power engineering as well as the interests of various electric energy consumer groups.

References

1. Mikhailov S. A. the Strategic management of energy saving in industry. – M.: Finance and statistics, 2010.
2. The government of the Russian Federation from December, 27th, 2010 № 2446-p «On approval of the state program of the Russian Federation «energy Saving and energy efficiency for the period till 2020».
3. Kuzyk B. N., Yakovets Yu. V. Russia: strategy of transition to hydrogen energy. – M.: Institute for economic strategies, 2007.
4. Drozdova N. In. The mechanism of strategic management of small alternative energy based on fuel cells // Scientific notes of the Russian Academy of entrepreneurship. – 2013. – Vol. XXXVII. – P. 44–48.
5. Koroteev A. S. prospects of introduction of hydrogen in energy and transportation in Russia. The state and problems // Alternative energy and ecology. – 2006. – No. 7(39): p. 15.
6. Ramenskaya, A. Yu., Hydrogen as fuel: the object and purpose of standardization // Alternative energy and ecology. – 2015. – No. (1): pp. 33–44.
7. V. A. Goltsov, T. N. Veziroglu, Goltsova L. F. the basics of the new concept of move about the hydrogen civilization of the future // Alternative energy and ecology. – 2006. – No. 5 (37): pp. 42 to 53.

Алишеров Э. Т.

аспирант,

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
кафедра «Экономическая теория и мировая экономика»*

e-mail: e.alisherov@mail.ru

Проблемы организации электроэнергетического рынка Центральной Азии

В статье раскрыто состояние рынка электроэнергетики и основы ценообразования на электрическую энергию на рынках электроэнергии стран Содружества независимых государств. Обоснованы актуальные проблемы управления рынком электроэнергии.

***Ключевые слова:** ресурсозависимость, переток электроэнергии, ресурсный потенциал, электроэнергетический рынок, энергетические мощности, региональный рынок.*

Alisherov E. T.

Postgraduate student,

*Kyrgyz economic university named after M. Ryskulbekov,
Department of economics theory and world economy*

Problems of the organization electrical power market of the Central Asia

The article describes condition of electricity market and basics of pricing for electricity in the electricity markets of the Commonwealth independent states. The actual problems of managing the power market.

***Keywords:** mostly resource-dependent, flow of electricity, resource potential, electricity market, energy power, integration processes, energy resources, the regional market.*

Экономика всех стран расположенных на территории Центральной Азии относится к категории ресурсозависимых. Объемы и эффективность развития важнейших отраслей народного хозяйства во многом зависят от поставок и выработки электроэнергии. Для эффективного использования энергетических ресурсов нужно создать и развивать электроэнергетический рынок.

Необходимо отметить, что в Центральноазиатском регионе еще не сформирован рынок электроэнергетики, который бы обеспечил взаимовыгодное сотрудничество государств по вовлечению имеющихся энергетических ресурсов в производство, рациональное и эффективное

использование мощностей, создание электроэнергетического сектора для удовлетворения спроса потребителей ¹.

Однако после распада союза и образования независимых государств, различиями в налоговом законодательстве, регулирующее сферу энергетики, эффективность функционирования резко упала, что негативно сказалось на использовании созданных мощностей и системообразующих межгосударственных ЛЭП, однако, положительным моментом является то, что уже независимые государства, унаследовали единичные технические стандарты и развитые трансграничные мощности по передаче электроэнергии.

По сравнению с уровнем 80-х годов объем перетоков электроэнергии между странами Центральной Азии упал втрое и был в состоянии стагнации, объем экспорта-импорта не превышал 6% внутреннего потребления.

В то время формирование и функционирование электроэнергетического комплекса в странах Центральной Азии, основывалось на наличии огромного ресурсного потенциала, росте спроса, эффективности производства и покрытии потребностей в электроэнергии.

В отличие от Евросоюза, Северной и Южной Америки, Юго-Восточной Азии и других макрорегионов, стремящихся к созданию общих электроэнергетических рынков, единая система, построенная на административных отношениях существовала только в СССР.

Для оптимального регулирования загрузки и использования генерирующих мощностей, своевременной подачи потребителям качественной электроэнергии, осуществления перетоков между республиками региона была создана единая энергетическая система «Средняя Азия».

Сложившаяся ситуация в размещении энергетического потенциала в Центрально-азиатских государствах определяет необходимость взаимовыгодной специализации в освоении ресурсов, производстве и поставке на рынок электроэнергии. В настоящее время речь должна идти о создании общего эффективного электроэнергетического пространства, основанного на рыночных принципах.

В своем развитии энергетический рынок Центральной Азии должен пройти три этапа ²:

1. Национальный энергетический рынок.
2. Рынок трансграничной торговли.
3. Региональный рынок с едиными правилами и законами торговли.

¹ Электроэнергетика ЦАР: Особенности развития // Реформа. — 2008 г. — № 4. — С. 3–8.

² Общий энергетический рынок СНГ. Отраслевой обзор. Июль 2008 г.

Первая попытка формирования энергетического рынка в странах Центральной Азии была предпринята в 1998 году, на заседании Глав Правительств был подписан договор «Об обеспечении параллельной работы электроэнергетических систем государств СНГ»³.

В настоящее время страны Центральной Азии переходят ко второму этапу развития рынка регионально энергетических ресурсов, Российская Федерация и Казахстан – страны, принимающие активное участие в развитии данного направления.

Объемы энергетических ресурсов распределены между республиками Центральной Азии неравномерно, если гидроэнергетический потенциал сконцентрирован в основном в Таджикистане – 70% и Кыргызстане – более 20%, то в Казахстане запасы угля составляют 85% и нефти 94 процента, а газа в Туркменистане более 40%, Узбекистане – 30, Казахстане – 28%⁴.

В общем объеме потребления первичных энергоресурсов в регионе на долю угля приходится примерно 22%, нефти – 21, природного газа – 53, гидроэнергетических ресурсов всего 3 процента, нетрадиционных возобновляемых источников энергии менее 1 процента. Данную тенденцию можно представить на рис. 1⁵.

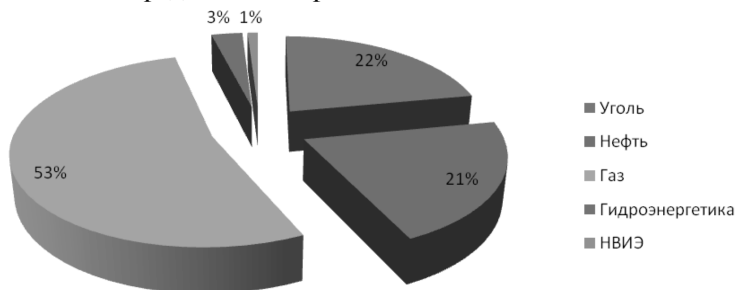


Рис. 1. Общий объем потребления первичных энергоресурсов в странах Центральной Азии

Электроемкость ВВП в странах Центральной Азии составляет 1,02 кВт.ч на один доллар. Однако в разрезе государств региона уровни электроемкости имеют большие различия. Например, электроемкость ВВП в Таджикистане выше среднерегионального показателя почти в три раза, Кыргызстане более чем в два раза, Туркменистане – 1,2 раза, в Узбекистане 0,82% и Казахстане 0,92%.

³ www.eabr.org/rus/publications.

⁴ По данным статкомитета СНГ.

⁵ По данным статкомитета СНГ.

Расход электроэнергии на душу населения в Центрально-азиатском регионе за год в среднем составляет 2,5 тыс. кВт.ч, в Казахстане этот показатель выше в 1,5 раза, в Туркмении в 1,1, Таджикистане – в 1,02 раза В Узбекистане 77%, в Кыргызской Республике – 0,92%.

Среднегодовое электропотребление в странах Центральной Азии составляет около 140 млрд.кВт.ч. Наиболее крупным потребителем является Казахстан – 39% всей электроэнергии региона, Узбекистан – соответственно 35%, Таджикистан – 11%, Туркмения – 9, Кыргызстан – 6% (рис. 2) ⁶.

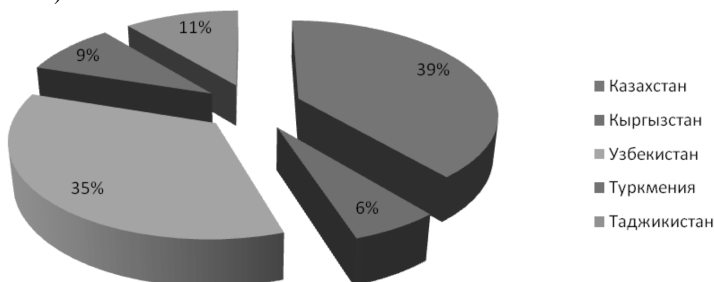


Рис. 2. Среднегодовое электропотребление в странах Центральной Азии

Структурный дисбаланс потребления электроэнергии в странах Центральной Азии подталкивает страны к развитию международной торговли.

Создание региональных энергетических рынков входит в планы многих мировых держав. Наибольшего прогресса в этой сфере добилась Северная Европа, где национальные энергосистемы были либерализованы и интегрированы более 10 лет назад. Система NordPool, объединяющая три скандинавские страны, рассматривающие общий энергетический рынок как инструмент обеспечения устойчивого экономического развития и региональной экономической интеграции ⁷.

Мировая энергетическая система находится в фазе нового развития процесса глобализации мировых рынков электроэнергетических ресурсов, о чем свидетельствует процесс интеграции национальных и региональных энергетических комплексов.

Проведя анализ зарубежного опыта можно констатировать следующий факт, что создание энергетического рынка на территории Центральной Азии определяется: развитием энергетической инфраструктуры; формированием единого механизма функционирования, разработки новых стандартов торговли таким специфическим товаром.

⁶ По данным статкомитета СНГ.

⁷ Винокуров Е. Общие энергетические рынки СНГ и Евразии // Мировая экономика. – 2009. – 1. – С. 36–42.

Основной задачей создания энергетического рынка является не только взаимовыгодное сотрудничество в рамках региональной интеграционной системы стран Центральной Азии, СНГ, ЕвроАзЭС, но и выход на страны Ближнего Востока, Южной Азии, Китая и т.д.

Таким образом, сложившаяся ситуация в электроэнергетическом комплексе стран Центральной Азии подтверждает необходимость экономически обоснованных рыночных реформ в государствах региона с решением проблем формирования единого рынка энергоносителей, создания соответствующей инфраструктуры, механизма как рыночного, так и государственного регулирования, осуществления интеграционных процессов, которые должны обеспечить взаимовыгодное сотрудничество в развитии электроэнергетического комплекса, рационального и эффективного использования ресурсного потенциала и энергетических мощностей.

Используемые источники

1. Анализ тенденций развития электроэнергетики в мире и России. Аналитический отчет 01.2011.
2. Винокуров Е.Ю. Общие энергетические рынки СНГ и Евразии // *Мировая экономика*. – 2009. – № 1. – С. 36–42.
3. Винокуров Е.Ю., Либман А.М., Максимчук Н.В. Динамика интеграционных процессов Центральной Азии // *Евразийская экономическая интеграция*. – 2010, май. – № 2(7). – С. 7.
4. ЕАБР – новый игрок в энергетике Центральной Азии // *Реформа*. – 2007. – № 7. – С. 25–27.
5. Данные статкомитета СНГ.
6. Касьмова В.М. Энергетическая стратегия стран ЦА: реалии, проблемы и перспективы сотрудничества // *Материалы второй международной научно-практической конференции «Экономическое сотрудничество в ЦА: возможности, формы и механизмы реализации»*. – Б.: 1998. – С. 138–150.
7. Каюмов Н. Внутрорегиональные интеграционные процессы и роль Азии в мировой экономике и геополитике // *Материалы второй международной научно-практической конференции «Экономическое сотрудничество в ЦА: возможности, формы и механизмы реализации»*. – Б.: 1998. – С. 56–60.
8. Национальная энергетическая программа КР на 2008–2010 годы и стратегия развития топливно-энергетического комплекса до 2025 г. (НЭП). – Б.: «Инсанат», 2009. – 104 с.
9. <http://www.cisstat.com|rus|macro|tad2.htm>.
10. <http://www.eabr.org/rus/publications>.
11. Remaining reserved. IEA World Energy Outlook (2010 Edition). – Paris, 2010. – P. 97.

Балабанова А. В.

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

Журавлев Г. Т.

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

Кластерный анализ маркетинговой коммуникации

В статье рассматриваются вопросы изучения мотивов поведения потребителей на рынке информационных услуг; методы сбора маркетинговой информации, ее анализа; роль и методы кластерного анализа.

Ключевые слова: *маркетинговые исследования, маркетинговая информация, кластерный анализ, корреляционный анализ; мотивы поведения потребителей информации; поведение студентов в социальных сетях.*

Balabanova A. V.

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

Zhuravlev G. T.

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

Cluster analysis of marketing communication

The article discusses the study of motives of consumer behavior on the market of information services; methods of collection of marketing information and its analysis; the role and methods of cluster analysis.

Keywords: *marketing research, marketing information, cluster analysis, correlation analysis; behaviour of consumers; the behaviour of students in social networks.*

В последние годы в поведении студентов отмечается противоречие. С одной стороны, снижается «качество жизни» (студенты вынуждены подрабатывать в свободное время); с другой, растут требования к подготовке специалистов, происходит интенсификация учебного процесса. Одновременно меняются условия и образ жизни студентов. Это-

му способствует научно-технический прогресс. Наблюдается компьютеризация учебного процесса; компьютеры входят в быт студентов.

Настольные компьютеры, ноутбуки и нетбуки, планшеты, смартфоны и мобильные телефоны, электронная почта, Интернет и социальные сети — все это вовлекает студентов в виртуальную реальность. Коллективы преподавателей, кафедры, учебные и научные отделы стремятся компьютеризировать учебный процесс и научные исследования. Каждый студент обязан изучить «Информатику».

Информация занимает особое место в жизни студентов; потребление и воспроизводство информации — главное содержание повседневной жизни студентов ¹.

Одной из актуальных проблем маркетинговых исследований является изучение мотивов поведения потребителей на рынке информации. Есть общее в поведении потребителей любых товаров и услуг, есть особенное в поведении потребителей информации ².

Электронные носители информации вытесняют из учебного процесса книги и журналы. Интернет-игры и общение в социальных сетях мешают читать серьезные книги. Труды А. Смитта, Д. Рикардо, М. Вебера и др. студенты не читают, а «проходят». С каждым годом снижается интерес студентов к литературе вообще, Интернет не способствует чтению и художественной литературы.

Информация — продукт, товар, услуга. За информацию надо платить, платить надо и за средства доставки информации (на бумажных или электронных носителях). Соответственно, существуют отрасль, производящая информацию, и рынок торговли информацией. Они требуют маркетингового обеспечения — проведения исследований, сбора первичной информации, ее обработки и анализа, разработки на этой основе практических рекомендаций.

Какими видами деятельности студенты заполняют досуг, чем занимаются в свободное время, какие занятия вытесняют чтение научной литературы? Общение студентов в социальных сетях.

¹ Журавлев Г.Т. Методология статистической оценки и анализ поведения потребителей на рынке в мегаполисе Москва: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. Москва, 2000; Журавлев Г.Т. Эмпиология: Учебное пособие / Г. Т. Журавлев. — М.: АП «Наука и образование», 2008.

² Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Маркетинговое исследование поведения потребителей информации // Путеводитель предпринимателя. — 2016. — № 29. — С. 26–37; Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Методологические проблемы маркетингово-социальных исследований // Путеводитель предпринимателя. — 2015. — № 27. — С. 57–74.

Общеизвестно, человек, его сознание, интеллект формируются в молодости: школа, колледж, вуз, семья, круг товарищеского общения – все это важнейшие факторы становления будущих профессионалов и носителей интеллектуального потенциала нации.

Как и чему учатся студенты? Это проблема имеет высокое общественное значение.

Общение в социальных сетях, компьютерные игры, Интернет порождают ряд серьезных проблем. Низкая успеваемость, невысокий профессионализм, чрезмерное увлечение общением в социальных сетях (по 4–6 часов ежедневно), в конечном счете «интернет-зависимость» – это вызов науке. Система образования нуждается в исследованиях, а социальные институты – в рекомендациях.

Нами проведены опросы студентов некоторых московских вузов. Статья базируется на результатах одного опроса: в анкете насчитывалось 45 вопросов, в опросе участвовало 900 респондентов.

Обычно в прикладных исследованиях ответы на вопросы только суммируются и исследователи ограничиваются при интерпретации итогов исследования только этими суммами. Это значит, что исследователи ограничиваются только одной задачей – описание объектов. Что же касается других научных задач – поиск причинно-следственных, прогнозирование и др., то они встречаются весьма редко. Кластерный анализ помогает решить задачу классификации объектов.

Бесспорно, суммарные данные дают некоторое представление об изучаемых объектах, группах населения, трудовых коллективах. Но такого рода данные не дают знания о взаимосвязи ответов, о взаимной зависимости. Между тем это может представлять большую ценность для выводов и выработки рекомендаций. Кластерный анализ позволяет сгруппировать обследованные объекты, в частности респондентов, в группы, классы, кластеры на основе сходства ответов, и эта кластеризация дает возможность увидеть некоторые латентные связи внутри изучаемых явлений.

Приведем ответы на вопросы анкеты, ограничимся для начала простой суммой ответов. Вообще говоря, обзор научной литературы дает возможность типизировать задачи, которые решают исследователи. Таких задач пять типов: задачи описания объектов, при их решении аналитики суммируют ответы на вопросы анкеты; следующая задача – классификация объектов³. Она вытекает из первой задачи: сначала описываются

³ Журавлев Г.Т., Шабельская А.В. Ранжирование объектов // Финансовый бизнес. – 2014. – № 1 (168). – С. 9–12.

объекты, потом они сравниваются и ранжируются по возрастанию или убыванию признаков; третья задача – поиск причинно-следственных связей, для их решения недостаточно простой суммы ответов, необходимы более сложные методы (корреляция, факторный анализ и др.)⁴. Следующая задача – прогнозирование, она связана с предыдущей: чтобы прогнозировать процессы, необходимо знать, как будут изменяться факторы (причины), какие следствия будут получены. Отметим еще одну задачу – оптимизация социальных и маркетинговых процессов. Чаще всего исследователи ограничиваются решением первой задачи – суммируют ответы на вопросы анкет и вычисляют проценты. Приведем данные, которые показывают некоторые мотивы общения респондентов в социальных сетях.

Таблица 1

Распределение ответов на вопросы маркетинговой анкеты, %

Вопрос	Ответ	%
Для чего Вам нужна социальная сеть	41 – Для общения с друзьями	63,12
	42 – Для получения разной информации	68,39
	43 – Для того, чтобы делиться эмоциями	29,74
Какой информацией Вы чаще всего обмениваетесь в социальных сетях	53 – Информацией, которая касается меня и моих друзей	21,08
Кого Вы добавляете к себе в друзья	36 – Только тех, кого я знаю	89,68
Знакомы ли Вы в реальной жизни с теми, с кем общаетесь в социальных сетях	24 – Да	70,25
Помогает ли общение в социальных сетях чувствовать себя увереннее в реальной жизни	34 – Да	34,90

Ответы пронумерованы, поскольку на дендрограмме обозначены кластеры, формируемые на основе этих цифр, этих ответов. А тексты раскрывают содержание, которое скрывается за тем или иным номером.

Как показано в таблице, 70,25% сказали, что они «знакомы в реальной жизни с теми, с кем общаются в социальных сетях»; 89,68% «добавляют к себе в друзья только тех, кого знают». Заслуживает внимания весьма высокий процент ответивших на вопрос: «Для чего Вам нужна социальная сеть?». 63,12% сказали: «Для общения с друзьями», речь

⁴ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Статистический анализ маркетинговой коммуникации // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2016. – № 48. – С. 227–239.

идет не о праздной болтовне, а о получении информации; 68,39% сказали: «Для получения разной информации», к этому следует добавить 29,74% – «Для того, чтобы делиться эмоциями». О практической пользе общения в социальных сетях говорят ответы на вопрос: «Помогает ли общение в социальных сетях чувствовать себя увереннее в реальной жизни?». 34,90% сказали, что «помогает». Приведем еще одну таблицу.

Таблица 2

Распределение ответов на вопросы маркетинговой анкеты, %

Вопросы	Ответы	%
Может ли виртуальное общение в социальных сетях заменить реальное	14 – Нет	80,79
Стали Ваши «виртуальные друзья» друзьями в реальной жизни	11 – Да	47,31
Помогают ли социальные сети расширить круг общения	25 – Да	10,54
Доверяете ли информации, полученной в социальных сетях от незнакомых людей	22 – Да	14,21
Что Вы думаете о «виртуальной дружбе»	9 – Дружба в социальной сети – это неплохо, но она редко перерастает в реальную	45,65

В таблице 2 отражено отношение респондентов к виртуальной реальности. Студенты, особенно гуманитарных факультетов, живут в мире информации, они ее усваивают, воспроизводят, ищут, платят за нее деньги. По крайней мере, они не пахнут землю, не шьют сюртуки, не собирают компьютеры. Только информация – предмет их ежедневных занятий. Можно сказать, что они живут в виртуальном мире. В связи с этим интересно выявить отношение респондентов к виртуальной среде. Пока что обследованные респонденты (а это студенты) относятся настороженно к виртуальному миру, который медленно, но уверенно вторгается в нашу жизнь.

Приведенные в таблицах данные сами по себе интересны, они дают некоторое представление о мотивах поведения респондентов в социальных сетях, что важно для фирм, предоставляющих информационные услуги населению, продающих ту информацию, которая востребована потребителями. Вместе с тем эти данные не дают полного представления о мотивах поведения респондентов на рынке информационных услуг. Они не показывают взаимной зависимости ответов на вопросы анкеты, не раскрывают, например, какие мотивы являются причинами, какие следствием, поэтому необходимо привлекать другие методы анализа первичной маркетинговой информации, в частности кластерный анализ.

Цель нашего исследования – выявить, зачем и почему респонденты включаются в социальные сети, изучить мотивы общения в социальных сетях, а также выявить некоторые последствия этого общения.

Разумеется, явные вопросы в анкете были заданы респондентам, чтобы выявить их представления об изучаемых явлениях. Однако за явными вопросами и ответами скрываются некоторые латентные причинные взаимосвязи, а также кластеры. Сходства и различия в мотивах поведения в социальных сетях лежат в основе группировки респондентов в кластеры⁵. Для изучения латентных переменных (свойств) был использован кластерный анализ. Этот метод дает возможность организовать внутри множества наблюдаемых данных наглядные структуры.

Все мотивы обращения к социальным сетям разные (у каждого индивида свои мотивы), поэтому их надо объединить в некоторые кластеры. Например, есть мотив обсуждения кинофильмов или спортивных мероприятий или мотив поиска друзей. Решение этой задачи, к примеру, позволит более целенаправленно, адресно решать маркетинговые задачи (в сфере предложения информации) в рамках социальных сетей, обращаться к разным группам (кластерам) с разными рекламными роликами и т.п. Целесообразно разрабатывать маркетинговые стратегии с учетом групп потребителей, объединенных в эти группы по сходству мотивов.

Кластерный анализ – один из методов теории распознавания образов.

Кластерный анализ направлен на разбиение выборочной совокупности обследованных респондентов на однородные группы в зависимости от значения признаков, по сходству ответов. В нашем случае такими признаками являются мотивы общения респондентов в социальных сетях.

Задачи кластерного анализа и методы в наши дни весьма популярны в социологических и маркетинговых исследованиях. Этому способствует то обстоятельство, что появились пакеты прикладных программ (STATISTICA, SPSS и др.), которые многократно ускоряют обработку и анализ огромных массивов данных. Исследователь почти не тратит время на ручную обработку эмпирической информации, это время теперь уходит на анализ и перебор различных моделей, т.е. на аналитическую работу. Насчитывается примерно сто разных алгоритмов кластеризации.

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

Разумеется, если мы задали один вопрос о мотивах общения в социальных сетях, то получим один ответ. Но здесь надо решить вопрос, насколько достоверен этот ответ, нет ли здесь случайных влияний. Для того чтобы повысить достоверность ответов, надо, во-первых, задать несколько вопросов на эту тему, во-вторых, опросить достаточно большое число респондентов.

В том случае, когда мы задаем много вопросов, некоторые из них косвенные, наблюдаются разные комбинации ответов. Например, один мотив «обсуждение любимой футбольной команды», другой мотив — «обсуждение с лучшим другом» или «со всеми желающими участвовать в обсуждении». Таким образом, мы можем столкнуться с двумя вариантами ответов, отражающими два мотива. Но надо также объединить в особый кластер респондентов, которые не ответили на оба вопроса. Еще больше кластеров получаем при 80 вопросах; комбинаций ответов может быть большим, но в силу того, что респонденты общаются в одинаковых условиях (доход семьи, социальный статус родителей и т.п.), ответы будут совпадать, что является основанием для объединения респондентов в кластеры. Вручную это трудно сделать, поскольку много объектов, много вопросов и много комбинаций ответов, поэтому наличие пакетов прикладных программ, типа STATISTICA, позволяет сделать это быстро и проанализировать десятки вариантов возможных кластеров.

PR-стратегии, маркетинговые стратегии, которые реализуются в социальных сетях, учитывают многие факторы. Чтобы охватить их все, надо использовать, в том числе, и кластерный анализ. Тем самым вместо «горы» фактов, цифровой информации мы получаем небольшое число легко обзриваемых кластеров и будем оперировать ими при анализе, получении выводов и разработке рекомендаций заказчику исследования.

Итак, кластерный анализ необходим нам, чтобы классифицировать множество объектов (в нашем случае — респондентов) по множеству кластерообразующих свойств, переменных. В данном исследовании можно выделить группы респондентов, которые имеют максимальное количество общих ответов, отражающих мотивы потребления информации, и в то же время минимальное количество сходных ответов с другими респондентами, которые входят в другие кластеры.

Например, в один кластер входят респонденты, которые часто общаются в социальных сетях, много времени затрачивают на это, при этом их мотив — общаться только с друзьями, они общаются и обсуждают только вопросы, касающиеся друзей. В другой кластер входят респонденты, которые не каждый день общаются в социальных сетях, затрачивают на это не более одного часа, общаются со всеми желающими и

обсуждают, например, кинофильмы и спортивные мероприятия. Естественно, комбинаций такого рода ответов может быть достаточно много, поэтому надо использовать пакеты прикладных программ и методы кластерного анализа, в частности. Это позволит свести множество цифр к небольшому числу обобщающих, агрегированных показателей, а множество респондентов объединить в небольшое число кластеров.

Иерархический кластерный анализ. Всего измеряемых признаков, характеризующих мотивы общения в социальных сетях, — 45, а выборка — 900 человек.

Задачи:

1) выявить некоторые группы индивидов, сходных по структуре мотивов общения в социальных сетях;

2) определить, сколько таких групп (кластеров).

Решить эти задачи можно методами кластерного анализа. При этом, если число кластеров неизвестно, то используем иерархические кластерные процедуры. Они делятся на два класса — объединяющие (агломеративные); разделяющие (дивизимные).

Все исходные данные внесены нами в исходную таблицу (матрицу) в пакете STATISICA. Для анализа выделены 15 анализируемых признаков (в опросном листе было 45 вопросов).

Результаты иерархической классификации нагляднее всего могут быть представлены в виде дендрограммы. Выбираем горизонтальную дендрограмму (см. рис. 1). На дендрограмме видны кластеры.

Для определения количества кластеров существует несколько методов. Нами выбран метод корреляционного анализа. Плотность корреляционной связи между признаками, показывающими объекты, входящие в один кластер, выражаемая коэффициентом корреляции, позволяет более точно показать количество кластеров.

Выбор метода кластерного анализа и определение количества кластеров остаются за исследователем. В этих случаях дополнительно используются другие статистические методы анализа экспериментальных данных. Можно использовать для решения задачи кластеризации корреляционный анализ ⁶.

На рисунке 1 приведена дендрограмма, где показаны кластеры, в которые объединены респонденты на основе мотивов общения в социальных сетях.

⁶ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Статистический анализ маркетинговой коммуникации // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2016. — № 48. — С. 227–239.

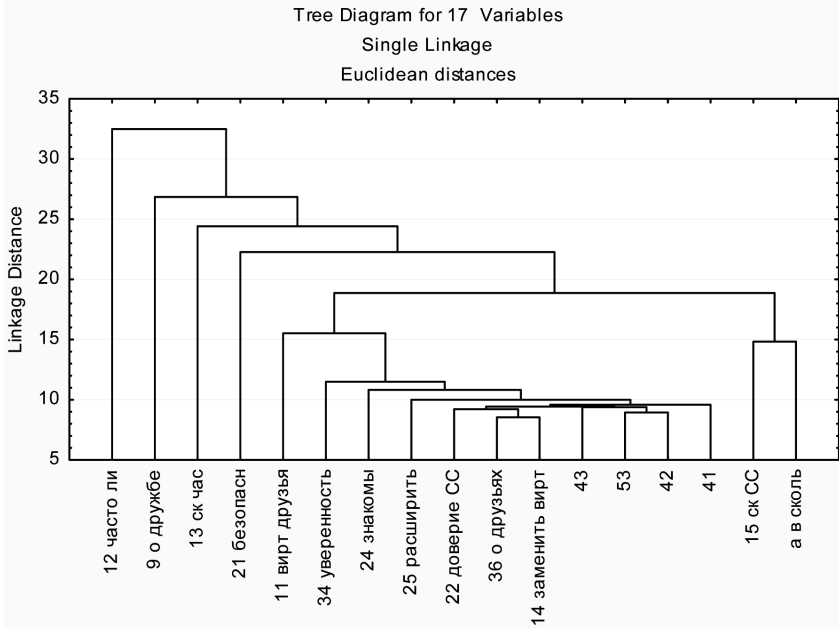


Рис. 1. Кластерный (горизонтальный) анализ данных⁷

Первый кластер включает респондентов, которые руководствуются мотивами: «Общаюсь в социальных сетях, чтобы получать разную информацию» (42) и «В социальных сетях обмениваюсь информацией, которая касается меня и моих друзей» (53). *Другой кластер* базируется на мотивах: «Добавляю в друзья тех, кого знаю и кого рекомендуют друзья» (36) и «Виртуальное общение не может заменить реальное» (14). Видимо, речь идет о том, что эта категория респондентов предпочитает общаться с реальными друзьями, а не с заочными, не с виртуальными.

Третий кластер включает респондентов, которые руководствуются мотивами: «Зарегистрирован в социальных сетях для общения с друзьями» (41) и «Зарегистрирован в социальных сетях, чтобы делиться эмоциями» (43).

В целом же можем отметить, что образовался один большой кластер, который базируется на уже названных мотивах и еще на четырех мотивах: «Не доверяю той информации в социальных сетях, которую сообщают о себе незнакомые люди» (22), «Знаком в реальной жизни, с кем общаюсь в социальных сетях» (24), «Социальные сети помогают

⁷ Составлено на основе разработок авторов.

Коэффициенты корреляции выделенных для анализа кластерообразующих признаков

	41	42	43	53	36	14
41	X					
42	0,154	X				
43	0,230	0,480	X			
53	0,203	0,207	0,284	X		
36	0,268	0,283	0,270	0,254	X	
14	0,145	0,137	0,239	0,180	0,375	X

расширить круг общения» (25), «Общение в социальных сетях помогло почувствовать себя уверенным в реальной жизни» (34).

Итак, для анализа было выделено 17 мотивов участия в общении в социальных сетях, 10 из них оказались основой формирования кластера, а 7 видов мотивов косвенно, опосредованно, связаны с этим кластером.

Почему было отобрано из 45 вопросов для анализа только 17? Этот отбор был сделан на основе анализа коэффициентов корреляции. 17 признаков имели наиболее высокие численные значения коэффициентов корреляции. Некоторое представление дает таблица 3, в которой приведены коэффициенты корреляции, отражающие взаимосвязь выделенных для анализа кластерообразующих признаков. Значения этих коэффициентов не высоки, но социальные явления зависят от множества факторов, и роль конкретных факторов несколько снижается. Тем более, что одни факторы положительно влияют на результативные признаки, в то время как другие влияют негативно.

В маркетинговых исследованиях чаще всего решаются задачи: описание объектов; классификация объектов; поиск причинно-следственных связей; прогнозирование; оптимизация процессов. Кластерный анализ может быть полезен для решения первых двух задач.

В последнее время в маркетинговых исследованиях стала актуальной задача классификации объектов, и тем самым на первый план выдвигается кластерный анализ. Обычно кластерный анализ используется для классификации объектов – фирм, цехов, субъектов федерации, членов трудовых коллективов и др. Часто надо ранжировать объекты, например, по доходам или расходам, успехам в труде или провалам. Здесь без кластерного анализа не обойтись.

При использовании кластерного анализа важное значение имеет выбор признаков на начальном этапе, которые используются при кластерном анализе, а также на заключительном этапе – при интерпретации полученных результатов кластерного анализа. Выбор признаков объясняется тем, что включение каждого дополнительного показателя, признака изменяет конфигурацию кластеров, можно получить неадекватное разбиение обследованной выборочной совокупности на группы потребителей, на кластеры. Соответственно, можно получить сомнительные теоретические выводы и практические рекомендации, которые могут нанести вред заказчику анализа.

В предлагаемой статье поставлена задача сгруппировать (сегментировать в кластеры) респондентов по мотивам общения в социальных сетях. Речь идет о построении однородных групп респондентов по сфере интересов.

Задачи проведенного исследования: 1) определение выборки для кластеризации потребителей информации; 2) определение множества переменных, т.е. признаков пространства; 3) создание сходных групп респондентов; 4) проверка достоверности результатов кластерного анализа.

Следует отметить, что измеряемые признаки должны быть аддитивными, т.е. с результатами измерения можно было производить арифметические действия (сложение и вычитание, умножение и деление и др.). К примеру, результаты измерения при помощи порядковой и интервальной шкал нельзя складывать (знания двух студентов, температуру воды в двух сосудах и т.д.). Видимо, в этих случаях кластерный анализ не применим. Но есть методы, которые позволяют преобразовать неаддитивные величины в аддитивные. Это так называемые «мощность социального или социально-экономического множества» и «квалитативный интеграл». В таком случае методы кластерного анализа можно применять для выявления латентных кластеров.

Разбиение большого числа объектов на основе большого числа кластерообразующих признаков (свойств) на небольшое число кластеров (групп) – процесс очень трудоемкий, но благодаря наличию пакетов прикладных программ, типа STATISTICA, SPSS, STATA и др., всю рутинную счетную работу выполняет компьютер, а исследователю и аналитику остается только анализ полученных результатов. Появление и совершенствование компьютерных программ стимулирует использование статистических методов в маркетинговых исследованиях. Статистические методы позволяют представить большие объемы в небольшом числе, в сжатом виде, в легко обзриваемых показателях, к их числу относится и кластерный анализ.

С кластерным анализом связаны задачи *таксономии*, результатом выступает древообразная иерархическая структура. При этом каждый респондент может быть включен в разные кластеры, потому что каждый человек имеет бесконечно большое количество свойств как потребитель разных товаров и услуг. Поэтому выбор кластерообразующих признаков требует глубокого теоретического анализа исследуемого процесса, маркетингового и социального. Один из методов кластерного анализа – иерархическая дивизивная кластеризация или таксономия (количественная таксономия).

Важным вопросом кластерного вопроса является вопрос о количестве кластеров. Исследователь не определяет заранее, сколько кластеров надо получить; исследователь задает те признаки, которые, по его мнению, формируют кластеры; если вопросник не очень длинный, в анализ включаются все признаки, и выбранный метод кластерного анализа автоматически разделяет объекты на кластеры, сколько получится. Таким образом, число кластеров зависит от собранной нами статистики, а не определяется заранее.

Относительные размеры кластеров должны быть достаточно выразительными; конфигурацию кластеров следует проверять другими статистическими методами (корреляционный анализ, факторный анализ и др.); можно менять признаки, чтобы увидеть, насколько заметны различия между различными полученными кластерами; целесообразно выборку разделить случайным образом на две части и выполнить кластерный анализ для обеих подвыборок, затем рассмотреть различия; можно также изменять порядок в наборе признаков, чтобы установить, есть ли различия в кластерах.

Общая тенденция такова, что респонденты в большинстве своем избегают общения в социальных сетях с незнакомыми людьми, это связано с убеждением, что виртуальное общение, общение в социальных сетях, не может заменить общения в реальной жизни; а новых собеседников они подбирают по рекомендации своих друзей. Чем больше респондентов, отрицательно относящихся к возможности замены общения в реальной жизни общением в социальных сетях, тем больше тех, кто не знаком в реальной жизни с собеседниками в социальных сетях.

Задачи кластерного анализа – на основе некоторых признаков, содержащихся в выборке, разбить множество объектов (например, респондентов) на кластеры (группы, подмножества) так, чтобы признаки у объектов были общими, но особенными, отличающимися от признаков у других объектов, объединенных в другие кластеры. Задачи кластерного анализа: сегментирование рынка, типология потребностей по

большому числу признаков, прогнозирование спроса на различные виды информации и средств информации на различных носителях (бумажных, электронных и др.); классификация регионов и населенных пунктов по степени развития информационного общества.

Кластерный анализ относится к многомерной числовой классификации и таксономии, теории распознавания образов. Главное назначение кластерного анализа – разбиение множества объектов на однородные группы (кластеры) по набору, наличию и значению многих признаков. Таким образом, и объектов и признаков много, поэтому без помощи компьютера и современных пакетов прикладных программ, типа STATISTIKA, SPSS, STATA и др., не обойтись; число комбинаций может быть каким угодно большим. Кластеры позволяют представить огромный набор данных в небольшом числе обобщающих, агрегированных, легко обозреваемых показателей. Если есть тысячи объектов, например респондентов, и десятки кластерообразующих признаков, то число комбинаций без компьютера трудно сосчитать. Исследователь, аналитик не тратит время на обработку данных, но занимается анализом полученных данных, результатов обработки, а также разрабатывает рекомендации для менеджеров.

Итоги. Первый кластер: респонденты, которые дали положительный ответ на вопросы о частоте обращения к социальным сетям, о количестве времени, затрачиваемого на общение в социальных сетях и др. Эти вопросы носили контрольный характер, ответы показали, что респонденты в основном искренне отвечали на вопросы нашей анкеты. Установлена относительно плотная корреляционная взаимосвязь между ответами на эти вопросы.

Предмет настоящей статьи – мотивы общения респондентов в социальных сетях. *Второй кластер* объединяет респондентов, на основе ответов на вопросы о дружбе общающихся в социальных сетях. Это обусловлено особенностями городской жизни, так называемой анонимностью городской жизни. Мы опросили студентов, дружба которых формируется в учебном заведении, которое расположено, например, в центре города, а друзья живут далеко друг от друга, либо в диаметрально противоположных частях города, а кто-то в пригороде. Возникает проблема общения после учебы. На помощь приходят социальные сети, вместо живого общения имеет место виртуальное общение. Респонденты общаются с друзьями, ищут в социальных сетях новых друзей. С этим также связаны ответы на вопросы о доверии к информации, получаемой в процессе общения в социальных сетях.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.
2. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Методологические проблемы маркетингово-социальных исследований // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 27. – С. 57–74.
3. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Статистический анализ маркетинговой коммуникации // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2016. – № 48. – С. 227–239.
4. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Маркетинговое исследование поведения потребителей информации // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 26–37.
5. Журавлев Г.Т., Шабельская А.В. Ранжирование объектов // Финансовый бизнес. – 2014. – № 1 (168). – С. 9–12.
6. Журавлев Г.Т. Методология статистической оценки и анализ поведения потребителей на рынке в мегаполисе Москва: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – Москва, 2000.
7. Журавлев Г.Т. Эмтиология. Учебное пособие / Г. Т. Журавлев. – М.: АП «Наука и образование», 2008.

Баринов Э. А.

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

Финансовые условия контрактов: расчёты, кредиты, гарантии

В статье рассматриваются формы расчётов, применяемые в международной торговле, коммерческие и банковские кредиты, за счёт которых на внешних рынках закупаются товары, и роль банковских гарантий.

Ключевые слова: *внешняя торговля, расчёты, кредиты, гарантии.*

Barinov E. A.

PhD (Economics), Russian Academy of entrepreneurship

Financial terms of contracts: settlements, credits, guarantees

This article discusses the terms of payment, used in international trade, commercial and bank credits, due to which purchased goods on foreign markets and the role of banks guarantees.

Keywords: *international trade, settlements, credits, guarantees.*

Во внешнеторговых контрактах условия расчётов определяют, когда осуществляется оплата товаров и платёж происходит одновременно или несколькими взносами. Основными видами расчётов в международной торговле являются: наличный платёж, расчёт в кредит и расчёты в кредит с опционом, т.е. право выбора наличного платежа.

К наличному платежу относят расчёты, когда товар оплачивается полностью в период от его готовности до или же в момент перехода самого товара, или товарораспорядительных документов в распоряжение импортёра. Под расчётом в кредит понимают только коммерческий кредит — экспортёра импортёру или выдача авансов покупателем продавцу. В случае, если оплата экспортных товаров осуществляется за счёт банковских кредитов, то это будет означать рассрочку платежа, так как расчёты с продавцом будут осуществляться покупателем за счёт кредитов, полученных от банков. Расчёты наличными выгодны экспортёру, позволяя ему быстрее включить в экономический оборот полученную валютную выручку и обеспечить высокую эффективность экспортной

сделки. Но импортёру при прочих равных условиях наличная форма расчётов менее выгодна, так как её применение приводит к замедлению оборачиваемости средств покупателя.

Что касается кредита с опционом наличного платежа, то этот вид расчётов применяется сравнительно редко. Как правило, в цене товаров, поставляемых в кредит с опционом, фиксируется надбавка за предоставление кредита. Если импортёр не воспользуется им и будет осуществлять платёж наличными, то покупателю предоставляется скидка с цены товара, соответствующая начисленному проценту за кредит. Если же покупатель воспользуется правом отсрочки платежа за приобретённый товар, то он лишается скидки, предоставляемой при наличной оплате. В некоторых случаях возможно сочетание расчётов наличными и в кредит. Так, в соответствии с условиями внешнеторгового контракта часть суммы покупатель оплачивает наличными, а на остальную долю продавец предоставляет ему кредит.

Основными формами наличного платежа в международной торговле являются инкассо, аккредитив, открытый счёт и банковский перевод. Инкассо — это поручение экспортёра своему банку получить от импортёра сумму платежа по контракту против передачи покупателю товарных документов и перечислить её продавцу. Механизм документарного инкассо включает в себя следующие операции: отгрузив товар (исходя из условий контракта), экспортёр оформляет необходимые документы и передаёт их в свой банк, который высылает полный комплект документов в банк импортёра. Последний извещает покупателя и передаёт ему документы вместе с инкассовым поручением. Оплата производится в течение установленного количества дней со дня получения банком импортёра документов. При наступлении срок платежа покупатель направляет в свой банк заявление на перевод, после чего указанный кредитный институт и производит платёж, если импортёр не отказался от акцепта всей или части суммы в случае выявления каких-либо нарушений условий контракта со стороны экспортёра.

Импортёр может внести в условия платежа по контракту специальную оговорку, а именно, что экспортёр или его банк при выписке инкассового поручения должен сделать оговорку о праве импортёра при платежах производить удержания в соответствии с определенными параграфами (конвенциональный штраф и страхование) данного контракта. Тем самым импортёр получает право платить меньшую сумму, штрафуя экспортёра за просрочку в поставке оборудования. Используя конъюнктуру рынка машин и оборудования (как рынка покупателя) и хорошо налаженные внешнеторговые связи с продавцом, импортёр стремится добиться для себя наиболее выгодной формы расчётов.

Срок оплаты по инкассо через определённое количество дней, например, через 30 дней, от даты получения документов банком импортера означает, что фактически покупатель получает своего рода краткосрочный беспроцентный кредит, так как документооборот по некоторым странам составляет 10–12 дней¹. Таким образом, поставщик получает платёж лишь через 40 и более дней после отгрузки товара. За этот период времени товар успеваает не только прибыть в порт страны импортера, но и доходит до заказчика, который оплачивает выставленный ему счёт. Следовательно, у импортера нет необходимости прибегать к получению кредита в своём банке, что сказывается положительно на деятельности покупателя.

В условиях платежа за наличные по инкассо возможна фиксация такого выгодного условия для импортера, как отнесение на экспортера всех расходов по инкассо, возникающих как на его территории, так и на территории импортера. Иногда в контрактах имеется оговорка о том, что размер расходов, относимых на экспортера на территории покупателя не должен превышать определённого процента.

В качестве примера инкассовой формы расчётов, можно привести контракт, заключённый с одной европейской фирмой на закупку комплектного завода для пищевой промышленности. В условиях платежа предусматривалось, что оплата будет производиться в евро в течение 30 дней со дня получения банком импортера таких документов, как оригинала и копий детального счёта, отдельного на каждую партию, полного комплекта коносаментов, протокола испытаний или документа, подтверждающего качество оборудования, гарантийного письма первоклассного банка экспортера на 10% стоимости комплектного завода и других предусмотренных контрактом документов. При этом оплата осуществляется за каждую партию в 100% объёме от поставленной партии.

В отличие от инкассо аккредитивная форма гарантирует экспортеру получение платежа за товар в момент предоставления им банку правильно оформленных товарораспорядительных документов. Но указанная форма расчётов не очень выгодна покупателю, поскольку это требует от него отвлечение средств на определённый период времени. Аккредитивная форма расчётов – это обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платёж поставщику (при наличных расчётах) или акцептовать тратту, выставленную экспортером (при расчётах в кредит), против предусмотренных документов и при соблюдении всех условий аккредитива.

¹ Ерпылева Н.Ю. Международные контракты и расчёты. Международное банковское право. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2012 г.

При аккредитивной форме расчётов поставщик информирует импортера о готовности товара к отгрузке, после чего последний направляет в свой банк заявление на открытие аккредитива. Условиями обычно предусматривается, что он должен быть открыт в первоклассном банке в течение установленного количества дней после получения извещения о готовности товара к отгрузке, срок действия аккредитива, который должен быть достаточно длительным, чтобы продавец смог подготовить товар к отгрузке, отгрузить его и предоставить в банк товарораспорядительные документы. В сумму аккредитива включается фактурная стоимость проданного и подлежащего отгрузке товара и другие расходы, оплачиваемые с аккредитива. Выплата по аккредитиву производится после предоставления экспортером банку товарораспорядительных документов, предусмотренных контрактом., в котором оговаривается, какая сторона несёт расходы по аккредитиву. Эти расходы может нести экспортер или импортер, или они делятся между контрагентами, или каждая сторона оплачивает расходы по аккредитиву в своей стране. Аккредитивная форма расчётов при платежах за наличные, как наименее выгодная для импортера, применяется, например, при закупках электронного оборудования, когда условия купли-продажи в значительной степени определяются экспортером.

Аккредитивы, как правило, открываются в первоклассном банке экспортера, причём с минимальной информацией по покупаемому товару. Срок действия аккредитива часто определён в 45 дней, но в случаях, когда экспортер испытывает затруднения с вывозом товара из своей страны, срок может быть пролонгирован до 90 и более дней. Отмечаются случаи возврата неиспользованной суммы аккредитива через 6 месяцев с даты его открытия, так как экспортер не смог поставить оборудование из своей страны, и только после отгрузки его через третьи страны получил платёж против документов простым переводом².

В мировой практике используется открытый счёт как наиболее выгодная форма расчётов для импортера, так как товар (товарораспорядительные документы) передаётся покупателю до его оплаты, Импортер оплачивает товар по истечении определённого срока после его получения (или товарных документов). Но если этот срок превышает месяц, то открытый счёт рассматривается не в качестве наличного платежа, а как расчёт в кредит. Сущность указанной формы расчётов заключается в том, что непосредственно в адрес покупателя направляется как товар, так и товарораспорядительные документы. После этого экспортер за-

² Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов// Публикация Международной торговой палаты. – 2007 г. – № 600.

писывает сумму отгруженного товара в книгу задолженности в дебет открытого покупателю счёта, а импортёр совершает такую же запись в кредит счёта экспортёра. После этого оплата товара осуществляется в форме банковского перевода и продавец и покупатель делают в книгах обратные записи. Такой способ расчётов выгоден импортёру, поскольку не ограничивая его сроками и обязательствами. Во внешнеторговых расчётах банковский перевод применяется в основном при уплате долга по кредитам, выдаче авансов, оплате задолженности по открытому счёту и некоторым другим операциям.

Как правило, во всех формах расчётов за наличные во внешнеторговых контрактах применяются условия оплаты как на 100% суммы отгруженного оборудования, так и оплата, например, 90–95% стоимости товара против его отгрузки, а 5–10% стоимости — после пуска оборудования в эксплуатацию при достижении всех количественных и качественных показателей, предусмотренных внешнеторговым контрактом. Если оплачивается 100% стоимости оборудования, то в условия контракта включается обязательство экспортёра предоставить импортёру гарантию первоклассного банка (на 5–10% стоимости оборудования), обеспечивающей покупателю возврат части оплаченной им суммы по контракту в случае, если оборудование не достигнет в срок количественных и качественных показателей.

Во внешней торговле широко используется коммерческий кредит (предоставление рассрочки платежа экспортёром импортёру или выдача авансов импортёром экспортёру), условия которого определяются контрактом между продавцом и покупателем. При торговле оборудованием кредитование обычно бывает среднесрочным (до 5 лет) и долгосрочным (7–8,5 лет). Чаще всего преобладают среднесрочные кредиты. При предоставлении коммерческого кредита продавец может столкнуться с риском банкротства импортёра. Защита от этого в мировой практике — страхование экспортных кредитов с использованием его инструментов, а также применение разных форм расчётов. Например, расчёты по открытому счёту широко используются между внешнеторговыми партнёрами в странах ЕС и США. При страховании рисков неплатежа в случае банкротства покупателя экспортёру при наступлении страхового случая гарантируется выплата страхового возмещения. В отличие от страхования имущества или грузов, кредитные риски в основном связаны с изменением конъюнктуры, недостаточным знанием торговых партнёров и их финансового состояния.

При заключении контракта на условиях коммерческого кредита важную роль играет размер годового процента за пользование креди-

та, который определяется рыночными условиями. Условиями платежа по контрактам может быть предусмотрено, например, что 5–10% от общей суммы оплачивается импортёром в течение установленного количества дней (например, 30 дней) с даты получения банком импортёра комплекта документов (оригинал счёта, гарантия первоклассного банка экспортёра на сумму платежа, полный комплект чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя импортёра порт страны покупателя, копия разрешения на отгрузку, протокол испытания или другой документ о качестве оборудования, гарантия продавца о качестве оборудования и другие необходимые документы), а 75–85% стоимости каждой комплектно отгруженной партии оборудования оплачивается в кредит, например, восьмью или десятью, в зависимости от срока кредита, равными частями против тратт, выписанных экспортёром и акцептованных покупателем с интервалом в 6 месяцев в течение 5–7 лет, то есть с платежом через 6, 12, 18, 24 ... месяцев, включая банковский процент в том или ином размере годовых, исчисленных от даты коносамента.

Оплата банковских процентов может производиться равными частями одновременно с оплатой тратт, которые высылаются экспортёром одновременно с комплектом отгрузочных документов. Тратты должны быть акцептованы импортёром в течение определённого количества дней (например, 30 дней) с даты получения их банком импортёра. Покупатель заинтересован именно в том, чтобы кредитуемая часть была не менее 80–90% от суммы контракта. При этом важна стоимость кредита, т.е. процент годовых, получаемый посредством деления всех расходов по кредиту на фактически используемую в течение года ссуду. Общая стоимость кредита равна: «лимит кредита» × «средний срок кредита» × «общая годовая процентная ставка». Важно учесть и процент удорожания оборудования для покупателя.

При расчётах в кредит применяются и авансовые платежи, которые вносятся импортёром при подписании контракта или через определённый срок после его подписания. По некоторым контрактам не выплачивается аванс: например, по контракту одной из европейских фирм на поставку оборудования, закупленного с выставки, схема платежа была следующая: 10% наличными, 90% кредитная часть с рассрочкой платежа на 5 лет плюс 6,5% годовых, начисленных от даты акта сдачи-приёмки. По крупным сделкам импортёр выплачивает аванс в размере 5–10% от суммы контракта против счёта продавца и гарантии первоклассного банка импортёра на сумму аванса. Форма гарантии согласовывается с банком покупателя. Гарантия выступает в качестве приложения к контракту и является его неотъемлемой частью.

В кредитных контрактах импортёр может предусмотреть, например, что он предоставляет экспортёру гарантию своего банка на 90–95% от суммы контракта, включая годовые в размере того или иного процента в течение определённого количества дней (например 60 дней) с даты подписания контракта, и что сумма гарантии будет автоматически уменьшаться по мере того, как будут производиться платежи. Импортёр предоставляет продавцу гарантию своего банка для того, чтобы экспортёр был уверен в том, что покупатель погасит кредит в установленный срок, а также для того, чтобы продавец смог бы получить кредит в своём банке. Суть гарантии в том, что банк импортёра обязуется перед продавцом оплатить ему 90–95% стоимости контракта по его первому требованию. Гарантия действительна только в случае выполнения экспортёром условий контракта, то есть если продавец поставит оборудование исходя из условий контракта. Рок действия гарантии охватывает период до завершения всех платежей, то есть даты оплаты последнего векселя плюс установленного количества дней (например, 30 дней). В некоторых контрактах на поставку комплектного оборудования предусматривается оплата импортёром гарантийной суммы в размере 5% от суммы контракта³.

Кредитные отношения между экспортёром и импортёром оформляются срочными траттами (выставляемыми экспортёрами и акцептуемыми импортёрами), которые оформляются, как правило, на общую сумму долга и процентов. Например, экспортёр предоставил покупателю рассрочку платежа на 85% стоимости товара на 5 лет из расчёта 6% годовых. Сумма контракта — 100 тыс. долл., а сумма кредита — 85 тыс. долл., который погашается 10 траттами, сумма каждой составляет 8,5 тыс. долл. плюс годовые. Общая сумма процентов одинакова для всех вариантов расчётов, но экспортёру выгоднее, когда сначала будут выписываться тратты на большие суммы с последующим их уменьшением (первой выставляется тратта на сумму 11 050 долл., далее — 10 795 долл. и т.д.), а для импортёра выгоднее, когда выставляются сначала тратты на меньшую сумму с дальнейшим нарастанием процентов (сначала выписывается тратта на сумму 8755 долл., затем — на 9010 долл. и сумма последней тратты составит 11 050 долл.). Если оборудование поставляется несколькими партиями, то для импортёра выгоднее, чтобы экспортёр выписал комплект векселей после последней отгрузки, считая её дату расчётной для погашения этих финансовых инструментов.

В качестве примера расчётов на основе коммерческого кредита можно привести условия платежа по некоторым контрактам. Так по одному из

³ Унифицированные правила для гарантий по требованию, ICC, 2010.

контрактов в иенах кредитная часть составляла 85%, процент годовых – 6,75%, а начало погашения – через 6 месяцев от даты каждой отгрузки. По другому контракту в долларах кредитная часть – 85%, процент годовых – 7,5% (процент начисляется от даты каждой отгрузки), начало погашения – через 6 месяцев от даты пуска оборудования в эксплуатацию, причём оплата векселя не позднее 12 месяцев от даты последней отгрузки.

Широкое распространение получили и банковские кредиты. На основе финансового соглашения банка импортёра с банками страны экспортёра покупатели подписывают крупные контракты с фирмами зарубежных стран в счёт банковского кредита. Используя возможности получения за рубежом банковских кредитов импортёр подписывает контракт с фирмами этих стран на основе коммерческого кредита. Например, по просьбе своего клиента банк импортёра подписал с консорциумом банков одной европейской страны соглашение о банковском кредите, в счёт которого импортёром было закуплено специальное технологическое оборудование и лицензии на производство АТС и технологическое оборудование завода по производству овощных и фруктовых консервов.

В качестве примера можно привести также контракт с одной европейской фирмой на поставку импортёру оборудования для реконструкции молочного комбината за счёт банковского кредита, предоставленного синдикатом ряда европейских банков банку импортёра на сумму около 20 млн. долл. Условия платежа соответствовали условиям межбанковского кредита: 5% – аванс (выплачиваемый в течение установленного количества дней от вступления контракта в силу), 2,5% – аванс (выплачиваемый в период между подписанием контракта и началом поставок), 2,5% – наличными (против каждой комплектной поставки), 85% в счёт банковского кредита, предоставленного банку импортёра европейским банком на 8,5 лет из расчёта 7,8% годовых за пользование кредитом (с началом погашения через 6 месяцев от даты пуска оборудования в эксплуатацию), 5% – гарантийный платёж (выплачиваемый после пуска оборудования в эксплуатацию и достижения всех количественных и качественных показателей).

В западных странах активную помощь в продвижении товаров национальных компаний на международные рынки (при этом система финансирования экспорта определяет и форму расчётов между продавцом и покупателем) оказывает государство через систему государственной поддержки экспортёров и, в частности, через рефинансирование своих национальных банков⁴.

⁴ Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» // Публикация Международной торговой палаты. – № 460.

Используемые источники

1. Ерпылева Н.Ю. Международные контракты и расчёты. Международное банковское право. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2012 г.
2. Михайлов Д.М. Международные контракты и расчёты. – М.: Юрайт, 2008 г.
3. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов // Публикация Международной торговой палаты. – 2007 г. – № 600.
4. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» // Публикация Международной торговой палаты. – № 460.
5. David K. Eiteman, Arthur I Stonehill, Michael N. Moffett »Multinational Business Finance», Pearson. Addison Wesley, 2007.
6. Унифицированные правила для гарантий по требованию, ICC, 2010.

Белякова М. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
кафедра «Менеджмент спортивной
и туристской индустрии», зав. кафедрой
e-mail: Mbeliakova@ranera.ru*

Агафонов Д. В.

*аспирант,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
кафедра «Менеджмент спортивной и туристской индустрии»
e-mail: dv_agafonov@mail.ru*

Совершенствование государственного субсидирования пассажирских перевозок дальнего следования на железнодорожном транспорте в России

В статье рассматривается действующая система субсидирования пассажирских перевозок национального перевозчика АО «ФПК», которая в настоящее время имеет ряд недостатков, в том числе: отсутствует принцип адресности; при определении объема субсидирования отсутствует планирование объема перевозок в регулируемом сегменте. Цель статьи – показать необходимость и актуальность дальнейшего совершенствования механизмов государственного субсидирования в сфере пассажирских перевозок дальнего следования.

Ключевые слова: *АО «ФПК»; тариф на перевозку пассажиров; субсидирование пассажирских перевозок дальнего сообщения; пассажирооборот; регулируемый сегмент пассажирских перевозок.*

Belyakova M. Yu.

*PhD (Economics), associate Professor,
Russian Academy of national economy and state service
under the RF President, Department of sports Management
and tourist industry», head. the Department*

Agafonov D.V.

*Postgraduate student,
Russian Academy of national economy and state service
under the RF President, the Department «Management of sports
and tourism industry»*

Improving public subsidy of passenger transport long-distance rail transport in Russia

The article discusses the current system of subsidizing passenger traffic of the national carrier JSC «FPC», which currently has a number of deficiencies, including: missing the principle of targeting; in determining the amount of subsidy is no planning of the volume of traffic in the regulated segment. The purpose of this article is to show the necessity and urgency of further improvement of mechanisms of state subsidies in the field of passenger transport long-distance

Keywords: *FPC; the tariff for transportation of passengers; subsidies for passenger traffic long-distance traffic; passenger traffic; adjustable passenger transportation segment.*

Ежегодно железнодорожным транспортом в дальнем сообщении перевозится порядка ста миллионов пассажиров. Для Российской Федерации с ее огромной территорией железнодорожные перевозки являются наиболее доступным средством передвижения на дальние расстояния. Перевозки в дальнем сообщении осуществляются на базе АО «ФПК» – Федеральной пассажирской компании, национального пассажирского перевозчика на железнодорожной инфраструктуре в дальнем сообщении. Компания осуществляет железнодорожные пассажирские перевозки в 77 регионах страны, где существует железнодорожная инфраструктура (за исключением Сахалинской области и Республики Крым) [1].

Компания была образована в результате проведенных структурных реформ на железнодорожном транспорте и начала свою самостоятельную деятельность с 2010 г. В собственность компании перешел имущественный комплекс Федеральной пассажирской дирекции – филиала ОАО «РЖД», в том числе включающий в себя пассажирские вагоны, предназначенные для перевозок в дальнем сообщении. В настоящее время помимо подвижного состава в структуру компании входят пассажирские вагонные депо, вагонные участки, центр организации и перевозки транспортных средств и прочие дочерние общества, в функции которых входит перевозки багажа, оказание сервисных и туристических услуг [2].

Компания входит в холдинг ОАО «РЖД», что способствует обеспечению высокого уровня интеграции с ключевыми компаниями железнодорожной отрасли, организации безопасных пассажирских перевозок на регулярной основе, качественной и системной подготовке персонала компании [8].

Новая структура пассажирских перевозок дальнего следования в Российской Федерации стала предусматривать организацию перевозок пассажиров в дальнем сообщении по инфраструктуре ОАО «РЖД» с уча-

стием ее локомотивного парка на собственном подвижном составе АО «ФПК».

В период 2012–2015 гг. количество перевезенных пассажиров в дальнем следовании по инфраструктуре железнодорожного транспорта неизменно сокращается (таблица 1).

Таблица 1

Динамика количества перевезенных пассажиров в дальнем сообщении, динамика пассажирооборота и доля АО «ФПК» в структуре национального пассажирооборота за 2011–2015 гг., млн. человек

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015
1	Пассажирооборот, млрд. пасс.-км	114	107	94,6	86,1
1.1	нерегулируемый сегмент	35,4	43,5	35,7	29,1
1.2	регулируемый сегмент	67,9	63,5	58,9	57
2	Перевезенные пассажиры, млн. пасс.	114,2	108,6	98,7	91,3
2.1	нерегулируемый сегмент	43,3	41,9	35,9	30,3
2.2	регулируемый сегмент	70,9	66,7	62,8	61
3	Доля АО «ФПК» в российском пассажирообороте, %	55,4	52,2	44	42

Источник: [10].

В настоящее время компания вынуждена осуществлять деятельность по перевозке пассажиров в условиях снижения темпов экономического развития страны, что способствует сокращению основных показателей уровня жизни населения (в том числе покупательной способности населения и индекса потребительской уверенности) [3, 4].

Сложная геополитическая ситуация вокруг Украины и девальвация рубля находит свое отражение в снижении пассажирских перевозок международного сообщения в сопредельные страны. По итогам 2015 г. количество перевезенных пассажиров в международном сообщении силами АО «ФПК» составило 7303 тыс. человек, что в 2,5 раза ниже аналогичного показателя за 2013 г. (количество перевезенных пассажиров составило 19 257 тыс. человек). Перевозки по железнодорожной инфраструктуре являются одним из наиболее ярких показателей социально-экономического положения нашей страны [7].

Особенностью работы АО «ФПК» на рынке пассажирских перевозок является предоставление услуг в регулируемом и нерегулируемом сегментах. Регулируемый сегмент представляет собой пассажирские перевозки в дальнем сообщении в плацкартных и общих вагонах, стоимость билетов которых подлежат государственному тарифному регулированию. Нерегулируемый сегмент включает в себя пассажирские перевозки в дальнем сообщении в купейных вагонах, скоростных межобластных и вагонах СВ (люкс), при этом стоимость билетов АО «ФПК» вправе определять самостоятельно в зависимости от конъюнктуры рынка.

По итогам 2015 г. основной пассажирооборот компании в размере 57 млрд. пасс.-км приходился на оказание услуг по перевозке пассажиров в плацкартных вагонах регулируемого сегмента (доля плацкартных вагонов в пассажирообороте национального перевозчика составила 66,2%). Деятельность компании-перевозчика в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров в дальнем сообщении является убыточной (таблица 2).

Таблица 2

**Операционный результат АО «ФПК» от оказания услуг
пассажирских перевозок в регулируемом и нерегулируемых сегментах
за 2011–2015 гг., млрд. руб.**

№ п/п	Наименование	2011	2012	2013	2014	2015
1	Доходы от пассажирских перевозок, в том числе	150,8	164,1	175,4	164,3	160
1.1	регулируемый сегмент	62,7	78,5	86,8	85	86,1
1.2	нерегулируемый сегмент	88,1	85,6	88,5	79,3	73,9
2	Расходы от пассажирских перевозок, в том числе	178,1	190	194	189,7	183,6
2.1	регулируемый сегмент	92,7	103,3	106,1	105,4	107,1
2.2	нерегулируемый сегмент	85,4	86,7	87,9	84,3	76,5
3	Операционная прибыль (убыток) от пассажирских перевозок, в том числе	-27,3	-25,9	-18,6	-25,4	-23,6
3.1	регулируемый сегмент	-30	-24,8	-	-20,4	-
3.2	нерегулируемый сегмент	2,7	-1,1	0,6	-5,0	-2,6

Источник: [10].

Основной убыток компании формируется от оказания услуг пассажирских перевозок в регулируемом сегменте. Методика расчета, утвержденная Приказом ФСТ России от 26 июля 2011 г. № 171-т/3 предполагает определение объема необходимой валовой выручки (НВВ) исходя из затрат перевозчика на оказание регулируемых услуг и нормативной прибыли. Уровень нормативной прибыли устанавливается на основании предельного уровня рентабельности расходов в рамках 4%. Важным моментом является, что установленный в 4% уровень рентабельности применяется в случае отсутствия обоснования величины и структуры инвестиционной программы, относимый на регулируемую деятельность. В соответствии с методическими указаниями (НВВ) должна определяться дифференцированно и предполагает выделение следующих тарифных составляющих: локомотивная (мотор-вагонная в зависимости от используемой тяги при пассажирских перевозках в скорых поездах), вагонная, инфраструктурная и вокзальная. При установлении уровня тарифов в сфере пассажирского дальнего сообщения предусмотрено применение ежегодной индексации (на основании данных Минэ-

кономразвития России) в зависимости от экономической и социальной ситуации, а также исходя из уровня реально располагаемых доходов населения и прогнозного индекса потребительских цен.

Практикой тарифного регулирования при организации дальнего пассажирского сообщения железнодорожным транспортом предусматривается утверждение федеральным государственным органам исполнительной власти уровня тарифов в регулируемом сегменте ниже экономически обоснованного уровня (с учетом социальных и политических факторов). В связи с этим, ежегодно в федеральном бюджете закладываются средства, направленные на государственную поддержку финансово-хозяйственной деятельности АО «ФПК» в виде компенсации выпадающих доходов от влияния государственного тарифного регулирования [5].

Роль государственного субсидирования в финансово-хозяйственной деятельности АО «ФПК» при оказании услуг пассажирских перевозок представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Роль государственного субсидирования при формировании
финансового результата компании, млрд. руб.**

№ п/п	Наименование	2011	2012	2013	2014	2015
1	Доходы от пассажирских перевозок	150,8	164,1	175,4	164,3	160
2	Расходы от пассажирских перевозок	178,1	190	194	189,7	183,6
3	Операционная прибыль (убыток) от пассажирских перевозок	-27,3	-25,9	-18,6	-25,4	-23,6
4	Субсидии из федерального бюджета	29,5	29,6	23,4	22,3	24,7
	<i>Справочно</i>					
	Чистая прибыль в целом по ОАО «ФПК»	0,1	2,5	4,1	-0,4	0,1

Источник: [10].

Несмотря на ежегодное предоставление субсидий из федерального бюджета в период 2011–2015 гг. по оценке самой АО «ФПК» компания испытывала дефицит субсидий в размере 19,8 млрд. руб. Дефицит объемов государственного субсидирования компенсировался за счет потребителей пассажирских услуг ОАО «ФПК», которое выразалось в дополнительном росте тарифов в регулируемом секторе.

В рамках данного субсидирования государственная поддержка в размере 24,7 млрд. руб. за 2015 г. распространялась на предоставление услуг перевозок в регулируемом сегменте для более 60 млн. пассажиров на всю маршрутную сеть компании на территории Российской Федерации. Действующая система субсидирования пассажирских перевозок в дальнем следовании не предусматривает механизмов долгосрочной и прозрачной поддержки перевозок, в основе которой должен находиться

ся государственный заказ на определенные маршруты следования поездов. Размер субсидий пересматривается ежегодно, и находится в прямой зависимости от тарифных решений регулятора.

В сложившихся условиях, когда выделяемые субсидии не привязаны к конкретному маршруту АО «ФПК» в рамках оптимизации своей маршрутной сети вынуждено отменять нерентабельные пассажирские маршруты. В период 2014–2015 гг. вследствие сокращения субсидирования с целью оптимизации маршрутной сети АО «ФПК» исключило из графика движения пассажирские поезда (46 пар пассажирских поездов в 2014 г., 68 пар в 2015 г.), что позволяет компании сокращать издержки. При этом часть маршрутов, попадающих под сокращение, впоследствии могут оказаться социально значимыми и будут востребованы среди населения [6].

В основе маршрутной сети ОАО «ФПК» лежит железнодорожная инфраструктура ОАО «РЖД», которая имеет ряд маршрутов по территории России, на которых не существует альтернативного способа передвижения транспортом к примеру: Тында – Комсомольск, Петрозаводск – Костомукша, Камышин – Москва, Томск – Белый Яр. В этой связи дальнейшее сокращение маршрутов может иметь негативные последствия, особенно в социальной сфере.

На сегодняшний день существующие механизмы государственного субсидирования пассажирских перевозок не эффективны в силу следующих причин:

- отсутствует принцип адресности (субсидии распространяются на всех пассажиров регулируемого сегмента, которые не нуждаются в материальной поддержке);
- нет привязки к определенному маршруту (субсидируются все пассажирские перевозки в регулируемом сегменте вне зависимости от маршрута);
- при определении объема субсидирования отсутствует планирование объема перевозок в регулируемом сегменте, ОАО «ФПК» самостоятельно включает плацкартные и общие вагоны в состав поездов на маршрут;
- убыточность перевозок в регулируемом сегменте в отсутствие необходимого объема государственных субсидий.

Несмотря на сохранение стабильного отрицательного финансового результата (убытков) в регулируемом секторе на современном этапе АО «ФПК» как национальный перевозчик заинтересовано в сохранении в структуре своего эксплуатационного парка плацкартных вагонов по следующим причинам:

- перевозки в данном типе вагонов востребованы в большинстве субъектов Российской Федерации, где наблюдается низкий уровень дохода населения;
- сезонные организованные пассажирские перевозки детей в период школьных каникул (объем таких перевозок ОАО «ФПК» оценивается на уровне 0,5 млн. детей ежегодно);
- оказание услуг пассажирских перевозок личного состава в военной сфере для нужд Министерства обороны Российской Федерации;
- плацкартные вагоны, которые включаются в состав фирменных поездов, могут эксплуатироваться в рамках получения положительного финансового результата. Таким образом, АО «ФПК» имеет механизмы по возмещению расходов на эксплуатацию и содержание нефирменных поездов при выполнении социально значимых маршрутах с уменьшением общего размера требуемых субсидий;
- плацкартные и общий тип вагонного парка эксплуатируются на маршрутах, где невозможна отмена в принципе железнодорожного сообщения.

С целью поддержки развития железнодорожных пассажирских перевозок дальнего следования за 2014 и 2015 гг. были предприняты следующие шаги:

- в соответствии с поручением заместителя Председателя Правительства Российской Федерации от 06.08.2013 № 4696п-П9 разработан и утвержден План по разработке и внедрению долгосрочного субсидирования пассажирских перевозок;
- АО «ФПК» получило возможность гибкого тарифного регулирования в сегменте плацкартного и общего вагона (регулируемый сегмент) в зависимости от расположения мест. Гибкое регулирование подразумевает установление верхних границ изменения тарифа в плацкартном сегменте, который устанавливается Тарифным руководством (Приказ ФСТ России от 5 декабря 2014 г. № 280-т/1);
- при формировании программ закупки нового подвижного состава (двухэтажных вагонов) АО «ФПК» имеет возможность получать субсидии на покрытие части затрат при уплате процентов по кредитам (Постановление Правительства Российской Федерации № 1223 от 19 ноября 2014 г.);
- на период 01.01.2016 г. – 31.12.2017 гг. принято решение о снижении ставки НДС при осуществлении пассажирских перевозок;

зок в дальнем следовании с 18 до 10%. Снижение ставки НДС позволит дополнительно направить около 10 млрд. руб. на обновление парка пассажирских вагонов [9].

Однако предпринимаемых мер пока недостаточно для позитивного изменения существующего тренда развития пассажирских перевозок в дальнем следовании в Российской Федерации. В современных условиях транспортного рынка АО «ФПК» приходится конкурировать в сфере пассажирских перевозок дальнего сообщения с авиакомпаниями, которые осуществляют свою деятельность при отсутствии механизмов ценового государственного регулирования с возможностью проведения гибкой политики в сфере ценообразования и маркетинга на свои услуги в области перевозок. Кроме этого, меры государственной поддержки, выраженные в субсидировании перевозок, распространяются и на авиационный пассажирский транспорт. При этом в авиационной отрасли применяются несколько иные механизмы государственного субсидирования, которые предусматривают

- субсидирование авиаперевозок пассажиров по конкретным маршрутам с регионов Дальнего Востока, Республики Крым, Калининградской области в европейскую часть России (предоставление льгот на проезд допускается только определенной категории населения в возрасте до 23 лет и старше 60 лет);
- выделение субсидии на пассажирские перевозки воздушным сообщением в салонах экономического класса в рамках развития и формирования региональной пассажирской авиации (2400 км для маршрутов в регионы Дальнего Востока и 1200 км для других регионов Российской Федерации);
- поддержку авиаперевозчиков при покупке новых воздушных судов с помощью лизинговых схем, эксплуатация которых предусмотрена на региональных и местных авиамаршрутах по территории России. Такой механизм поддержки для АО «ФПК» стал возможным только с 2014 г., но в федеральном бюджете средства по данному направлению пока не предусмотрены.

Таким образом, для решения проблем в организации и финансировании дальнего сообщения представляется целесообразным предпринять дополнительные шаги по следующим направлениям:

- государство как гарант предоставления социальных обязательств перед населением берет на себя обязательства по поддержке исключительно конкретных маршрутов и пассажиров;
- должен быть сформирован прозрачный механизм субсидирования в регулируемом сегменте на долгосрочный горизонт плани-

- рования, основанный на переходе к механизму заказа на государственном уровне на услуги пассажирских перевозок в дальнем следовании на конкретный маршрут;
- пересмотр тарифных границ на услуги железнодорожной инфраструктуры для скоростных поездов. В случае активного внедрения механизмов гибкого ценообразования важным этапом для масштабного ускорения поездов является смещение тарифного порога, после которого увеличивается тариф для скоростных поездов. В результате смягчения или пересмотра количество рентабельных скоростных поездов, которые пользуются спросом на транспортном рынке, может увеличиться кратно;
 - необходимо разработать перечень параметров и показателей, в соответствии с которыми должен определяться объем субсидирования пассажирских перевозок (количество поездов, маршрутов, пассажиров, вагонов);
 - разделение между государством и АО «ФПК» центров ответственности при выполнении социально значимых пассажирских перевозок.

Разработка мероприятий по внедрению адресного характера субсидирования конкретного маршрута (как в авиаперевозках), определение уровня государственного субсидирования пассажирских перевозок на долгосрочный период являются на современном этапе наиболее актуальными задачами, решить которые необходимо на правительственном уровне.

Используемые источники

1. Рачек С.В., Зубкова А.Ф., Федченко А.Д. Совершенствование организационно-экономического механизма железнодорожных пассажирских перевозок [Текст] // Известия Уральского государственного экономического университета. – № 2 (40). – С. 25–30.
2. Бессонов И.В., Ногаев Д.И. Создание ОАО «ФПК» обоснованная необходимость [Текст] // Транспортное дело России. – 2010. – № 11. – С. 117–118.
3. Кувшинов О., Не на что жить [Электронный ресурс] // Деловая газета «Ведомости». – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/04/30/naselenie-obednelo-ne-potrebyaet-i-ne-kopit>, свободный – Загл. с экрана.
4. Королева А., Россияне перешли к жесткой экономии [Электронный ресурс] // Журнал Эксперт Online – Режим доступа: <http://expert.ru/2015/10/9/nachalas-zhestkaya-ekonomiya/>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Акулов М.П. Актуальные вопросы взаимодействия пассажирской железнодорожной компании с органами власти и субъектами рынка транспортных услуг [Текст] // Транспортное дело России. – 2014. – № 5. – С. 53–55.
6. Самофалова О., Перрон останется [Электронный ресурс] // Деловая газета «Взгляд» – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2013/5/28/634653.html> , свободный – Загл. с экрана.
7. Ушакова Н.А., Хурматуллина Н.М. Кризис и железные дороги сегодня [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 43. – С. 188–191.
8. Акулов М.П. Влияние организационных изменений на систему управления пассажирским комплексом железных дорог [Текст] // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2015. – № 3 (44). – С. 5–13.
9. Цыденов А. ставки НДС на железнодорожные пассажирские перевозки в дальнем следовании снижены с 18% до 10% [Электронный ресурс] // Газета «Гудок» – Режим доступа: <http://www.gudok.ru/news/passengertrans/?ID=1319086>, свободный – Загл. с экрана.
10. Официальный сайт АО «ФПК» [Электронный ресурс] : <http://fpc.ru>.

Бибарсов К. Р.

*аспирант,
ФГБОУ ВО Иркутский национальный технический университет,
кафедра «Экономическая теория и финансы»
e-mail: 0205dr@rambler.ru*

Процесс стратегического управления инновационными проектами

В статье представлен процесс стратегического управления инновационными проектами. Рассмотрена методология разработки системы инструментов стратегического управления инновационными проектами, которые позволят увеличить эффективность принятия решений в развитии социально-экономических систем.

Ключевые слова: *стратегическое управление, инновационный проект, инновации, система, стратегия, система управления, инвестиции.*

Bibarsov K. R.

*Postgraduate student,
Irkutsk national technical university,
department of the economic theory and finance*

Process of strategic management by innovative projects

In the article process of strategic management of innovative projects is provided. The methodology of development the system of strategic management instruments of innovative projects which will allow to increase efficiency of decision making in development of social and economic systems is considered.

Keywords: *strategic management, innovative project, innovations, system, strategy, management system, investments.*

Проектирование систем управления инновационными изменениями должно опираться на применение свойств адаптивности к резко изменяющимся воздействиям макро- и микроэкономической среды. Наряду с этим разработчики для построения стратегий обязаны принимать во внимание тот факт, что требуется провести синтез системы управления с использованием ретроспективной информации, текущих знаний ситуации и прогноза развития в будущем.

В современной экономике, базирующейся на знаниях и инновациях, одним из основных структурообразующих элементов национальной

инновационной системы является высокотехнологичное предприятие. Наличие подобной системы является важным требованием для управления бизнес-процессами, протекающими в рамках реализации различных инновационных проектов, и в значительной степени гарантирует формирование положительных результатов деятельности предприятия. Реализуемые бизнес-процессы, с одной стороны, обуславливают создание, освоение и коммерциализацию совокупности инноваций, а с другой стороны – практическое использование этой совокупности ориентирует предприятие на достижение главной цели – максимизации рыночной стоимости [2].

Процесс стратегического управления инновациями проектами является основным решением вопросов реализации и планирования инновациями, которые рассчитаны на значительно качественный подъем в производстве, предпринимательстве или внешней среды предприятия. В широком понимании стратегическое управление инновациями – это процесс, прогнозирующий изменения в экономической ситуации и поиск решений, которые смогут обеспечивать устойчивое развитие и выживание предприятия в конкурентных условиях [2, с. 124].

Вместе с тем к спаду реализации инноваций в управлении инновационными проектами необходимо отнестись более внимательно, поскольку слабое финансирование реализуемой и с низким коэффициентом спроса со стороны покупателей инновации несут в себе огромный риск и отсутствие полезного эффекта от вложенных в них денежных средств.

Вследствие чего реализация инновационных проектов немыслима без четко сформированного процесса стратегического развития социально-экономической системы, поскольку стратегия является главным инструментом, которая содержит набор действий, направленные на получение необходимого результата. Таким образом стратегическое управление позволяет спрогнозировать, предвидеть, и возможность исключить все отрицательные ситуации инновационного проекта в будущем и создать наиболее эффективные инструменты, которые позволят увеличить эффективность принятия решений в развитии отечественной экономики.

Необходимо выделить работы среди научных исследователей, которые внесли немалый вклад в процесс управления инновациями, таких видных российских и иностранных ученых как: Аньшина В.М., Анискина Ю.П., Валдайцева С.В., Ильдеменова С.В., Иванова И.А., Лапыгина Ю.Н., Кокурина Д.И., Чернова В.Г., Яковца Ю.В. [5].

Вопросы стратегического управления инновационными проектами рассматриваются различными учеными, к которым необходимо отнести работы российских исследователей: Исаева В.В., Аньшина В.М.,

Виханского О.С., Дагаева А.А., Лапыгина Ю.Н., Немчина А.М и других учёных, включая зарубежных авторов: Бернд Штехер, П. Друкер, Прахалад К.К., Хамел Г., Г. Минцберг [4].

Необходимо подчеркнуть, что в имеющийся литературе существенное предпочтение отдается процессу стратегического управления инновационными проектами, но с наименьшей степенью затрагиваются вопросы, связанные с выбором и разработкой инструментов стратегического управления инновационными проектами, которые способствуют повышению эффективного развития социально-экономических систем. Представленная задача является причиной выбора темы данной статьи.

В организационной структуре научно-инновационной сферы в отечественной экономике входят организации, которые занимаются инновационной деятельностью, разработками и научными исследованиями, главной деятельностью которых является разработка и выполнение исследований, независимо от их принадлежности к организационно-правовой форме собственности или определенной отрасли экономики. Научные организации классифицируются по секторам науки и типам организации, а также объединенных по характеру, организационным признакам, а также специализации выполняемых работ.

К сектору инновационной деятельности относятся государственная, предпринимательская сфера образования, а также частный некоммерческий (бесприбыльный) сектор [8].

Вместе со всем этим необходимо определить структуру механизма государственного регулирования инновационных процесс в российской экономике, отличительными чертами которой станет совершенствование механизмов финансирования, организация научных исследований и налоговая политика с содержанием задачи каждого элемента, входящего в него (рис. 1).

Помимо проблем в представленном исследовании классифицированы, определены главные проблемы реализации процесса стратегического управления инновационными проектами, к которым необходимо отнести следующие факторы: несоответствие законодательной базы потребностям инновационного развития; неготовность науки удовлетворить потребность в результате ее появления; отсутствие высококвалифицированного персонала в области науки; снижение эффективности основных фондов промышленных предприятий; не восприятие инноваций; замедление процесса продвижения инноваций.

Суть изложенной проблемы можно наглядно рассмотреть в таблице 1.

Основной причиной невысокого уровня внедрения новшеств является отсутствие налаженного механизма коммерциализации инноваций.

Структура механизма гос. Регулирования инновационных процессов в РФ в соответствии с законом РФ №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»

1. При президенте РФ- отдел науки и образования Администрация Президента РФ Совета по научно-технической политике

2. В рамках Законодательной власти – Комитет Совета Федерации по науке и образованию, комитет Госдумы по науке и образованию (инициирование законов в сфере инновационной деятельности)

3. При Правительстве РФ – Правительственная комиссия по научно-технической политике под руководством Председателя Правительства РФ, Региональные Советы при Администрации субъектов Федерации; Координационный межведомственный совет по военно-технической политике

4. Российская академия наук, Отраслевые академии наук (реализация гос. научно-технической политики, стимулирование реализации в производстве научно-технических достижений)

5. Министерство Промышленности, науки и технологий РФ – центральный орган исполнительной власти, обеспечивающий формирование и практическую реализацию государственной и научно-технической политики, осуществлению мер по созданию и развитию научно-технического потенциала

6. Министерство экономического развития и торговли РФ (в рамках разработки форм и методов государственного воздействия на экономику непосредственно разрабатывает гос. инновационную политику, определяет приоритеты в развитии народного хозяйства страны и ее регионов, разрабатывает основные направления инвестиционной политики, включая меры по стимулированию инновационной активности)

7. Министерство финансов РФ (осуществляет бюджетное обеспечение инновационной политики и аудит использования выделяемых гос. финансовых ресурсов)

8. Организация и учреждения академической и отраслевой науки, гос. вузы (ведут научные исследования в рамках, определенных гос. органами программ в качестве привлеченных исполнителей НИОКР, а также по направлениям отраслевой принадлежности финансируемых из бюджета, других источников на инициативных началах)

Рисунок 1. Структура механизмов государственного регулирования инновационных процессов в российской экономике и задачи каждого элемента, входящего в него [12]

С целью продажи и продвижения результатов инновационной деятельности, повышения уровня и качества жизни населения, на основе сбалансированной социально-экономической системы инновационного типа сформированы направления, приспособленные для создания отлаженной системы коммерциализации (рисунок 2).

Проблемы реализации инноваций [1]

Наименование проблемы	Суть проблемы
Отсутствие спроса на инновационную продукцию	Отсутствие восприимчивости экономики страны к инновационному пути развития и неопределенность государственной стратегии в представленном направлении
«Утечка умов», снижение высококвалифицированного персонала	Переход высококвалифицированных работников за границу, в связи с падением престижности профессии ученого из-за недостатка финансирования и культурных барьеров
Слабо развитая законодательная база	Несоответствие законодательно-правовой базы потребностям инновационного развития.
Отсутствие стимулирования бизнеса в инновационное развитие	Отсутствие или недостаточное количество у малого и среднего бизнеса собственных оборотных средств.
Моральное и физическое устаревание основных фондов	Не пригодность, как моральная, так и физическая основных фондов для их использования
Непонимание значимости продвижения инноваций	Такая проблема выражена в недоверии общества к новым технологиям и возникновение страха к переменам
Недостаточная информатизация процесса	Присутствие информационного вакуума, замедляющего процесс реализации инновации
Отсутствие отлаженного механизма экспертизы инноваций	Разрыв между представлением готового инновационного проекта и его научной экспертизой
Субъективный фактор значимости инноваций авторами технологий без учета востребованности	Недостаточность реализации последней ступени прорыва проекта, незавершенность проекта
Невысокий уровень корпоративной культуры и мотиваций у предпринимателей	Недостаточность действий со стороны предпринимателей по продвижению инноваций
Низкий уровень поддержки со стороны государства	Недостаточность финансирования инновационного проекта со стороны государства

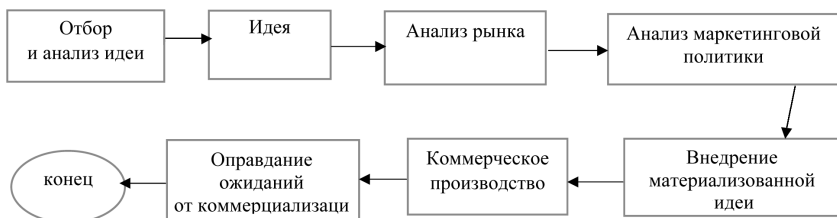


Рисунок 2. Продвижение коммерциализации инновационных проектов ¹

Используя структуру стратегического управления, необходимо разработать классификацию инструментов, которая состоит из следующих элементов:

1. Генерация идеи с применением теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) для системы инструментов стратегического управле-

¹ Разработано автором.

ния инновационными проектами с методом прогнозирования и выявления нежелательных ситуаций и явлений. Такой метод создан Зушман А.В. с использованием диаграммы Исикова. Графический метод Исякова содержит анализ и формирование причинно-следственных связей.

2. Отбор проектов с периодом окупаемости, где алгоритм расчета срока окупаемости (РР) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Общая формула расчета показателя РР имеет вид:

$$PP = n, \text{ при котором } P_k > IC [7].$$

Данный классификационный признак также содержит экспертную оценку. Мнения от экспертов часто выражены в порядковой шкале, где эксперт может дать обоснование, что определенный тип продукции будет наиболее привлекателен для потребителей по сравнению с остальными; представленный показатель качества продукции важнее, чем иные и т.д.

3. Стратегическое планирование содержит [11]:

- Рас-анализ, подразумевающий модель макроэкономического характера. Такая модель необходима для расчета фактора успешного влияния компании и для оценки внешней среды.
- SWOT-анализ — алгоритм изучения слабых и сильных сторон компании.
- Декомпозиция представляет собой метод, благодаря которому исследуемая система можно разделить на подсистемы, каждая из которых решается самостоятельно. При данном методе на входе мы имеем инновационный проект, а на выходе на основе прохождения всех этапов получаем реализованный проект.
- Диаграмма Ганта — это популярный тип столбчатых диаграмм, используемые для иллюстрации плана, графика работ по проекту.

4. Регулирование и контроль включает модель системной динамики. Системное моделирование — это весьма мощный инструмент, с содержанием четырех элементов: поток, хранилище, связь, поток и значение [6].

На основе представленной классификации, можно представить систему инструментов стратегического управления инновационными проектами (рис. 3).

В целях эффективной реализации процесса стратегического управления необходимо руководствоваться стратегией инновационного развития РФ на период до 2020 г., включающая пять ключевых задач: расширить класс инновационных предпринимателей, повысить инновационную активность бизнеса, повысить инновационную активность государства, сформировать сбалансированный сектор исследований,

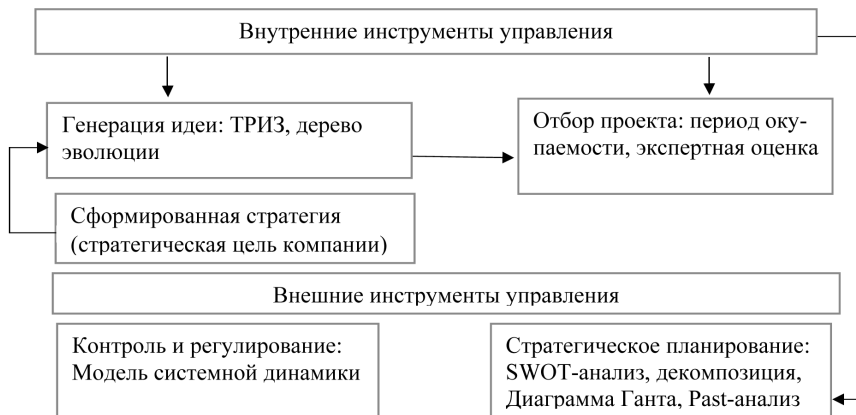


Рисунок 3. Система инструментов стратегического управления инновационными проектами ²

повысить открытость инновационной системы. Стратегия предполагает увеличение доли инновационных предприятий к 2020 г. до 40–50%, доли российского высокотехнологичного экспорта в общемировом – до 20%, доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25–35%. Директор Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС) В. Лопатин считает, что Россия продвигается к инновационной экономике крайне медленно: «На реализацию программы инновационного развития, заданную до 2020 года, осталось пять лет. За это время мы должны увеличить показатели по инновационному сектору до 10 раз [13].

В процессе стратегического управления инновационными проектами необходимо включить такую систему показателей, которая сможет учитывать особенности деятельности отрасли, возможности инновационного развития и перспективы ее развития

В заключение можно отметить, что применение стратегического управления инновационными проектами на предприятиях, являются необходимым условием для успешного развития отечественной экономики.

Используемые источники

1. Бибарсов, К.Р. Риски и их влияние на реализацию механизма стратегического управления инновационными проектами // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11(3). – С. 1212.
2. Каложнова Н.Я., Якобсон А.Я., Патласов О.Ю., Бацон Н.В., Богатырева М.В., Гафарова Е.В., Колмаков А.Е., Грачёва Е.А., Драчева Е.Л., Дубовик Н.Г., Заславский А.М., Калягин Д.В., Корнеева А.С., Коцарь А.Л., Крето-

² Разработано автором.

- ва Н.В., Лидин К.Л., Линвинцев А.В., Михайлова М.Р., Мохова Н.В., Нефедьева Л.В. и др. Маркетинг: общий курс учебное пособие для бакалавров. — 6-е издание (переработанное). — М., 2013.
3. Кретова Н.В., Мокрецова О.И. Внешнеэкономический потенциал инновационной экономики: роль транспортной составляющей в трехстороннем сотрудничестве // Транспортная инфраструктура Сибирского региона. — 2012. — № 2. — С. 196–199.
 4. Кретова Н.В., Одинцов А. В. Роль транспортной составляющей в инновационном развитии российской экономики и интеграции в мировое хозяйство // Транспортная инфраструктура Сибирского региона. — 2014. — № 2. — С. 123–126.
 5. Нечаев А.С. Сравнительная характеристика лизинга с другими формами финансирования // Депонированная рукопись А.С. Нечаев. — 05.04.2004. — № 58 628.
 6. Нечаев А.С. Проблема инвестиционного налогового кредита в России и возможный вариант ее решения // Проблемы современной экономики. — 2004. — № 4. — С. 110–113.
 7. Нечаев А.С. Анализ основных положений формирования эффективной амортизационной политики промышленного предприятия // Бизнес, менеджмент и право. — 2010. — № 1 (21). — С. 103–105.
 8. Огнев Д.В., Попова Е.Ю. Применение форфейтинговой формы финансирования инновационных проектов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2014. — № 39. — С. 196–204.
 9. Попова Е.Ю. Применение инновационных технологий в дистанционном банковском обслуживании // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2013. — № 5 (76). — С. 194–198.
 10. Попова Е.Ю. Роль иностранных инвестиций в процессах перехода России на инновационный путь развития // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2012. — № 3 (62). — С. 245–251.
 11. Хохлова Г. И., Окладникова Д. Р. Основные признаки инновационно-инвестиционной деятельности малого и среднего предпринимательства и факторы, влияющие на ее развитие // Мир науки, культуры, образования. — 2013. — № 6 (43). — С. 36–42.
 12. Khokhlova G.I., Okladnikova D.R. Classification of factors as grounds for analysis of innovative-investment activity of small and medium businesses // Middle East Journal of Scientific Research. — 2014. — Т. 20. — № 8. — С. 900–904.
 13. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года / Инновационная Россия 2020. — М., 2012. — С. 62–74.
 14. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. — 2012. — № 15.
 15. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Особенности управления инвестициями в промышленном секторе в посткризисный период // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2014. — № 40. — С. 17–26.

Галушкин А. А.

*кандидат юридических наук, доцент,
МИИГУ им. П.А. Столыпина,
главный научный сотрудник лаборатории
макрэкономического регулирования и планирования,
Московский государственный университет путей сообщения
Императора Николая II (МИИТ),
кафедра «Таможенное право и организация таможенного дела», доцент
e-mail: alexander.galushkin@yandex.ru*

Значение стратегического планирования в обеспечении устойчивости развития предпринимательских структур сферы образования и науки: практика и проблематика

В настоящей статье представлен анализ реалий трансформации предпринимательских структур сферы образования и науки в стремлении повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, управление, администрирование, устойчивое развитие, предпринимательские структуры, наука, образование, конкуренция.*

Galushkin A. A.

*PhD (Law),
Chief Researcher of the Laboratory of Macroeconomic Regulation
and Planning of the Stolypin International Institute
of Informatization and Public Administration,
Associate Professor of the Department of «Customs Law and Organization
of Customs Affairs» of the Moscow State University
of Railway Engineering Emperor Nicholas II*

Value of Strategic Planning to Ensure the Sustainability of the Business Structures of Education and Science: Experience and Problems

This article presents an analysis of the transformation of the realities of business organizations and science educators in an effort to improve their competitiveness.

Keywords: *strategic planning, management, administration, sustainable development, business structures, science, education, competition.*

В современной России система структур сферы образования и науки является сложной многоэлементной системой, призванной обеспечить население необходимыми возможностями для получения обучающимися широкого комплекса общекультурных и профессиональных компетенций, а также развития отечественной науки на конкурентных основах. При этом структуры сферы образования существенно отличаются друг от друга, то же справедливо и в отношении структуры сферы науки.

Применительно к структурам сферы образования и науки важное место на пути их качественного развития играет грамотный менеджмент. Классически в менеджменте улучшение системы управления и поддержание высокого качества продукта основываются на постоянной адаптации системы управления организацией, управления персоналом и прозрачностью финансовых потоков. Все вышесказанное применимо и к управлению структурой сферы образования и науки.

Видится, что администрирование финансовых потоков должно быть основано на решении ряда важных задач, в том числе:

- проведение регулярного мониторинга внешней и внутренней среды в целях своевременного выявления изменения конкурентных условий;
- использование техники SWOT-анализа.

Для достижения указанных задач принципиальным является вопрос о центре ответственности, в котором будут аккумулироваться идеи и реализовываться методы управления структурой сферы образования и науки в условиях многоканальных источников финансирования. Видится, что указанный вопрос является одним из приоритетных для правильной координации и администрирования финансовых потоков структуры сферы образования и науки, т.к. если отсутствует единый центр координации и ответственности, невозможно поставить персональные задачи конкретным исполнителям, также как и осуществить полноценный всесторонний контроль за реализацией таких задач, который, скорее всего, будет либо формальным, либо будет слабым и носить бессистемный характер.

Существуют различные мнения относительно того, стоит ли создавать для этого специальное структурное подразделение или функции такого координационного центра следует предусмотреть в существующей организационно-штатной структуре. По нашему мнению, было бы правильным создать специальную организационно-штатную структуру, основной задачей которой были бы вопросы продажи услуг, оказываемых предпринимательской структурой сферы образования и науки, а также текущий и плановый сбор средств по оказанным услугам. Зачастую таки-

ми подразделениями являются коммерческие отделы или даже коммерческие управления. Ряд практиков подчеркивает, что для предпринимательской структуры сферы образования это было бы оптимальным с точки зрения «инновационного подхода как механизма формирования и оптимизации внутренней среды»¹, аналогичное в значительной степени относится и к предпринимательским структурам сферы науки.

На определенном переходе от плановой экономики к рыночной экономике стали относительно «непопулярными» структурные подразделения по планированию, однако время все расставило на свои места. В современных реалиях структуры сферы образования и науки, существующих, как правило, в условиях многоканального финансирования, не могут рассчитывать на спонтанный приход и расход средств и сводить все только к сбору средств и бухгалтерскому и статистическому учету. На сегодняшний день в любой, более менее крупной предпринимательской структуре сферы образования и науки функционируют планово-финансовые отделы или управления, экономические отделы или плановые отделы, отделы стратегического планирования и другие специализированные подразделения.

Современные реалии работы свидетельствуют о необходимости перехода от классической структуры предпринимательских структур сферы образования и науки к процессной ориентации, то есть определению задач и соответствующих им бизнес-процессов. Важно также четкое закрепление функций за подразделениями без размытия их по множеству структурных подразделений, установление персональной ответственности должностных лиц всех уровней. В целях оптимизации затрат и, что возможно еще более важно, для повышения удобства клиентов, целесообразно уменьшать количество бюрократических барьеров и организовывать предоставление документов в режиме одного окна в определенный, устанавливаемый приказом по предпринимательской структуре сферы образования и науки срок.

Все это способствует не только развитию предпринимательской структуры сферы образования и науки, но и способствует дальнейшему развитию, оптимизации расходов, приведение системы управления предпринимательской структурой сферы образования и науки в соответствие с международными стандартами качества, что напрямую влияет на восприятие предпринимательской структуры сферы образования и науки клиентами, контрагентами и конкурентами, как следствие, в

¹ Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики: научное и учебно-методическое справочное пособие / Под редакцией А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2007. – С. 98.

дальнейшем выражается в иридиевых показателях предпринимательской структуры сферы образования и науки.

Многие специалисты в определенной степени справедливо отмечают, что реформирование организационной структуры в конкретной предпринимательской структуре сферы образования и науки было бы немислимо без создания оптимальных условий работы административных сотрудников, управляющих финансовыми потоками ².

Тут необходимо отметить, что у всех людей свое понимание «нормы» и «оптимальности», а во многих забюрократизированных структурах сферы образования и науки значительная часть административно-технического персонала переоценивают свою значимость и их реальное место положения в конкретной структуре сферы образования и науки, что при попустительстве со стороны руководства данной структуры сферы образования и науки не препятствует их плохой работе и отвратительному поведению с коллегами и клиентами.

В связи с этим следует обратить внимание, что под оптимальными условиями следует понимать такое состояние рабочего места, при котором работник имеет достаточные ресурсы для выполнения своей работы. При этом доступные ресурсы должны в полной мере соответствовать занимаемой должности и соответственно выполняемым функциональным обязанностям.

В условиях развития информационных и информационно-коммуникационных технологий функциональным является создание автоматизированной системы управления в предпринимательской структуре сферы образования и науки, что с одной стороны способствовало бы получению работниками среднего и низшего звена актуальной информации, а с другой стороны позволило бы иметь важную информацию в оцифрованном виде, что исключало бы ее утерю и стимулировало бы контроль качества работы советующих исполнителей. При внедрении подобной системы можно ожидать, среди прочих, следующие краткосрочные и долгосрочные результаты:

- оптимизация времени принятия решения путем внедрения процесса электронного согласования, введения единых образцов документов;
- оценивать качество работы исполнителя не по характеристике, а по реальным показателям статистики работы в автоматизированной системе управления;

² Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики: научное и учебно-методическое справочное пособие / Под редакцией А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2007. – С. 13.

- минимизацию очередей путем электронного документооборота (в том числе для предварительного согласования с последующей передачей оригиналов).

Решение указанных задач способствовало бы не только внедрению методов тайм-менеджмента, но и развитию основ системы управленческого учета. Создание же таких бизнес-процессов, как внедренная методика управленческого учета требует от руководства предпринимательской структуры сферы образования и науки, имплементации новой системы управленческого учета доходов и расходов.

В литературе ведется жесткий диалог о необходимости создания такой системы, в частности А.П. Егоршин настаивает на применении такого метода³, тогда как Я.И. Кузьминов считает такую практику противоречащей существу образовательного процесса⁴. Однако, видится, что имплементация систем активного управленческого учета позволяет оптимизировать качественные и количественные показатели работы именно административных подразделений, оставляя образовательные и научные подразделения в большей степени незатронутыми, что в условиях нестабильной экономики является неотъемлемым условием существования структуры сферы образования и науки.

Грамотный управленческий учет помогает упорядочить финансовые потоки следующим образом:

1. Вычлнить наиболее приоритетные направления финансирования. В случае нехватки денежных средств на определённом этапе это позволит производить расчёты по наиболее важным статьям расходов. В случае наличия необходимых сумм обеспечит первоочередность оплаты по наиболее важным счетам. При этом указанный процесс может, при желании, легко быть автоматизирован и не требовать дополнительных решений со стороны руководства предпринимательской структуры сферы образования и науки по каждому конкретному платежу. Автоматизация может быть организована путем издания единого документа устанавливающего категории и очередность оплат по различным типам платежей.

2. При наличии поступлений на счета в различных банках (что зачастую бывает при поступлении средств из бюджета и от оказания платных услуг на различные счета) целесообразно составить карту рас-

³ Менеджмент, маркетинг и экономика образования. Учебное пособие / Под редакцией А.П. Егоршина. – Н. Новгород: Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2001. – С. 207.

⁴ Модернизация российского образования: ресурсный потенциал и подготовка кадров. – М.: Высшая школа экономики, 2002. – С. 41.

ходов с привязкой к счетам, на которые поступают средства и назначения, на которые они могут быть истрачены. Это позволит существенно понизить шансы отсутствия денежных средств на одном счете и наличия средств на другом счете, однако которые нельзя использовать в силу назначений денежных средств.

3. Определение критериев деления поступающих средств между структурными подразделениями предпринимательской структуры сферы образования и науки позволяет автоматизировать процесс перераспределения поступающих средств уполномоченными сотрудниками бухгалтерии без вмешательства руководства предпринимательские структуры сферы образования и науки, что в свою очередь оптимизирует срок принятия управленческих решений.

Вопрос структуры финансирования и ее влияния на организационную структуру предпринимательской структуры сферы образования и науки будет зависеть в первую очередь от государства. Следует обратить внимание, что в современной России государство минимизировало свое участие в работе и соответственно поддержке структур сферы образования и науки практически всех типов, по сути, дав им высокую степень автономности и независимости. В связи с развитием рыночной экономики появились заказчики на различные продукты сферы образования и науки. Появилось такое новое явление как негосударственные структуры сферы образования и науки, предпринимательские структуры сферы образования и науки, ранее отсутствовавшее в Советском Союзе. Интеграция структур сферы образования и науки привела к их ускоренной интеграции в рыночные условия и повысило ответственность руководства структур сферы образования и науки за финансовое развитие руководимых ими структур.

Демократизация и децентрализация управления в структурах сферы образования и науки положительно зарекомендовало себя, позволяя уменьшать бюрократические препоны, повышать ответственность среднего управленческого звена, и, как следствие готовить новые кадры для дальнейшего их использования на ответственных направлениях. Очевидно, что отечественные структуры сферы образования и науки, в силу своих исторических, культурных и научных традиций развивается по своей собственной модели, которую тяжело сравнивать с моделью американских и европейских структур сферы образования⁵, а также науки.

Важно понимать, что несмотря на особенности развития российских предпринимательских структур сферы образования и науки их ин-

⁵ Ландау О. Стратегический план маркетинга // 2010, Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a55.htm>.

теграция в международное академическое сообщество неизбежна. В этих условиях предпринимательские структуры сферы образования и науки поставлены в новые для них условия. Новые условия порождают и новые задачи. Одной из задач является оптимизация в соответствии с международными стандартами процессов управления предпринимательской структурой сферы образования и науки. К сожалению, до сих пор не у всех есть понимание того, что полноценного эффекта от реструктурирования систем управления структурами сферы образования и науки и повышения качества оказываемых услуг и выполняемых работ следует ожидать не от внедрения систем управления в конкретной структуре сферы образования и науки, а от разработки и имплементации соответствующих систем на федеральном уровне.

К сожалению, практика показывает, что на реальную государственную поддержку, в том числе и смягчение административных барьеров, как правило, могут рассчитывать, в основном, только крупная структура сферы образования и науки федерального значения. Действующее законодательство Российской Федерации предоставляет широкие возможности для развития предпринимательских структур сферы образования и науки как по основному виду экономической деятельности, так и по дополнительным. Возможности по их реализации требуют от руководства структуры сферы образования и науки своевременных компетентных решений.

Как с управленческой, так и с экономической точек зрения, в предпринимательской структуре сферы образования и науки важно наличие точной информации о доходах и расходах от деятельности каждого конкретного сотрудника, каждого коммерческого действия. Однако особенности работы структур сферы образования и науки зачастую не позволяют выделить эффективность в работе (доходы/расходы) многих категорий сотрудников, в особенности учебно-вспомогательного персонала. Однако для оценки экономической эффективности целесообразно устанавливать определённые эталоны в работе (к примеру, определение количества оказанных услуг или выполненных работ на одного сотрудника или подразделение, и т.д.).

Подчас эффект от определённых мероприятий зачастую заранее тяжело предугадать. К примеру – проведение научной конференции (что является неотъемлемой частью научных процессов в любой структуре сферы образования и науки), при котором возможно и, соответственно, нужно предусмотреть смету расходов, однако предусмотреть точное количество участников зачастую проблематично, также, как и какие результаты это даст в краткосрочной перспективе, а тем более в долгосрочной.

Применительно к руководству предпринимательской структурой сферы образования и науки, среди прочего, можно говорить о состоянии бюджета, как о критерии эффективности работы⁶. Для этих целей важно внедрение апробированных техник управленческого учета.

Внедряя технику управленческого учета в исполнении бюджета, предлагается использовать следующие законы ее построения. Следует все важнейшие текущие и перспективные решения оформлять планами, т.е. пойти по пути создания метода частных балансов, которые отмечены выше, будут показывать жизненные циклы проектов, их эффективность и востребованность, сделают более эффективными и прозрачными финансовые потоки. Грамотно составленный план способствует принятию грамотных управленческих решений, в том числе по приему решения о целесообразности проекта в призме затрат и ожидаемых результатов. В финансово эффективных предпринимательских структурах сферы образования и науки подобный подход используется, в том числе, при приеме решений об оказании тех или иных услуг, а особенности по осуществлению научно-исследовательских и опытно конструкторских работ, образовательных услуг.

Не умаляя важность планирования, важно подчеркнуть еще раз важность оптимизации процессов управления, адаптации административно-управленческих процессов в предпринимательской структуре сферы образования и науки под современные реалии для целей повышения её конкурентоспособности посредством повышения эффективности использования ресурсов благодаря сокращению среднего времени (трудочасов), затрачиваемого на выполнение определенных работ, внедрение автоматизированной системы управления для уменьшения числа операций с бумажными документами, оптимизация штатного расписания дооптимального соотношения, аутсорсинг ряда непрофильных или экономически не выгодных работ (от питания, уборки помещений, ремонтные работ до редакционно-издательских услуг).

Все указанное должно являться частью системы стратегического планирования деятельности предпринимательской структуры сферы образования и науки. Очень важно не недооценивать место и роль стратегического планирования в предпринимательской структуре сферы образования и науки, так как именно посредством стратегического планирования можно выработать основы для дальнейшей работы и устойчивого развития предпринимательской структуры сферы образования

⁶ Самохвалова С.М. Оценка эффективности инвестирования инновационных образовательных программ вуза. Автореферат дисс. ... кандидата экономических наук. — Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. Академика М.Ф. Решетнева, 2006. — С. 7.

и науки. Устойчивое развитие предпринимательской структуры сферы образования и науки невозможно без хорошего задела и без адекватной реакции на новые тенденции и изменяющиеся реалии (как экономические, так и демографические, а также законодательные) своевременной имплементации лучших практик. При осуществлении стратегического планирования необходимо наряду с внешними факторами оценивать и внутренние факторы.

Очевидно, что работающая на протяжении многих лет и десятилетий предпринимательская структура сферы образования и науки имеет свою сложившуюся корпоративную культуру и микроклимат, которые нельзя не учитывать при стратегическом планировании, ведь именно эти вещи, наряду со сложившейся научной школой, определяют место данной предпринимательской структуры сферы образования и науки в страны и мира. Хотя, несомненно, направления стратегического развития структур сферы образования и науки, в особенности государственных, задаются во многом извне.

В условиях минимизации бюджетного финансирования структуры сфер образования и науки и стимулирования коммерциализации структур сферы образования и науки, повышения источников многоканального финансирования структуры сферы образования и науки позволяет выделить следующие приоритеты в развитии стратегии продвижения продукта структур сферы образования и науки:

- 1) внедрение информационных технологий для повышения доли дистанционного обслуживания клиентов и работы сотрудников из удаленных мест;
- 2) обеспечение кадрового резерва для возобновления интеллектуальных ресурсов;
- 3) соблюдение баланса между фундаментальным и прикладным образованием, фундаментальными, прикладными поисковыми научными исследованиями.

Решению задачи будут способствовать такие условия, как:

- «- полная финансовая и академическая автономия учреждения;
- корректировка предложения образовательного продукта в соответствии с изучением функции спроса;
- организация и управление подготовкой по специальности как организация и управление бизнес-процессом;
- продолжение процесса децентрализации управления учреждением высшего образования»⁷;

⁷ Ворожцова Л.А., Ешкилев Ю.Б., Рай Е.А. Качество деятельности вуза – реальность или несбыточная мечта (анализ мнения преподавателей, сотрудников и студентов Поморского государственного университета имени М.В. Ломоносова о создании

- диверсификация источников финансирования деятельности структуры сферы образования и науки;
- корректировка предложений по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- уменьшение сопутствующих затрат;
- повышение академической мобильности сотрудников.

В предпринимательских структурах сферы образования и науки в процессе реализации основного вида деятельности с точки зрения стратегического управления в содержательной части имеет соответственно образовательный процесс или научные исследования. При этом могут быть четко выделены субъекты отношений (заказчики/студенты, сотрудники и подразделения, организация и др.). У такого подхода, как отмечает С.М. Самохвалова, есть свои положительные моменты, в том числе:

- возложение ответственности на нижестоящие подразделения, что оптимизирует сроки управленческих решений;
- в качестве основного источника для материального стимулирования сотрудников подразделения служит самостоятельный бюджет;
- понимание сотрудников в их конкретном вкладе в сокращении затрат бюджета структурного подразделения (что трудно реализуемо в рамках бюджета всей организации);
- наличие нормативов трат для каждого типа подразделений (позволяет отслеживать эти нормативы на предмет их превышения и/или не исполнения с принятием соответствующих управленческих решений)⁸.

Децентрализация управления предпринимательской структурой сферы образования и науки путем передачи ряда прав и обязанностей структурным подразделениям позволяет сократить затраты при вертикальном управлении, привлекать широкие массы сотрудников, а для организаций, в которых реализуются образовательные программы и обучающихся к различным процессам в предпринимательские структуры сферы образования и науки.

учреждений высшего профессионального образования системы менеджмента качества) // 2010, Сайт Поморского государственного университета имени М.В. Ломоносова. URL: http://www.pomorsu.ru/_doc/quality/books/publish/way/vorojcov_ewkilev.pdf.

⁸ Самохвалова С.М. Оценка эффективности инвестирования инновационных образовательных программ вуза: Автореферат дисс. ... кандидата экономических наук. — Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. Академика М.Ф. Решетнева, 2006. — С. 7.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1. В условиях активного внедрения автоматизированных систем управления, диверсификации источников финансирования, кризисных проявлений штатные расписания предпринимательских структур сферы образования и науки претерпевают существенные изменения (в первую очередь в части административно-технического пересовала). Грамотная работа руководства предпринимательской структуры сферы образования и науки по оптимизации трудозатрат путем оптимизации процессов позволяет существенно сэкономить затраты на административно-технический персонал и смежные расходы.

2. Говоря о многоканальном финансировании деятельности предпринимательской структуры сферы образования и науки необходимо понимать, что для большинства структур сферы образования и науки именно доходы от оказания платных образовательных услуг являются основным источником поступления средств. Однако не менее эффективными могут быть и другие источники поступления средств, в том числе средства грантов на научные исследования. Однако, принимая во внимание усложняющиеся условия не только для предоставления грантов, но даже и для подачи заявки на конкурс, в структуре организации целесообразно создавать специализированные отделы по грунтовой работе. К функциям указанных отделов необходимо относить поиск грантов, своевременное информирование уполномоченных лиц, составление научных коллективов для инициации подачи заявки, полное сопровождение процесса подготовки необходимых документов и их своевременной подачи, а также отслеживание результатов, в случае выигрыш — оформление документов для получения средств, помощь научным коллективам в исполнении показателей грантов, мониторинг хода исполнения, сопровождение подготовки отчетной документации и ее своевременной сдачи.

3. В условиях, когда в большинстве структур сферы образования и науки меньшинство студентов обучается на бюджетных местах, большинство студентов обучается на контрактной (платной, договорной) основе целесообразно максимально эффективно провести маркетинговую программу в период предшествующий набору и период набор студентов. Должный уровень маркетинга также необходим для стимулирования заключения хоздоговоров на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Для этих целей целесообразно создавать в структуре организации отделы маркетинга, а в крупных структурах сферы образования и науки целесообразно предусматривать в штатном расписании укрупненных подразделений должности заместителей по марке-

тингу или совмещать указанный функционал со смежным (к примеру, связи с общественностью).

4. Отличной практикой является привлечение крупных предприятий к определённым аспектам деятельности предпринимательской структуры сферы образования и науки. Минимальное участие может быть путем заключения договоров о сотрудничестве или протоколов о намерении, получении практических рекомендаций по улучшению продуктов (услуг), и др. Эффективной зачастую является и совместная работа заинтересованных в профильных выпускниках компаний и структур сферы образования и науки по созданию специализированных образовательных программ с привлечением практических специалистов и глубокой профилизации с дальнейшим трудоустройством лучших выпускников в заинтересованную компанию (по сути, заинтересованная компания готовит кадры по интересующей их программе под себя, а структуры сферы образования и науки получает финансовую, административную, маркетинговую поддержку с высокой степенью уверенности в профильном трудоустройстве выпускников в указанную компанию или сектор).

5. Несмотря на фундаментальность отечественного образования и науки, зачастую, важна практическая ориентация образовательных программ. В настоящее время на масс-маркете работодателей в основном требуются выпускники, имеющие достаточные практические знания, а не глубокие теоретические знания. Это ставит перед структурой сферы образования и науки серьезные задачи по соблюдению баланса учебных дисциплин по учебному плану. Важно обратить внимание, что мнения работодателей являются одной из составляющих международных рейтингов (а зачастую российские работодатели не знакомы с большинством структур сферы образования и науки, даже если их выпускники работают у них в компании, тем более иностранные работодатели).

Используемые источники

1. Ворожцова Л.А., Ешкилев Ю.Б., Рай Е.А. Качество деятельности вуза – реальность или несбыточная мечта (анализ мнения преподавателей, сотрудников и студентов Поморского государственного университета имени М.В. Ломоносова о создании учреждений высшего профессионального образования системы менеджмента качества) // 2010, Сайт Поморского государственного университета имени М.В. Ломоносова. URL: http://www.pomorsu.ru/_doc/quality/books/publish/way/vorojcov_ewkilev.pdf.
2. Ландау О. Стратегический план маркетинга // 2010, Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a55.htm>.

3. Менеджмент, маркетинг и экономика образования. Учебное пособие / Под редакцией А.П. Егоршина. – Н. Новгород: Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2001.
4. Модернизация российского образования: ресурсный потенциал и подготовка кадров. – М.: Высшая школа экономики, 2002.
5. Самохвалова С.М. Оценка эффективности инвестирования инновационных образовательных программ вуза: Автореферат дисс. ... кандидата экономических наук. – Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. Академика М.Ф. Решетнева, 2006.
6. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики: научное и учебно-методическое справочное пособие / Под редакцией А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2007.

Гладкова В. Е.

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

Жариков В. В.

*кандидат технических наук, доктор экономических наук,
профессор, академик «МАОП»,
ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»,
кафедра «Менеджмент организации»
e-mail: valera_zharikov@mail.ru*

Жариков Р. В.

*доктор экономических наук,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»,
кафедра «Качество и экономический анализ», профессор
e-mail: shriad@mail.ru*

Современные подходы к повышению качества и конкурентоспособности машиностроительной продукции посредством инноваций

Статья посвящена современным подходам к обеспечению конкурентоспособности отечественного машиностроения. В статье идентифицированы и использованы основные тенденции в мировой и отечественной практике.

Ключевые слова: *инновационные подходы, машиностроение, качество, конкурентоспособность, кооперация, развитие машиностроения, инновационные формы хозяйствования.*

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics), associate Professor,
Russian Academy of entrepreneurship,
the Department «Finance, credit and insurance», professor*

Zharikov V. V.

*PhD (Technique), Doctor of Science (Economics),
Professor, Academician of the «ILEA»,
Moscow state humanitarian-economic University,
the Department «Management of organization»*

Zharikov R.V.

*Doctor of Science (Economics),
FGBOU VPO «Tambov state technical University»,
Department of «Quality and Economics», Professor*

Modern approaches to improving the quality and competitiveness of engineering products through innovation

Article is devoted to modern approaches to providing competitiveness of domestic engineering industry. In article the main tendencies in world and domestic practice are identified and used.

Keywords: *innovative approaches, engineering, quality, competitiveness, cooperation, development engineering, innovative forms of management.*

Качество продукции в машиностроении является одним из основных критериев наряду с ценой, определяющих спрос на продукцию и динамику ее жизненного цикла. Также качество является основным фактором повышения конкурентоспособности как продукции, так и предприятия в целом [19, 135]. Достижение целей в области качества продукции способствует устойчивому экономическому росту машиностроительного предприятия и определяет его стратегию развития в далекой и ближайшей перспективах.

В настоящее время большинство предприятий свой успех на рынке связывают с переходом на общее управление качеством, когда каждый член предприятия вовлекается в работу по повышению качества, движущей силой которой является удовлетворение запросов потребителя [17, 12–37].

Инновационное обеспечение управления качеством должно учитывать появляющиеся подходы и формирующиеся тенденции в машиностроении и смежных отраслях (специфика отраслевых рынков, применяемое сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие, наличие инфо-коммуникационной среды, используемое программное обеспечение, материаловедение, электроника, новые технологии и способы и др.) [1].

Управление качеством в настоящее время включает радикально инновационный подход и к понятию качества и к работе по качеству, которые затрагивают деятельность всей организации в целом (каждое подразделение и каждого работника). Этому новому подходу дают различные названия, но наиболее распространенное – это тотальное или всеобщее управление качеством (Total quality management – TQM).

Деятельность в рамках «всеобщего управления качеством» относится к работе по достижению высокого качества конечной продукции, что требует обеспечения качества в масштабе всей организации. TQM (с позиции машиностроения) – это философия качества (особый механизм), которая вовлекает всех работающих в процесс поиска резервов (оптимизация механизмов, процессов, способов, технологий и др.) на основе современных тенденций в машиностроении и достижения высокого уровня качества конечной машиностроительной продукции [2]. Система TQM распространяется также на поставщиков ресурсов для машиностроительных предприятий и потребителей их продукции. Эта система воспитывает потребителей и готовит посредников, которые в дальнейшем будут использовать и продвигать машиностроительную продукцию. При этом потребитель в данном процессе является своего рода центром внимания (для производителя он центр ответственности), а удовлетворение его потребностей – движущей силой в общей системе управления качеством выпускаемой машиностроительной продукции на предприятии.

В широком смысле качество продукции определяется, как способность отвечать на ожидания потребителя или даже превосходить их.

Машиностроительная продукция имеет многофункциональный характер, но, прежде всего, это технологическое оборудование, которое обеспечивает качество продукции в перерабатывающих отраслях для конечного потребителя в долгосрочном периоде.

Повышение качества продукции в рыночных условиях является непрерывным процессом и движущей силой определяющей рыночный спрос на продукт и дальнейшие запросы (отклики) потребителей [3].

На рынке качество продукции выступает уже не «в одиночку», а как главный фактор конкурентоспособности товара и предприятия в целом. То, что качество продукции сегодня занимает первое место по значимости среди факторов конкурентоспособности, подтверждают требования российских и зарубежных потребителей машиностроительной продукции (это одна из специфик данного рынка).

К основным факторам, влияющим на конкурентоспособность машиностроительной продукции на наш взгляд можно отнести следующие:

- качество продукции;
- цена товара;
- сроки поставки;
- стоимость эксплуатации;
- удобства обслуживания и сервис;
- внедрение самых последних научных разработок и инноваций;
- доверие со стороны посредников и потребителей к товару.

В условиях финансового дефицита наблюдаются два подхода к качеству. Часто потребитель хочет иметь более качественную продукцию, несмотря на более высокую цену по сравнению с аналогичной, но низкого качества продукцией. В период становления свободного рынка, до установления его регулирования государством, в ряде стран на первом месте среди факторов была цена. Иногда потребитель за неимением достаточной суммы денег идет на компромисс с качеством и берет более дешевую продукцию, которую в дальнейшем можно модернизировать за дополнительную плату (это касается линий по сборке продукции и станочного парка предприятия) [4].

Важнейшими характеристиками рыночной экономики наряду с качеством являются цена и количество реализуемой продукции. Взаимосвязь между ними определяет спрос и предложение (особое влияние оказывают также: зарекомендовавшие себя бренд, марка, применяемые материалы, «защиты» в самом изделии технологии и способы, не воспроизводимые конкурентами), а также наметившиеся тенденции в развитии машиностроения [5]. Изменения на рынке должны учитываться при формировании стратегии машиностроительного предприятия.

Для формирования системы качества машиностроительного предприятия нужно сформировать стратегию, которая может реализовываться тремя путями: сверху вниз, снизу вверх и с помощью консультативной фирмы (экспертным путем) извне. В первом случае стратегический план разрабатывается руководством компании и как приказ (рекомендации, предписание или поручение) спускается по всем уровням управления с делегированием функции контроля. Во втором случае собираются предложения со всех уровней управления, которые обобщаются и на их основе формируется стратегия, которая потом доводится до всех уровней управления. В третьем случае по заключенному договору стратегия разрабатывается сторонней фирмой, затем она рассматривается, обсуждается, дорабатывается (или сравнивается с уже сформированной стратегией предприятия) и в дальнейшем принимается руководством к исполнению. При этом стратегия должна учитывать современные мировые и отечественные тенденции в развитии машиностроения (желательно включать в себя гибкую систему планирования и быстрого реагирования на изменение внешних и внутренних условий).

К тенденциям во внешней и внутренней средах последних лет, которые, по нашему мнению, необходимо обязательно учитывать машиностроительным предприятиям, можно отнести следующие:

1. Рынок становится глобальным: отмечается рост количества транснациональных корпораций, что потребовало сближение требова-

ний многочисленных отраслевых и региональных стандартов, в связи с этим появились международные стандарты.

2. Появление и внедрение основных положений концепции всеобщего управления качеством в деятельность машиностроительных предприятий.

3. Советский Союз прекратил свое функционирование и на его пространстве образовался ряд самостоятельных государств со своими границами, что определило разрыв хозяйственных связей с поставщиками ресурсов (формируемых десятилетиями). В этом случае ряд видов продукции на территории России прекратил совсем производиться, а впоследствии они стали закупаться за рубежом (например, оборудование для переработки полимерных материалов, технологические линии по фасовке и упаковке и др.). Массовое прекращение выпуска машиностроительной продукции на отечественных предприятиях ведет к потере индустриальной безопасности России, что уже сейчас начинает ощущаться на фоне сбоев, аварий, технологических катастроф и т.д. В случае санкционных отказов западных стран в поставке научно-технической продукции в России в кратчайшие сроки будет необходимо возродить ее собственное полноцикловое производство [6].

4. Экономика страны перешла на рыночные отношения, отменено централизованное планирование и предприятия должны сами решать вопросы масштабов функционирования и развития (зачастую происходит их переориентирование и смена профиля и специализации), в том числе, в выборе методов формирования инвестиций.

5. Произошло смещение «рынка продавца», что действовало в условиях дефицита, на «рынок покупателя», то есть в новых экономических условиях требуется ориентация на потребителя, на его запросы и требования.

6. Государство «ушло» из экономики и предприятия оказались самостоятельными в наборе продукции и поиске поставщиков ресурсов. Это существенно сказалось на снижении загрузки производственных мощностей и объемов производства продукции в натуральных показателях. Для отечественных машиностроительных предприятий, функционирующих долгие годы в плановой экономике, такие отношения явились новыми и иногда не приемлемыми (некоторые из таких предприятий перестали существовать). Адаптация к конкурентной среде требует времени для перестройки организационных структур внутри предприятия (подбор персонала, закупка и освоение новых оборудования и технологий, реализации принципов логистики и др.) и во внешних экономических кластерах.

7. Самостоятельное участие предприятий и организаций страны в международной торговле (следует изучить специфику зарубежных рынков и их потребность в машиностроительном оборудовании).

8. Появление на внутреннем рынке товаров более высокого качества зарубежных фирм, как технологического оборудования, так и бытовой техники. Многие зарубежные компании и фирмы выкупили промышленные предприятия и производят продукцию по своим технологиям на территории России, что снизило их затраты и дало дополнительные конкурентные преимущества по цене.

9. Разработка и внедрение основных принципов, методов и процессов системы менеджмента качества на основе Международных стандартов ИСО и с учетом принципов социально-ориентированной логистики [7, 12].

10. Производство и внедрение роботов, манипуляторов и автоматизации производства на всех его стадиях, что дает значительный прирост в производительности и качестве труда.

11. Продолжается процесс формирования нового уровня качества машиностроительной продукции за счет агрегирования (многофункциональности), то есть созданием и производством агрегатов, совмещающих две и более технологических операций, связанного с исключением из технологического процесса технологического оборудования, и позволяющего получать экономический эффект от внедрения и использования агрегированного оборудования. Например, создание форматора-вулканизатора позволило совместить две операции «формования торообразной заготовки» и протектора, а также вулканизации покрышек [8].

12. Создание агрегатов большой единичной мощности, позволяющих исключать ручной труд за счет механизации и автоматизации производственных процессов и сокращать затраты на содержание и эксплуатацию оборудования (к такому оборудованию можно отнести протекторный агрегат, сдвоенный из двух червячных машин, что позволяет через общую шелевую головку накладывать протектор на заготовку шины за одну операцию). При этом технологически полностью исключен ручной труд.

13. Создание, производство и поставки в торговую сеть мини-машин и агрегатов для обработки индивидуальных участков, а также для научно-исследовательских работ, заводских лабораторий, малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей и физических лиц (этот сегмент рынка в России полностью пока не освоен).

14. Ресурсосбережение обеспечивается в основном при проектировании путем использования новых материалов, способов и технологий. При

этом достигается более низкая материалоемкость и энергоемкость (сейчас еще реализуют принцип безопасности для здоровья работников) [15, 16].

15. Экологическая безопасность. В июле 2009 года при встрече восьми ведущих государств мира было решено ограничивать выбросы в атмосферу, что потребует новых подходов к проектированию оборудования для вредных производств, обеспечивающих ликвидацию или минимизацию выбросов в атмосферу. Экологическая безопасность достигается путем использования новых материалов, технологий и ингредиентов. Начинают использовать многоцикличные технологии и способы производства, которые позволяют машиностроительным предприятиям получать дополнительную прибыль перерабатывая собственные отходы [12, 13, 15].

16. Кооперирование в создании новой техники, позволяющей реализовывать инновационные технологические процессы, связанные с порошковой металлургией, нано-технологиями, способами получения высоконаполненных композиционных материалов (при получении радикально новых материалов, используемых в машиностроении). Ежегодно выдается свыше тысячи патентов на вновь разработанные композитные и композиционные материалы, которые обладают уникальными свойствами и характеристиками, что позволяет в машиностроении производить продукцию с новыми технико-экономическими показателями [9].

17. Использование новых организационных форм (лизинг, франчайзинг, фандрейзинг, трансфер, прототипирование и др.) в обеспечении более полного удовлетворения потребностей отраслей народного хозяйства в новой современной технике, используемой для внедрения новых технологий в сложные высокотехнологичные производственные процессы. В этом случае решается проблема обновления оборудования в перерабатывающих отраслях.

18. Производство комплектного оборудования с загрузчиками, механизмами отбора, перезарядчиками, манипуляторами и роботами, позволяющими механизировать и автоматизировать второстепенные производственные операции по загрузке, отбору материалов, перезарядке и управлению оборудованием (что уменьшает временные затраты на второстепенных операциях и повышает производительность труда, зачастую снижая его трудоемкость).

19. Широкое внедрение роторных и роторно-конвейерных автоматических линий, позволяющих автоматизировать однотипные процессы в серийном и массовом производствах и повысить привлекательность труда на перерабатывающих производствах за счет исключения повторяющихся монотонных операций.

20. Разработка и внедрение микропроцессорных систем управления в производстве современного оборудования, позволяющих контролировать и управлять технологическими процессами извне, повышать качество произведенной на данной технике продукции и облегчить труд оператора.

21. Организация и проведение самооценки качества машиностроительной продукции с целью постоянного улучшения качества (в Германии многие промышленные предприятия применяют не инновационные технологии, которые являются дорогостоящими, а используют улучшающие технологии, дорабатывая и совершенствуя свою продукцию годами) [10].

22. Диффузия инноваций в проектировании, внедрение новшеств в технологии производства и использовании в процессе эксплуатации новой техники, позволяющей реализовывать мероприятия по ресурсосбережению, экологической чистоте, отвечающих эргономическим и эстетическим показателям (на машиностроительных предприятиях формируются аналитические центры, научно-исследовательские лаборатории, центры изучения, копирования и прототипирования продукции конкурентов, информационные отделы и др.) [11, 14].

23. Совершенствование инструментов, методов и подходов в управлении качеством машиностроительной продукции на основе инноваций (формирование и использование баз данных, применение компьютерных программ, компьютерной техники и технологий).

24. Установление партнерских отношений с потребителями с целью выявления их мнения к качеству выпускаемой машиностроительной продукции (внешний аудит силами потребителей) [18, 54–68].

На наш взгляд особое внимание стоит уделить формированию новых кооперационных и партнерских связей, подключая к выпуску машиностроительной продукции предприятия малого и среднего бизнеса (у которых сейчас есть государственная финансовая поддержка), которые более адаптированы к быстрым изменениям конъюнктуры рынка и способны самостоятельно воспроизводить и адаптировать инновации в рамках собственного производственного процесса.

Нами предложены три основные стадии формирования малого машиностроительного инновационного бизнеса в России за счет финансовых средств российской инновационной инфраструктуры.

Предлагаемая цепь позволит формировать малые инновационные машиностроительные компании, проводя естественный отбор среди них, и формировать между ними и крупными машиностроительными корпорациями кооперационные связи, приносящие прибыль государ-

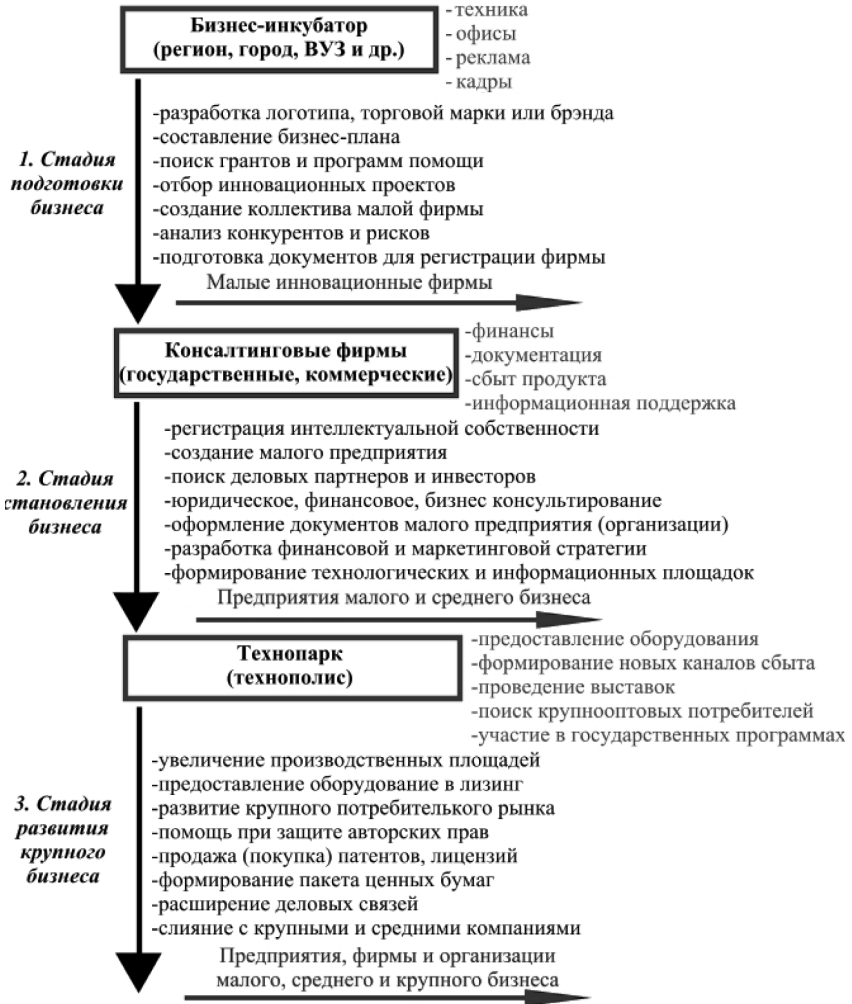


Рисунок 1. Цепь формирования рынка малого и среднего инновационного машиностроительного бизнеса в России при интегрированном взаимодействии инновационных форм хозяйствования [13]

ству (в виде налоговых отчислений) и удовлетворяющих потребности машиностроительного рынка и населения России.

При этом последовательный процесс формирования мелкого, среднего и крупного машиностроительного инновационного бизнеса возможен при сочетании усилий следующих инновационных форм хозяй-

ствования: бизнес-инкубаторов, консалтинговых фирм, научно-исследовательских лабораторий, опытных заводов, ВУЗов и технопарков (технополисов). Нам это представляется в виде национального треугольника качественного формирования и развития инновационного машиностроительного рынка в России [13].



Рисунок 2. Национальный треугольник качественного формирования и развития инновационного машиностроительного рынка России [13]

Такой подход позволит сформировать новый российский рынок инноваций в машиностроении, где будут представлены патенты, полезные модели, сертификаты, ноу-хау, свидетельства регистрации интеллектуального продукта, а также их материальная составляющая: товары, продукты, материалы, полуфабрикаты, технологии, способы, оборудование, устройства, услуги и др.

Особое внимание следует уделить основным недостаткам современной системы развития инновационного бизнеса в России:

- постоянное поглощение мелких компаний более крупными;

- приобретение и не внедрение инноваций крупным бизнесом (закон монополии и сдерживания развития научно-технического прогресса);
- недоверие российского бизнеса к разработкам российских ученых (ученых в свою очередь бизнесу);
- сочетание однородных функций у бизнес-инкубаторов, консалтинговых фирм и технопарков (технополисов), что делает их деятельность менее привлекательной и менее эффективной;
- постепенному старению и разрушению отраслевой инфраструктуры экономики России (включая машиностроительную отрасль);
- государственная дотационная программа предприятий гигантов, производящих устаревшую и не пользующуюся спросом продукцию (нет государственной структуры, оценивающей уровень внедряемых инноваций в машиностроении);
- отсутствие льготного законодательного пространства для малого и среднего машиностроительного инновационного бизнеса;
- колоссальный теневой финансовый оборот и теневое производство в машиностроении, а также реализация незаконных финансовых схем в инновационной сфере (это формирует дополнительные барьеры для кооперации малого, среднего и крупного бизнеса в машиностроении);
- отсутствие доступных торговых площадок (бирж) позволяющих осуществлять сделки покупки и продажи инноваций (технических и технологических разработок);
- миграция научных и технических кадров высокой квалификации в другие страны с более стабильными экономическими условиями и высокими показателями уровня качества жизни;
- законодательные ограничения в помощи инновационному бизнесу в определенных сферах (добывающие отрасли, производство ликероводочной продукции, игорный бизнес, банковский бизнес и др.). Когда в свою очередь машиностроительные предприятия для данных сфер производят оборудование.

Хочется особенно отметить, что формирование комплексной инновационной структуры в России (национальный треугольник), где будут взаимодействовать новаторы, изобретатели, бизнес-инкубаторы, консалтинговые фирмы, технопарки (технополисы), бизнес и государственные структуры, кадры от науки и образования позволит создать непрерывный процесс, в котором инновации будут воспроизводиться в виде научных разработок, продвигаться в качестве опытных образцов

(машины, агрегаты, аппараты, станки и т.д.) и в дальнейшем коммерциализироваться в промышленных масштабах на платформе машиностроительных предприятий ового типа.

Используемые источники

1. Васильев, Ю.С. Стратегия инноваций / Ю.С. Васильев, В.Г. Кинелев, В.Г. Колосов. – СПб.: Инфра, 1997. – 276 с.
2. Гаврилов А. Кадровое обеспечение инновационного механизма управления экономикой // Экономист. – 1999. – № 4. – С. 76–81.
3. Гапоненко Н. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку // Вопросы экономики. – 1997. – № 9. – С. 84–97.
4. Гладкова В.Е. Концептуальные основы управления затратами, формирующими себестоимость продукции и услуг // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2011. – № 27. – С. 158–163.
5. Гончаров, В.Н. Адаптация предприятия к научно-техническим новшествам / В.Н. Гончаров. – Киев: Техника, 1992. – 132 с.
6. Дж. С. Джонсон. Современная логистика / Дж. С. Джонсон [и др.]. – М., СПб., Киев: Вильямс, 2002. – 624 с.
7. Джордж, С., Вайрских А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые модели в самых успешных компаниях. – СПб: Виктория плюс, 2002. – 256 с.
8. Елеферов, Е.Г. Бизнес процессы регламентация и управление / Е.Г. Елеферов, В.В. Репин. – М.: Инфра-М, 2005. – 319 с.
9. Жариков, В.В. Повышение качества машиностроительной продукции: методы, резервы и механизмы: автореф. дис. д-ра экон. наук / В.В. Жариков. – Тамбов, 2006. – 40 с.
10. Жариков Р.В. Концепция формирования и поддержания качества машиностроительной продукции / Р.В. Жариков // Организатор производства. – 2010. – № 2 (45). – С. 59–65.
11. Животкевич, И.Н. Надежность технических изделий / И.Н. Животкевич, А.П. Смирнов. – М.: Логос, 2003. – 472 с.
12. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Кластерное освоение территорий опережающего развития с учетом логистического подхода // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 27. – С. 146–156.
13. Жариков В.В., Моисеев Н.П., Набиев Б.В. Современная инфраструктура инновационной экономики России: воспроизводство, продвижение и коммерциализация инноваций. (статья) // Сайт Центра креативных технологий (InvenTech): <http://www.inventech.ru/pub/club/106/> (год публикации 2014).
14. Гладкова В.Е., Жариков В.В., Маркина Н.И. Инструмент прототипирования – новый маркетинговый подход диверсификации на современном автомобильном рынке // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Сб. науч. трудов. Вып. 48. – М.: АП «Наука и образование», 2016. – С. 130–139.

15. Чайников Н.А., Жариков В.В. Способ получения металлополимерного композиционного материала // Патент 2192334 С2, 7В22F8/00, 9/04, С08J5/14, 25.12.1998, Опубл. 10.11.2002 Бюл. № 31.
16. Чайников Н.А., Климов А.М., Жариков В.В. Вибровращательное сито // Патент RU 2233713 С2, 7В07В 1/40, 1/22, 14.02.2002, 10.08.2004 Бюл. № 22.
17. Гусов А.З. Социальные факторы развития материально -производственного сектора российской экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская академия предпринимательства, Москва, 2008.
18. Гусов А.З. Управление предприятием как социально-экономической системой // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XII. – С. 54–68.
19. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 131–137.
20. Балабанов В.С., Белоусов В.Д., Бирюков В.А., Балабанова А.В. Сущность циклических кризисов: история и современность // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 49. – С. 33–60.

Калугина С. А.

*кандидат технических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: mir210mir@yandex.ru*

Макаров А. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: mir210mir@yandex.ru*

Лебедева Т. П.

*кандидат технических наук, доцент,
Московский университет «Синергия»
e-mail: reatyp@yandex.ru*

Российское образование в сфере коммерции: аспекты становления

В статье приведена краткая история развития коммерческого образования в Европе и России XVII – начале XX вв. Охарактеризованы некоторые особенности возникновения коммерческого образования, типы учебных заведений, динамика их развития, аспекты организации учебного процесса, роль и значение предпринимателей в его финансировании.

Ключевые слова: *профессиональное образование России; образование в сфере коммерции; предпосылки становления торгово-экономического образования; типы организаций коммерческого образования.*

Kalugina S. A.

*PhD (Technique),
Associate Professor, Russian University of Economics G.V. Plekhanov*

Makarov A. A.

*PhD (Economics),
Associate Professor, Russian University of Economics G.V. Plekhanov*

Lebedeva T. P.

*PhD (Technique),
Associate Professor, Moscow University «Synergy»*

Russian education in the field of commerce: aspects of formation

The article provides a brief history of the development of business education in Europe and Russia XVII – early XX centuries. Described some features of the commercial origin of education, types of educational institutions, the dynamics of their development, aspects of the educational process, the role and importance of entrepreneurs in financing it.

Keywords: *vocational education Russian; education in the field of commerce; prerequisites of trade and economic education; types of business education organizations.*

В процессе становления и развития цивилизованной рыночной экономики в современной России важной задачей является подготовка высококвалифицированных специалистов в сфере бизнеса и коммерции.

В российском законодательстве под образованием понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов) [1]. Необходимость и уровень общего и профессионального образования обусловлены развитием производства, общественных отношений, состоянием науки, техники и культуры.

До промышленной революции в Европе практически не было ни одного крупного учебного заведения, которое готовило бы специалистов для торгово-промышленной сферы на базе общего образования. Известный специалист писал: «Кроме низшей коммерческой школы в Венеции, открытой по ходатайству какого-то немецкого коммерсанта в 1479 г. с преподаванием коммерческих вычислений и элементарного книговодства, до 17-го столетия Западная Европа почти не имеет ни одной коммерческой школы, между тем, как торговля тех времен продолжала развиваться, выставляя свои требования в знаниях» [3]. Но, как пишет автор, «уже в 1673 г. во Франции Людовик XIV издает указ, который устанавливал размер испытаний для обученных практически коммерческому делу торговых учеников, пожелавших открыть собственные предприятия... Наступает эпоха организации низших и средних коммерческих школ, открываемых самостоятельно. Начало этому делу положено было Иоганном Тобиасом Шторхом (Johann Tobias Storch) в Лейпциге, коммерческая школа которого процветала с 1680 г. до 1723 г. В течение 18-го столетия число коммерческих школ в разных крупных государствах увеличивается, большинство школ открывается на частные средства» [3]. Тем не менее, эти школы отличались узкой направленностью на подготовку низшего торгового персонала, знакомого, в основном, с бухгалтерией, счетоводством, ведением коммерческой переписки и пр.

Понятие «образование в сфере коммерции» зародилось в XVII–XVIII веках в Западной Европе. Этот термин соответствовал представ-

лениям о характере и содержании экономических процессов данного периода времени, называемого «веком торговли», поскольку тогда начинают формироваться торгово-экономические связи, обусловленные Великими географическими открытиями. Развитие промышленности (мануфактур и первых фабрик) первоначально воспринималось как некое продолжение торговли [10; 12].

Первоначально естественной формой овладения торговыми знаниями, сложившейся исторически, было приобщение к ним в ходе самой торговой деятельности. Знания непосредственно передавались от купца его сыновьям, младшим родственникам и ученикам. Литература по коммерческим знаниям была весьма скудна, все замыкалось на практический опыт. Купцу и его служащему необходимо было знать лишь то, что могло увеличить прибыль. Но активные торговые отношения с разными странами потребовали более глубокой подготовки специалистов в сфере торговли (умение говорить на иностранных языках; специальные знания для ведения дел с купечеством из разных стран, включавшие географию, торговые юридические нормы, бухгалтерию, товароведение, правила и обычаи и т.д.). Обучением молодых купцов, бухгалтеров, счетоводов и других специалистов торговли начинают заниматься профессионально. В соответствии с родом деятельности выпускников, получаемое ими образование называлось «коммерческим» [8].

Происходящие во второй половине XVIII в. промышленный переворот и расцвет торговли сопровождаются перестройкой социальных структур. Новый уровень развития производительных сил потребовал обученных специалистов. В 1740–1750 гг. в Берлине появляется «мануфактурно-коммерческий класс», где ученики знакомились с основами торговой деятельности, товароведением, мануфактурным производством [11].

Становление коммерческого образования в России было сопряжено с определенными трудностями, обусловленные тем, что купечество довольно длительное время не было в нем заинтересовано. В России только к XVII в. была создана определенная система обучения торговых людей-купцов, ставшая основой коммерческого и торгового образования на Руси. Вместе с тем следует отметить, что Россия еще в 1772 г. раньше других государств, открыла коммерческие учебные заведения, поскольку придавала им огромное значение. Однако к концу XIX века она постепенно утратила приоритетные позиции в этом направлении.

У истоков коммерческого образования в России стояли известный промышленник Прокопий Демидов, который оказал финансовую поддержку становлению коммерческого образования и выдающий-

ся просветитель Иван Бецкой, составивший «План воспитательного училища из купеческих детей для коммерции» [4]. На основе этого документа в Москве 6 декабря 1772 года указом Екатерины II при Воспитательном Доме было учреждено коммерческое училище – Демидовское, первое не только в России, но и в Европе. В нём обучалось 100 мальчиков из купеческих семей. Целью училища являлась подготовка детей для торговли и промышленности. По положению принимались мальчики только из россиян, не моложе 5–6 лет из числа купеческих детей. В случае наличия свободных мест разрешалось принимать детей других сословий. Прием осуществлялся через каждые 3 года по 20 мальчиков. Как отмечает источник, «в училище преподавали иностранные языки, коммерческую арифметику и бухгалтерию. Ученики получали общее образование, их готовили к коммерческой деятельности, работе на фабриках, таким должностям, как бухгалтер, контролер, приказчик» [15]. Должны отметить, что в училище воспитателями были иностранцы, обязанные говорить с воспитанниками на иностранном языке, что являлось препятствием для развития торгового образования.

В первые годы существования училища возникли проблемы, связанные с непониманием купечеством его значения. Поэтому воспитанников первоначально приходилось набирать в Петербурге и отправлять их в Москву. И при Павле I оно было переведено в Петербург (Петербургское коммерческое училище, 1799 г.).

Вместе с тем, развитие коммерческого образования в России продолжало оставаться актуальным, и при Александре I в 1801 г. по инициативе Московского купеческого общества было решено учредить Московское коммерческое училище, что было сделано в 1804 году. Училище управлялось Советом, который состоял из Городского главы, его помощника, директора и четырех почетных членов из числа известных купцов.

Развитию Московского коммерческого училища способствовало то, что оно находилось в ведении учреждений, патронируемых вдовствующей императрицей Марией Федоровной. В своем дневнике императрица писала: «у меня есть два любимых чада: Смольный институт в Санкт-Петербурге и коммерческое училище в Москве» [26]. Вдовствующая императрица принимала самое активное участие в жизни Московского коммерческого училища: перерабатывала Устав, назначала директоров и попечителей и даже преподавателей. В связи с тем, что училище патронировалось императрицей Марией Федоровной, ему был присвоен статус Императорского.

Первоначально училище находилось в одном из зданий Андреевского монастыря на Андреевской набережной столицы. В коммерческом

училище обучалось 80 человек, из них 40 воспитанников находились на иждивении московского купечества (они обеспечивались стипендией) и 40 учеников вносили плату за обучение. По Уставу в училище принимали сыновей купцов и представителей других сословий (в основном мещан) не моложе десяти лет.

Постепенно коммерческое образование становилось все более и более востребованным, и количество обучаемых в Императорском коммерческом училище увеличивалось. Старое помещение стало тесным, и в 1806 г. по ходатайству императрицы Марии Федоровны Московское общество купцов и мещан выкупило особняк генерала П. Д. Еропкина на Остоженке. После реконструкции в 1808 году в это помещение переехало училище и в нем начались занятия [6; 13]. В этот же период, как отмечает источник, «при гимназии в Смоленске на средства местного купечества были учреждены классы коммерческих наук» [16].

Важным стимулом для развития коммерческого образования в России послужили экономические изменения в мире и стране, рост мировой торговли, возникновение крупных торгово-промышленных предприятий, что потребовало подготовленных специалистов. Возрастающий товарооборот России с Западной Европой и увеличивающаяся потребность в коммерсантах побуждали купечество жертвовать средства на развитие коммерческого образования. Как отмечает автор, «рост экономики способствовал тому, что возросла потребность в грамотных и образованных людях» [18].

В конце XIX – начале XX вв. изменилось отношение купечества к коммерческому образованию, оно «стало сознавать необходимость такого образования и приняло самое активное участие в его пропаганде и открытии новых учебных заведений» [10]. К 1896 г. в России насчитывалось уже шесть учебных заведений. Как отмечают историки, «1896 г. стал новым этапом развития коммерческого образования в России. Приняв Положение о коммерческих учебных заведениях, государство стало проводить целенаправленную политику по развитию сети коммерческих учебных заведений, унифицировало их в соответствии с потребностями государства и российской экономики» [11]. Данным документом были определены типы коммерческих учебных заведений: торговые классы и школы, курсы коммерческих знаний, коммерческие училища и институты.

Необходимо отметить, что в Государственный Совет проект этого Положения был представлен Министром финансов графом С. Ю. Витте, в пояснительной записке которого отражено «... постановка коммерческого образования должна быть признана одной из главнейших

мер успешного развития нашей внутренней и внешней торговли. Торговля эта страдает существенными недостатками, на устранение которых должно быть обращено самое серьезное внимание. Устранению этих недостатков может прежде всего помочь разумно поставленная и преследующая практически задачи коммерческая школа» [7].

Закономерно, что координатором деятельности по учреждению учебных заведений коммерческого характера стало возглавляемое графом С.Ю. Витте Министерство финансов. Как отмечает источник, «к 1898 г. было открыто и разрешено к открытию 58 новых учебных заведений: 16 коммерческих училищ, 16 торговых школ, 15 коммерческих курсов и 11 торговых классов. Оно также стало поощрять возникновение соответствующих обществ. Идея создания общества по распространению коммерческих знаний принадлежит преподавателю коммерческих наук Э.Г. Вельденбергу, который еще в 1887 г., т.е. практически за 10 лет до принятия закона о коммерческом образовании, составил устав этого общества» [16].

Главной чертой коммерческой школы этого периода была её гибкость, отвечающая потребностям общества: учебные планы, программы и методы преподавания не были точно установлены и определялись свободой выбора предметов, способов преподавания и организацией учебного процесса. Таким образом, возможностей проникновения новых педагогических идей больше, чем в гимназиях и реальных училищах Министерства народного просвещения. В Положении о коммерческих учебных заведениях (1900 г.) записано: «... устройство, порядок управления, объем преподавания, и распределение уроков определяются для каждого коммерческого учебного заведения особыми уставами, составленными на основании данного положения и в соответствии с местными условиями» [7]. Экономическое развитие каждого района России было различным, что и создало предпосылки для вариативности деятельности учебных заведений.

По данным Министерства торговли и промышленности в 1906/1907 уч.г. в России функционировало 244 коммерческих учебных заведения, в т.ч. 115 коммерческих училищ, 75 торговых школ, 19 торговых классов и 35 курсов коммерческих знаний [4], что свидетельствует о становлении системы торгово-экономического образования, финансирование деятельности учреждений которой осуществлялось при непосредственном участии предпринимателей и меценатов.

Отметим, что высшее коммерческое образование появилось несколько позже остальных видов коммерческого образования. Первое высшее учебное заведение по коммерческой подготовке появилось в

1852 г. в Антверпене, затем в Вене (1858 г.) и в 1868 г. в Рижском политехническом институте (отделение с хорошо поставленным коммерческим образованием).

В 1907 г. Московским обществом распространения коммерческого образования под руководством А.С. Вишнякова на добровольные пожертвования частных лиц (среди которых известные в предпринимательских кругах фамилии, как П.П. и В.П. Рябушинские, А.И. Коновалов, П. А. Бурышкин и др.) был создан Московский коммерческий институт (МКИ), определяемый как высшее учебное заведение коммерческо-экономического образования, в становлении которого приняли активное участие профессора Московского университета [23]. В 1918 г. МКИ преобразован в Московский институт народного хозяйства. Несколько позже ему было присвоено имя Г.В. Плеханова (РЭУ имени Г.В. Плеханова).

К 1908 г. в России функционировало пять высших коммерческих учебных заведения: МКИ, Коммерческие курсы при Обществе распространения коммерческих знаний в Санкт-Петербурге (1903 г.), Санкт-Петербургские высшие коммерческие курсы М.В. Побединского (1906 г.), Высшие коммерческие курсы М.В. Донварь-Запольского в Киеве (1906 г.), Киевский коммерческий институт (1908 г.). На тот момент в этих учебных заведениях работало 169 преподавателей. Всех учащихся насчитывалось 2959 чел., по социальному принципу деление было следующим: мещан – 29,3%, почетных граждан и купцов – 23,5%, крестьян – 16,8%, дворян – 13,5%, лиц других сословий – 6,8%, иностранных подданных – 1% [11].

В 1912 г. началась история создания и развития ведущего отраслевого вуза страны – Российского университета кооперации, когда при Московском народном университете имени А.Л. Шанявского была создана высшая кооперативная школа (курсы), преобразованная в 1918 г. во Всероссийский кооперативный институт. Как отмечает источник, «школа сформировала и оформила все необходимые атрибуты высшего учебного заведения: принят устав; разработаны учебные программы по основным специальностям; сформированы руководящие органы; подобран штат преподавателей, которыми разработаны учебные курсы по дисциплинам; образован фонд и начато перечисление денежных средств» [21]. Первоначально занятия проводились в два семестра – с 15 сентября по 1 апреля и с 1 мая по 1 сентября. По данным исследователя, «в первых образовательных программах был представлен общекооперативный курс в 132 академических часа; специальный курс для приказчиков в 136 часов, из которых 54 часа спецкурса являлись обязательными» [21].

ми для заведующих небольшими сельскими обществами; специальный курс для счетоводов – 70 часов» [14].

Коммерческие институты и высшие коммерческие учебные заведения состояли из двух отделений: экономического и коммерческо-технического. Срок прохождения курса на каждом из отделений был четырехлетним и состоял из восьми семестров. Преподавались как общеобразовательные дисциплины, так и специальные. Количество дисциплин строго не регламентировалось. Количество специальных дисциплин в разных вузах составляло от 5 до 22.

Коммерческие училища (среднее образование) в 1908 г. включали 113 учебных заведений, в том числе частных учебных заведений – 54 и общественных – 59. В училищах преподавали 3191 педагога (2449 мужчин и 742 женщины). Учащихся в 1907/1908 уч. году было 37 990 чел. По сословию они делились следующим образом: мещане – 46,8%, из семей почетных граждан и купцов – 19%, крестьяне – 14,3%, дворяне – 13,7%, другие сословия – 4,3% и иностранные подданные – 1,1% [11].

В торговых школах обучение было менее продолжительным по сравнению с училищами. Большинство торговых школ было ориентировано на 4-, 5-, 6-летнее обучение. Количество обучавшихся в 1908 г. составило 13 574 чел. По сословию состав был следующим: крестьяне – 44,5%, мещане – 41,1%, из семей почетных граждан и купцов – 5,1%, дворяне – 3,8%, иностранные подданные – 0,9% [11].

Создание торговых классов имело целью дать начальные знания, необходимые для торговой деятельности, лицам всех возрастов. В курс обучения входили как общеобразовательные, так и специальные предметы. Срок обучения был ограничен двумя годами, но в то же время должен был быть не менее года. В 1908 г. количество обучающихся в торговых классах составляло 3973 чел. Сословное деление было следующим: крестьяне – 46,1%, мещане – 44%, другие сословия – 3,2%, почетные граждане и купцы – 2,9%, дворяне – 2,7%, иностранные подданные – 0,2% [11].

В начале XX века в России становятся популярными курсы коммерческих знаний. Первые курсы появились в Петербурге в 1889 г. (Счетоводные курсы Общества распространения коммерческих знаний), а в 1891 г. появились частные курсы (Женские коммерческие курсы).

Курсы коммерческих знаний имели определенную направленность: коммерческие, бухгалтерские, конторские, счетоводные и др. Продолжительность обучения на курсах составляла от 5 месяцев до двух лет [24]. По времени обучения, количеству изучаемых предметов, количеству занятий в неделю и составу слушателей курсы были весьма разно-

образны. Условно их делили на две группы: высшие — коммерческие и низшие — бухгалтерские, конторские, а также курсы по различным предметам коммерческой специальности. Первые, высшие, давали широкие знания, как теоретические, так и практические. На эти курсы принимали лиц с образованием не ниже среднего. Низшие курсы давали знания по одному или нескольким предметам коммерческой специальности. Уровень подготовки поступающих на курсы определялся учредителями.

На период 1910–1915 гг. приходится становление кооперативных курсов и школ. Как отмечает источник, «кооперативные курсы открывались во многих российских провинциях, готовили членов правления, советов и ревизионных комиссий, счетоводов, т.е. специалистов, занятых непосредственной работой на местах» [5].

В учебных заведениях, как отмечает источник, «купцы выступали в качестве «попечителей» и «блюстителей» школ и училищ, председателями родительских советов. Эти общественные должности предполагали не только участие в заседаниях или председательство на разного рода торжественных актах, но и материальную поддержку учебных заведений» [20]. Так, по инициативе и деятельному участию крупного хлеботорговца, купца 1-ой гильдии Василия Александровича Карякина было создано Казанское коммерческое училище [19]. Показателен также опыт Вологодской торговой школы, созданной в 1909 г. также на средства попечителей, в которой сочетались теоретические и практические начала. Как отмечает источник, «в Торговой школе изучались следующие предметы: Закон Божий, русский язык, немецкий язык, французский язык, арифметика общая с алгеброй, геометрия, история, география общая, естественная история и физика, товароведение с химией, бухгалтерия, коммерческая арифметика, коммерческая корреспонденция, коммерческая география, коммерция, каллиграфия, рисование и черчение ... Также преподавались специальные предметы, связанные с бухгалтерией и коммерцией: назначения бухгалтерских книг, основной закон счетоводства, хозяйственная деятельность, внутренняя и внешняя торговля, протекционизм и свобода торговли, единоличные и товарищеские предприятия, акционерные компании, признаки предприятия, товар и деньги, кредит. При школе существовало потребительное общество учеников, которое имело свою лавочку для продажи учебников и необходимых учебных пособий» [17].

Постепенно границы коммерческого образования расширялись, охватывая все новые регионы страны. По мнению исследователя, «в начале XX в. на Урале происходило становление коммерческого образова-

ния. Значительный вклад в его развитие внесли уральские предприниматели, иницируя открытие торговых школ и коммерческих училищ, оказывая материальную поддержку при их учреждении и в последующие годы, помогая укреплению материальной базы учебных заведений, заботясь о нуждающихся учащихся, участвуя в деятельности попечительских советов торговых школ и коммерческих училищ. Успехи в развитии коммерческого образования в уральских городах были возможны во многом благодаря общественной активности и меценатству представителей уральского делового мира» [9]. В подтверждении этого мнения приведем пример Красноярской торговой школы, где как отмечает источник, «финансирование осуществлялось за счет Министерства торговли и промышленности, Купеческого общества, городской казны и платы за обучение» [22].

Учебно-методическая и научная литература служила основой теоретической и практической подготовки будущих коммерсантов. Известные работы авторов, как «Очерк торговли московского государства в XVI–XVII столетия» Н.И. Костомарова (СПб., 1867 г.), «Материалы для истории финансов в России» А.Г. Брикнера (СПб., 1867 г.), «Русские промышленные и торговые компании в первой половине XVIII века» А. Лапп-Данилевского (СПб., 1899 г.), «Очерки по истории русской торговли IX–XVIII вв.» П.П. Мульгунова (М., 1905 г.), «Конспект лекций о государственном и народном хозяйстве» С.Ю. Витте (СПб., 1912 г.) [4].

К началу 1916 г. в ведении министерства торговли и промышленности находилось 602 коммерческих учебных заведения: 260 коммерческих училищ, 169 торговых школ, 38 торговых классов и 135 курсов коммерческих знаний [24]. Наибольшее развитие сеть коммерческого образования получила в Москве, где было создано 40 коммерческих учебных заведений, в том числе 8 училищ, 11 школ, 19 классов и 2 курса. Далее следовали Санкт-Петербург – 24, Варшава – 14, Одесса – 7, Киев – 4; система коммерческого образования охватывала 64 города России [13].

Обобщая представленный материал, отметим, что коммерческое образование, главной целью деятельности которого является подготовка кадров для разного рода предпринимательской деятельности, рассматривается в качестве составной частью экономического образования [2]. Его выпускники занимали низшие, средние и высшие руководящие и распорядительные должности в торговле, промышленности, биржевой и кредитно-финансовой сферах, а также на государственной службе. Российское коммерческое образование давало, наряду с профессиональной подготовкой, разностороннюю общеобразовательную базу. Такое сочетание позволяло гибко реагировать на потребности общества и времени.

Существенное значение в его становлении принадлежало деятельности обществ по распространению коммерческого образования, базирующихся в основном на финансовой поддержке промышленников, в большинстве своем представителей купечества, их значительной роли в экономической и социальной жизни России.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XXI. – М.: АП «Наука и образование», 2014. – С. 23–30.
3. Бахчисарайцев Г.А. Высшее коммерческое образование / Речь, произнесенная автором, при открытии Московского коммерческого института 14 сентября 1906 г. – СПб., 1908. – С. 11–13.
4. Бессолицын А. А. Государство и становление системы коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX вв. / А. А. Бессолицын. – М.: [ИРИ РАН], 2014. – 226 с.
5. Богачкина Н.А. Особенности кооперативного образования: история и современность // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 4 (37). – С. 8–10.
6. Иконников А.В. Каменная летопись Москвы. – М.: Московский рабочий, 1978.
7. Исторический очерк развития первых учреждений в России. Под редакцией П.Х. Спасского. – СПб.: типография Императорского училища глухонемых, 1911.
8. Кадры для коммерческой деятельности. Ретроспективный анализ. Теория и методология: монография / А. А. Ващенко, А. Н. Ващенко, И. А. Ващенко, И. А. Лысенко. – Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2012. – 440 с.
9. Казакова-Апкаримова Е.Ю. Вклад предпринимателей в развитие коммерческого образования на Урале в начале XX в. Материальный фактор и предпринимательство в повседневной жизни населения России: история и современность (региональный аспект). Сб. материалов междунар. науч. конф. / Под общ. В.А. Веременко; [отв. ред. С.В. Степанов]. – Санкт-Петербург: Культурно-просветительское товарищество, 2016. – 418 с. – С. 390–398.
10. Калугина С.А., Карпова Е.В., Лебедева Т.П. Коммерческое образование XVII – начала XX веков как прообраз современного образования в области управления и бизнес-образования // Социально-экономическое развитие предпринимательства и его роль в развитии экономики России: Материалы международной научно-практической конференции. Московская ака-

- демия предпринимательства при Правительстве Москвы, 2016. — М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2016. — С. 137–140.
11. Кеджи-Шаповалов М.В. Современное значение коммерческого образования // Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация (в России и за границей): сборник материалов. — СПб.: книжный склад Т-ва «Улей», 1911.
 12. Козловский И. Краткий очерк русской торговли. — Киев: типография А.О. Штерензона, 1898. — 165 с.
 13. Косорукова М.И. Московское училище на Остоженке — важный этап становления коммерческого образования в России // Преподаватель XXI век. — 2013. — № 4. — С. 167–176.
 14. Кривошей В.А. Российский университет кооперации — традиции столетней истории // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2012. — № 4. — С. 3–6.
 15. Марчукова В.А. Предпосылки создания системы высшего коммерческого образования в России // Вестник Российского экономического университета им.Г.В. Плеханова. Путь в науку. — 2016. — № 3 (15). — С. 141–146.
 16. Миронова Е.Р. Подготовка кадров для торговли: история и современность // Поволжский торгово-экономический журнал. — 2014. — № 1 (35). — С. 65–71.
 17. Мосягина С.Ю. Организация коммерческого образования на примере вологодской торговой школы в начале XX века // Экономика. Управление. Образование. Сборник научных трудов. Выпуск II / Economy. Management. Education. Collection of proceedings. Issue II. — Вологда: ВФ МУБиНТ, 2015 г. — 196 с. — С. 176–182.
 18. Наймушина С.Г. История развития профессионального образования в России в сфере торговли // Профессиональное образование: проблемы, исследования, инновации: сб. материалов Международной науч.-практ. конф. Екатеринбург, 24 сентября 2015 г. — Екатеринбург: Изд-во Урал. унта, 2015. — С. 79–84.
 19. Насырова Л.Г. Роль предпринимательства в становлении коммерческого образования в Казани во второй половине XIX — начале XX веков // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. — 2008. — № 76-1. — С. 257–260.
 20. Османов А.И. Купечество и проблемы развития экономического образования во второй половине XIX века // Вестник Томского государственного педагогического университета. — 2006. — № 1. — С. 24–29.
 21. Пахомчик С.А. К вопросу кооперативного образования в аграрной сфере // Агропродовольственная политика России. — 2014. — № 2 (14). — С. 55–60.
 22. Попруда И.М. Деятельность Красноярской торговой школы в начале XX века // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 2. — С. 268.

23. Скрипникова М.И., Смирнов Ю.И. Роль ученых Московского университета в становлении Московского коммерческого института // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 1 (85). – С. 3–9.
24. Статистические сведения (министерство торговли и промышленности) о состоянии учебных заведений, подведомственных учебному отделу Министерства промышленности и торговли (издание учебного отдела). – СПб.: типография А.В. Орлова, 1916.
25. Черкинская Н.В. Мария Федоровна и её просветительно-благотворительная деятельность // Социальная работа в России: прошлое и настоящее. – М.: Ставрополь: Ставропольсервискнига, 1998. – С. 152–163.
26. Шумигорский Е. С. Ведомство учреждений императрицы Марии: Исторический очерк (1797–1897). – СПб.: Тип. И.Н. Скороходова, 1897.

Касьянов А. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

e-mail: alexey.kasyanov@gmail.com

Значение кластерной политики на современном этапе для активизации предпринимательства в регионах

В статье рассматривается значение развития кластерных структур для интенсификации предпринимательской активности. Рассматриваются основополагающие подходы по созданию инновационных кластеров, функционирование которых призвано содействовать достижению высокой конкурентоспособности российского предпринимательства. Особенное внимание отводится роли государства в реализации кластерной политики.

Ключевые слова: инновационный кластер, производственный кластер, территориально-производственные комплексы, конкуренция, структура экономики, предпринимательские структуры, государственная поддержка, малый и средний бизнес.

Kasyanov A. V.

Postgraduate student,

Russian Academy of entrepreneurship

Importance of cluster policy at the present stage for the intensification of entrepreneurship in the regions

The article discusses the importance of the development of cluster structures to enhance business activities. Describes the main approaches to the creation of innovative clusters whose functioning is intended to contribute to high competitiveness of Russian business. Special attention is paid to the role of the state in the implementation of cluster policy.

Keywords: innovation cluster, industrial cluster, clustering, competition, the structure of economy, business structures, governmental support, small and medium businesses.

Глобализация мировой экономики на сегодняшний день происходит ускоренными темпами, соответственно этому рост конкурентоспособности и экономическая стабильность зависят непосредственным образом от того, насколько регионы способны конкурировать на мировом рынке. На сегодняшний день можно наблюдать, как происходит пересмотр принципов экономической политики, кардинально отличающейся от преобладающих ранее моделей централизованной экономики. Происходящие изменения в мировой экономике вызваны совокупностью

экономических, политических факторов, научно-техническим прогрессом и требуют совершенствования существующих подходов к экономическому развитию регионов. Отсталость регионов – острая и злободневная проблема, которая на сегодняшний день приобретает все большую актуальность для России.

В этой связи необходимо отметить, что кластерный подход является одним из доказавших свою эффективность средств повышения конкурентоспособности регионов, о чем неоднозначно свидетельствует опыт ведущих государств, демонстрируя примеры создания и функционирования кластеров в самых разных сегментах экономики регионов.

Конкурентоспособность территории имеет общие черты с конкурентоспособностью фирм, национальной экономики, а также определенную специфику, отличающую территорию как субъект рыночных отношений. Регион как экономический субъект вступает в конкурентные отношения с регионами разного уровня по поводу ресурсов, а также может являться продуктом взаимодействия всех участников регионального взаимодействия, своеобразным «товаром», когда потребители выбирают регион: инвесторы, бизнес, политики, федеральный центр для реализации федеральных проектов, туристы, жители. Тогда регионы конкурируют за потребителей. Вместе с тем конкурентоспособность региона может рассматриваться не только с точки зрения соперничества между регионами, но и с точки зрения сотрудничества с другими регионами¹.

На сегодня кластерный подход характеризуется все более возрастающей ролью региональных организаций в разработке стратегий развития территорий, ориентацией на качество и вниманием к региональным производственным объединениям. Целью формирования региональных кластеров является повышение конкурентоспособности территории за счет получения синергетического эффекта по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу.

В силу синергетического эффекта возрастает производительность в кластере и в смежных секторах экономики. Создание кластеров как дает возможность решать отраслевые проблемы, так и содействует распределению точек роста в регионах, обеспечивая равномерное распределение и сбалансированное развитие. Таким образом, регионы, где сформированы и действуют эффективные кластеры, характеризуются

¹ Конкурентоспособность компаний и территорий: кластерные технологии: сборник научных статей / Под ред. Т.В. Миролюбовой; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Пермь, 2012. – С. 263.

значительно более высокой динамикой развития, и развитие кластеров в данной связи выступает, пожалуй, одним из максимально результативных инструментов социально-экономического развития регионов.

Необходимо сказать несколько слов о самой идеи возникновения кластерного подхода и о преимуществах данной формы организации бизнеса.

Кластеры возникли в 80-е гг. XX века, появившись стихийно в США. Изучение экономистами данного рода объединений выявило общую закономерность, которая проявилась в значительно более успешном функционировании сообществ малых и средних предприятий, которые были сгруппированы на основании производственно-технологических, научно-технических, а также коммерческих связей в пределах ограниченных географически территорий вокруг крупных фирм — лидеров рынка.

Термин «кластер» введен в экономическую теорию М. Портером и обозначает буквально следующее: «кластер — есть сгруппированные по территориальному признаку группы взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, компаний в определенных отраслях и организаций, связанных с их деятельностью в конкретных областях, конкурирующих, но, несмотря на это, и осуществляющих совместную деятельность».

Кластер может включать как большое, так малое количество предприятий, а также имеет полное право включать большие и малые предприятия в разном соотношении.

Исходя из европейского опыта, для достижения необходимого потенциала в кластер должны входить не менее 30–50 организаций, а, по некоторым оценкам, даже 100. Международный опрос представителей 356 кластеров, проведенный в 2012 г., продемонстрировал, что в среднем на одно образование приходилось 80 участников. В России среднее число организаций в составе пилотных кластеров достигает 44, что почти вдвое меньше среднемировой величины. Из 25 кластеров только в двух насчитывается свыше 100 субъектов, а в ряде других — не более 20 ².

Кластер выступает «ареной», где происходит реальное взаимодействие местных предпринимательских структур и взаимодействие между предпринимателями и другими институтами государства и экономики.

Целью формирования кластеров в регионах, безусловно, выступает повышение конкурентоспособности территории посредством получаемого в результате объединения усилий экономических субъектов,

² Куценко Е. С. Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Форсайт. — 2015. — Т. 9. — № 1. — С. 32–55.

государственных органов власти, инвесторов и инновационной деятельности положительного эффекта.

Концентрация кластеров в территориальном отношении происходит в связи с тем, что близкое расположение способствует появлению многих преимуществ для повышения производительности и инноваций. Снижаются затраты при совершении сделок, упрощается добыча информации и обмен ею, местные организации с большей готовностью реагируют на специализированные потребности кластеров³.

Кластер по сути своей является масштабной институциональной структурой, которая, в соответствии с представлениями Р. Коуза о природе фирмы, дает возможность сокращать транзакционные издержки на осуществление производственных процессов. Так как в структуру кластера включается весь спектр подсистем, обеспечивающих производство, распространение, внедрение инноваций, то происходит сокращение транзакционных издержек для каждого в отдельности хозяйствующего субъекта, функционирующего внутри кластера, что предопределяет появление конкурентных преимуществ на межрегиональном и международном уровнях и содействует перспективному развитию региона, аллокации кластера или, другими словами, оптимальному распределению мощностей.

В РФ большинство исследователей пытались сравнивать кластеры как форму территориальной организации производства с ТПК (территориально-производственными комплексами) советского периода. Плановая экономика и отраслевой принцип управления накладывали жесткие ограничения на деятельность ТПК. Выбор поставщика определялся распоряжением «сверху», а отнюдь не интересами предприятия. Как итог — детали, производимые в регионе, приходилось привозить из других республик. Сегодня, конечно, ситуация в корне другая, что и отличает кластер от ТПК. Кластер учитывает максимально рыночный механизм и может быть эффективным лишь при условии, что создается по инициативе снизу, когда предприятия для роста конкурентоспособности приходят к пониманию необходимости объединения в кластер⁴.

Малое и среднее предпринимательство играет существенную роль в экономике развитых стран, обеспечивая развитие конкуренции, насыщение рынка продукцией, работами и услугами, внося вклад в разви-

³ Портер М. Конкуренция: пер. с англ. — М.: Вильямс, 2005. — С. 286.

⁴ Кластеры: проблемы теории и практики: монография / Д. А. Галимов, В. Н. Клюковкин; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. — Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2010. — С. 6.

тие производства, способствуя росту занятости населения. Малое и среднее предпринимательство – это источник инноваций, что особо актуально в связи с переходом России к инновационной модели экономического роста от экспортно-сырьевой.

Для перехода к производству технологически сложной продукции, увеличению экспорта, преодолению сырьевой зависимости требуются условия для инновационного предпринимательства. Восприимчивость предпринимательского сектора к инновациям может образовать спрос на научно-технологические разработки и содействовать коммерциализации данных разработок. К сожалению, инновации не востребованы предпринимателями в России, и реализуется лишь порядка 10% инновационных проектов. Незрелость институциональной среды способствует росту уровня транзакционных издержек. К тому же процесс затрндняется в связи с высоким уровнем предпринимательского риска.

В странах Европы и в России кластеры имеют широкое распространение как инструментарий повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек при производстве. Значительного прогресса кластерный подход достиг в инновационных сферах экономики, и в большой степени этому благоприятствовала стратегия инновационного развития РФ, принятая на период до 2020 г., которая предусматривает рост конкурентоспособности в таких традиционных для РФ сферах экономики, как транспорт, энергетика, аграрный сектор, и создание «точек роста» в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Основной стратегической целью, которая провозглашается, выступает достижение уровня социального и экономического развития, который бы соответствовал статусу РФ как ведущей мировой державы XXI в., занимающей в глобальной экономической конкуренции передовые позиции и обеспечивающей надежность и безопасность.

При этом подчеркивается необходимость построения социально ориентированного типа экономического развития, которое будет базироваться на укреплении интеллектуального потенциала, накопления человеческого потенциала и на этом основании будет способствовать повышению конкурентоспособности России.

В соответствии с концепцией долгосрочного развития, уже к 2020 году удельный вес инновационной продукции в совокупном объеме промышленной продукции увеличится до 35%, а доля предприятий, использующих инновационные технологии, вырастет до 50%, в связи с чем доля России на мировом рынке высокотехнологичных товаров и услуг в отдельных секторах экономики достигнет 10%.

Важная роль в достижении обозначенных показателей при этом отводится малому и среднему предпринимательству. На сегодняшний день проблема заключается в том, что отсутствует концепция государственного участия в регулировании инновационной деятельности, из-за этого многие проблемы остаются нерешенными, сдерживая развитие.

Участие государства осуществляется, как правило, в форме государственно-частного партнерства (ГЧП). Государственные структуры могут участвовать в ГЧП в форме софинансирования, контрактных соглашений (сервисный или управляющий контракт), аренды или лизинга и концессионных соглашений. Выгоды от участия в ГЧП-проектах для государства и предпринимателей показаны в таблице 1.

Таблица 1

Выгоды государства и частного бизнеса от участия в инновационных проектах ГЧП⁵

Выгода государства	Выгоды предпринимательских структур
Привлечение негосударственного финансирования в инновационные проекты или проекты социально общественной значимости	Долгосрочный стабильный бизнес
Сокращение государственных расходов на содержание и эксплуатацию ГЧП-объектов	Улучшение имиджа компании
Достижение социально значимых целей при реализации требуемых инновационных проектов	Получение дополнительных возможностей для развития бизнеса
Рост эффективности управления государственными объектами на условиях ГЧП	Обеспечение гарантии прибыли от участия в выгодных ГЧП-проектах
Снижение финансовой нагрузки налогоплательщиков	
Разделение рисков между участниками ГЧП-проекта	

Эффективность предпринимательского сектора напрямую связана с качеством местной бизнес-среды: производительные компании имеют потребность в высококвалифицированных кадрах, усовершенствованной инфраструктуре, развитии исследовательских институтов и поставщиков, более интенсивной конкуренции. Формирование системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства предполагает создание региональной системы, которая будет представлять собой комплекс бизнес-инкубаторов, научно-технических парков и

⁵ Шварц Е.Б. Инновационное развитие предприятия в кластере // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 8. – № 4. – <http://naukovedenie.ru/PDF/84EVN416.pdf> (дата обращения 11.11.2016).

инфраструктурного обеспечения. И в этой связи для ускорения процесса модернизации национальной экономики необходимо направить усилия на формирование и развитие кластеров.

В основу реализации кластерного подхода должен быть положен принцип перехода от широкомасштабных технологий к технологиям, имеющим короткий жизненный цикл, характерный для малого и среднего бизнеса. Сегодня кластерный подход уже не новинка, а инструмент бизнеса, определенный инструмент бизнеса. Единственное, что необходимо, — это изменение психологии предпринимателей, понимания возможности ведения честного, взаимовыгодного и открытого сотрудничества участников кластерного объединения ради достижения экономической выгоды участниками. Кластер выступает организованным пространством, позволяющим эффективно функционировать субъектам малого и среднего предпринимательства и крупному бизнесу с учетом интересов участников.

Реализация кластерной политики в регионах способствует росту деловой активности, улучшению инвестиционного климата, улучшает деловую среду в регионе, способствует развитию информационных, экономических, социальных систем, давая толчок привлечению инвестиций и способствуя более интенсивному развитию предпринимательства. Развитие кластеров в регионах выступает одним из важнейших и необходимых условий повышения конкурентоспособности российской экономики и интенсификации предпринимательства в рамках партнерства. Среди основных признаков кластеров выделяются: возможность исследования и развития, обучение и инновации, высокая квалификация кадров, рост трудового потенциала, высокая предпринимательская энергия, присутствие капитала, обеспечение доступа к специализированным услугам, доступность поставщиков, сотрудничество с поставщиками оборудования, интенсивное формирование сетей, коллективное видение.

С учетом отраслевой специфики можно выделить несколько основных типов типов кластеров (таблице 2).

Кластеры смешанных типов могут сочетать признаки нескольких типов кластеров.

Следуя «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», в марте 2012 г. Министерство экономического развития РФ объявило о формировании перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров.

Сегодня на территории Российской Федерации постепенно возрастает количество созданных кластеров, охватывается все больше от-

Типы кластеров ⁶

Тип кластера	Характеристика кластера
1. Дискретный кластер	Включает предприятия, которые производят продукты и услуги непосредственно состоящие из дискретных компонентов, а именно автомобилестроительные предприятия, предприятия авиационной промышленности и судостроения, предприятия двигателестроения, и прочих отраслей машиностроения, предприятия строительства и предприятия производящие строительные материалы. Данные кластеры как правило включают малые и средние компании поставщики, которые развиваются вокруг главного сборочного предприятия.
2. Процессный кластер	Образуется в результате группировки предприятий, относящихся к процессным отраслям, как целлюлозно-бумажная химическая, металлургическая отрасли, сельское хозяйство и пищевая промышленность
3. Инновационный кластер	Развивается в «новых секторах экономики», например информационных технологий, биотехнологий, новых материалов, в сфере услуг, связанных с реализацией творческой деятельности. Инновационные кластеры включают новые компаний, возникшие в результате коммерциализации технологий, а также результатов НИОКР, проводимых в ВУЗах и НИИ.
4. Туристический кластер	Формируется в регионе на базе туристических активов и включает предприятия, связанные с обслуживанием туристов, Это могут быть и туроператоры, гостиницы, общественное питание, производство сувенирной продукции в регионе, транспортные предприятия
5. Транспортно логистический кластер	Включает совокупность инфраструктур и компаний, которые специализируются на хранении, сопровождении, доставке пассажиров и грузов. Транспортно логистический кластер может включать предприятия, обслуживающие порт, компании специализацией которых выступают морские, речные, наземные, воздушные перевозки, логистические комплексы. Транспортно логистические кластеры как правило имеют место развиваются в регионах, обладающих высоким транзитным потенциалом.

раслей. В настоящее время в Российской Федерации при поддержке федеральных и региональных органов исполнительной власти, по различным оценкам, уже создано, а также находится в завершающей стадии создания порядка 400 кластеров.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30.12.2014 г. № 1605 было создано к 2015 г. 27 центров кластерного развития. Общее количество кластеров, курируемых ЦКР, составило более 70.

⁶ Соловьева Е. А. Формирование кластера и развитие предпринимательской деятельности в инновационной экономике // Концепт. – 2013. – № 05 [Электронный ресурс] URL: <http://e-koncept.ru/2013/13103.htm> (дата обращения 14.11.2016).

Меры поддержки кластеров регулируются Постановлением правительства РФ от 31 июля 2015 г. № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров», Постановлением правительства РФ от 6 марта 2013 г. № 188 «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров».

Перечень инновационных территориальных кластеров РФ утвержден 28 августа 2012 г. поручением Председателя Правительства Российской Федерации № ДМ-П8-5060. В данный перечень вошли 25 территориальных кластеров, отобранных в рамках конкурса. Конкурсный отбор проводился рабочей группой по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, в рамках реализации поручения Президента РФ по итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации от 11 ноября 2011 г. и решения Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 30 января 2012 г.

Назовем несколько самых успешных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации ⁷:

- Кластер фармацевтической, медицинской, промышленности, радиационных технологий Санкт-Петербурга, Ленинградская область.
- Кластер развития информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций, Санкт-Петербург.
- Судостроительный инновационный кластер Архангельской области.

В Центральном федеральном округе можно назвать:

- Биотехнологический инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубна, Московская область.
- Камский инновационно-территориально-производственный кластер Республики Татарстан.
- Нижегородский индустриальный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии, Нижегородская область.
- Инновационный территориальный Аэрокосмический кластер Самарской области, Самарская область.

⁷ <http://www.technounity.ru/klaster/klastery-rossii/> (дата обращения 14.11.2016).

- Нефтехимический территориальный кластер, Республика Башкортостан.
- Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый Звездный», Пермский край.

В Уральском федеральном округе функционирует Титановый кластер Свердловской области.

В Сибирском федеральном округе действует:

- Кластер Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области.
- Алтайский биофармацевтический кластер, Сибирский федеральный округ, Алтайский край.

Дальневосточный федеральный округ:

- Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края, Дальневосточный федеральный округ, Хабаровский край.

Важнейшими задачами проведения кластерной политики сохраняются :

- подготовка проектов развития кластеров;
- мониторинг научного и производственного потенциала территориальных кластеров;
- подготовка и реализация кластерных проектов с привлечением инвесторов;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации работающих, оказание консультационных услуг заинтересованным участникам;
- помощь и содействие при получении государственной поддержки участникам кластеров;
- вывод новых продуктов и услуг на рынок;
- организация совместных семинаров и конференций в сфере интересов участников кластера.

В этой связи главной задачей деятельности центров кластерного развития выступает создание благоприятствующих условий для максимально эффективного взаимодействия сторон в интересах развития территориальных кластеров и обеспечение реализации совместных кластерных проектов.

Кластеры представляют собой развивающиеся системы. Успешные сегодня в силу разных причин (в том числе, внешних – прогресс науки и технологий, изменения конъюнктуры мирового рынка), завтра они могут утратить динамизм и перспективы. Стремительно растущие кластеры часто сталкиваются с разнообразными барьерами и ограни-

чениями, в силу которых реализация совместных проектов может затянуться на годы, а достижение зрелости — занять не одно десятилетие⁸.

Таким образом, формирование кластеров выступает эффективным инструментом развития малого и среднего предпринимательства, в особенности инновационного, но для дальнейшего развития предпринимателям необходимо разрешать проблемы, связанные с нехваткой ресурсов. Недостаток материально-технических, кадровых, финансовых, информационных и других ресурсов представляет серьезную проблему для инновационного предпринимательства.

Именно целевая предпринимательская деятельность выступает главной отличительной чертой кластера. В границах кластера объединяются производственный и инновационный бизнес, осуществляется сервисное обслуживание, управление качеством выпускаемой продукции осуществляется объединенными усилиями.

Объединение усилий предпринимателей на одной территории дает весьма ощутимые преимущества в конкурентной борьбе, содействуя рационализации производственных и рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях стремительно изменяющейся конъюнктуры рынка. Подобного рода объединение усилий в развитых странах уже доказало свою эффективность. Кластеры создают условия для привлечения инвестиций, так, инициатива, инновации, интеграция, информация, интерес — жизненно необходимые составляющие для привлечения инвесторов.

Реализация кластерной политики в регионах особенно со слабой предпринимательской активностью содействует повышению деловой активности предпринимательских структур, развитию инвестиционного климата в регионе, развитию экономических, социальных, информационных и интеграционных систем, что, в свою очередь, импульс для интенсификации развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического подъема региона.

В этой связи, как было отмечено нами выше, для внедрения кластерной модели необходимо изменение психологии современного предпринимателя, понимание возможности вести открытый, честный и взаимовыгодный бизнес, основанный на взаимовыгодном сотрудничестве участников кластера, с целью извлечения общей экономической выгоды.

⁸ Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития / Под. ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2013. — С. 37.

Используемые источники

1. Кластеры: проблемы теории и практики: монография / Д.А. Галимов, В.Н. Ключовкин; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2010. – 96 с.
2. Конкурентоспособность компаний и территорий: кластерные технологии: сборник научных статей / Под ред. Т.В. Миролобовой. – Пермь: Пермский государственный национальный исследовательский университет, 2012. – 304 с.
2. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу. Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 44–52.
8. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 21. – С. 23.
9. Балабанова А.В., Бусыгин К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV. – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014.
10. Куценко Е. С. Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Форсайт. – 2015. – Т. 9. – № 1. – С. 32–55.
11. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития / Под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 92 с.
12. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 605 с.
13. Соловьева Е. А. Формирование кластера и развитие предпринимательской деятельности в инновационной экономике // Концепт. – 2013. – № 05 [Электронный ресурс] URL: <http://e-koncept.ru/2013/13103.htm>(дата обращения 14.11.2016).
14. Шварц Е.Б. Инновационное развитие предприятия в кластере // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». –2016. – Том 8. – № 4. –<http://naukovedenie.ru/PDF/84EVN416.pdf>(дата обращения 11.11.2016).
15. <http://www.technounity.ru/klaster/klastery-rossii/>(дата обращения 14.11.2016).

Колотов К. А.

*аспирант,
Национальный исследовательский Томский политехнический
университет, кафедра «Экономика»
e-mail: 594950@bk.ru 634050*

Институциональные ловушки и экстерналии неоиндустриального импортозамещения

В российской экономике сегодня наблюдается дефицит инвестиционных ресурсов обрабатывающих предприятий, стагнация взаимодействия реального, финансового и сценарного секторов. В таких условиях инициирование процесса импортозамещения зависит от участия в этом процессе государства, однако происходит в институциональном вакууме, в отсутствии механизмов согласования интересов власти и бизнеса, субъектов обрабатывающих и сырьевых отраслей по восстановлению промышленности на новой технологической основе и насыщению внутреннего рынка. В данной статье рассмотрены институциональные ловушки, препятствующие выходу российской экономики на неоиндустриальный путь развития, используя рыночный, технологический и социальный потенциал импортозамещения.

Ключевые слова: экономика, неоиндустриализация, импортозамещение, институты, ловушки, экстерналии, инвестиции, инновации, конкурентоспособность, обрабатывающая промышленность.

Kolotov K. A.

Postgraduate student, National research Tomsk polytechnic university

The institutional traps and externalities of the neo-industrial import substitution

Today in Russian economy the lack of investment resources for processing enterprises, the stagnation of the real and financial sectors interactions are observed. In such circumstances, the initiation of the import substitution process depends on the state's participation in the process; however, it occurs in the institutional vacuum with the absence of mechanisms to coordinate the interests of government and business, entities of manufacturing and raw material producing industries in their technological recovery and domestic market saturation. This article describes the institutional traps, preventing the release of Russian economy on the path of neo-industrial development using the market, technological and social potential of import substitution.

Keywords: economy, neoindustrialization, import substitution, institutions, traps, externalities, investment, innovations, competitiveness, manufacturing.

Содержание, границы, вектор развития и ожидаемые результаты политики импортозамещения сегодня по праву относятся к одним из наиболее дискуссионных вопросов в российской экономической среде. Императив решения критически важной проблемы замещения доминирующего на российском рынке импорта продукции наукоемких отраслей и высокой степени переработки сырья несет в себе опасность усиления экономического изоляционизма¹.

Применительно к импортозамещению, неоиндустриализация означает восстановление утраченных в 1990-е годы звеньев производственных цепочек в машиностроении, радиоэлектронике, приборостроении, легкой, пищевой промышленности на новой технологической основе с одной стороны, и на ресурсной базе развитого сырьевого комплекса с другой². Следовательно, инициирование неоиндустриального импортозамещения означает баланс участия российской экономики в глобальной системе разделения труда с одной стороны, и реализацию национального инновационного потенциала в отечественной промышленности с другой.

Финансовая основа выхода государства на роль флагмана импортозамещения определяется высокой концентрацией инвестиционных ресурсов, необходимых для модернизации конкурентоспособных производств для внутреннего рынка. Так, в 2007–2013 гг. государственные корпорации сформировали инвестиционные программы в объеме более 2 трлн. руб., а капиталы крупных госбанков достигли 1,8 трлн. руб.³ Однако отрыв государственных инвестиций от императива импортозамещения и их низкая эффективность заставляет обратиться к проблеме формирования необходимой институциональной среды. К сожалению, сложившиеся институты в инвестиционной сфере, в формировании и реализации промышленной политики, во взаимоотношениях российского государства и сциентарного сектора, а также собственников промышленных предприятий препятствуют не только импортозамещению, но и всей неоиндустриализации экономики. Сверх этого, можно говорить о возникновении и продолжающимся углублении институциональ-

¹ Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю. Концепция структурных преобразований экономики России // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 2. – С. 20–22.

² Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю., Жиронкина О.В. Условия неоиндустриализации российской экономики // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 2. – С. 23.

³ Бредникова А.М. Региональный опыт привлечения государственного финансирования в коммерческие перспективные научные разработки // Национальные проекты. – 2012. – № 1. – С. 22.

ных ловушек, попав в которые, неоиндустриальное импортозамещение рискует остаться нереализованным.

Целенаправленно и в кратчайшие сроки приступить в формированию необходимых для неоиндустриального импортозамещения институтов и государству, и бизнесу мешает деинституционализация структурной политики. Она проявляется в деформации долгосрочных экономических интересов государства и отсутствии действенных стратегий промышленного развития, объединяющих интересы государства, сырьевого и обрабатывающего бизнеса, крупного, среднего и малого предпринимательства, финансовых фирм и промышленных предприятий. Наряду с этим, деинституционализация экономической политики российского государства усиливается субъективными силами — сырьевым лобби, политическими интересами сохранения рентно-сырьевой модели, недостаточным пониманием властями последствий технологической деградации промышленности и потери ее субъектами конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Источником и, одновременно, силой, разрушающей институциональную среду неоиндустриального импортозамещения в российской экономике, являются его институциональные ловушки. В общем виде они представляют собой неэффективные, но устойчивые нормы, правила, целевые установки. Они последовательно ухудшают ситуацию в экономике для большинства групп ее субъектов в угоду некоторым, но не устраняются длительное время, поскольку сохраняются механизмы принуждения к исполнению неэффективных норм (формальные или неформальные).

Основатели теории институциональных ловушек выделяют две их первопричины⁴.

Первая — эффект гистерезиса (сохранения неэффективных норм после «встряски» системы, «затухания» в ней возмущений). Его можно проследить в сохранении старых неэффективных институтов после проведения экономических реформ, поскольку эти институты связаны с глубинными интересами ключевых субъектов — государства, крупного бизнеса, политических партий⁵.

Вторая причина — «равновесие Нэша» (неэффективные для большинства стратегии отдельных субъектов экономики, которые дают им

⁴ Малкина М. Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики // *Тerra economicus*. — 2010. — Т. 8. — № 1. — С. 53.

⁵ Жиронкин С.А., Кадникова О.В. Непрерывное социальное благополучие в XXI в. // *Теория и практика общественного развития*. — 2016. — № 3. — С. 30.

единственную возможность максимизировать свой доход в ответ на действия других). Он проявляется, к примеру, в консервации устаревших технологий и росте производства сырья в российской экономике, несмотря на крайне неблагоприятную динамику глобального сырьевого рынка.

Специфические институциональные ловушки, делающие принимаемые государством усилия по развитию импортозамещения неэффективными, включают в себя нижеследующие.

Первой специфической институциональной ловушкой неоиндустриального импортозамещения является низкая эффективность государственных инвестиционных расходов при высокой доле государственной собственности в экономике. Российским госкомпаниям принадлежит 45% капитала предприятий в отрасли нефтедобычи, 49% в банковском секторе и 73% в перевозках⁶. Вместе с тем, капитализация российских государственных компаний в последние годы значительно сокращается. Так, за 2010–2014 гг. стоимость акций российских государственных компаний сократилась на 80 млрд. долл.⁷

Не менее опасной для инициирования государством неоиндустриального импортозамещения является технологическая отсталость госкорпораций. Так, за 2000–2014 гг. ОАО «Газпром» инвестировало в добычу нефти и газа, в их транспортировку 3,6 трлн. руб., из них – 2,5 трлн руб. в проекты, не вышедшие более чем на половину от своей проектной мощности. В частности, газопровод «Сахалин-Владивосток» используется на 20%, «Турецкий поток» практически заморожен, освоение месторождения «Штокман» совместно с французским концерном «Total» прекращено с потерями 22,3 млрд. руб.⁸ В сфере импортозамещения высоких технологий государственная корпорация «Роснано», созданная в 2007 г., остается убыточной (прибыль зафиксирована только в 2014 г. как следствие девальвации рубля) – с ростом убытков с 18 до 40 млрд. руб. за 2010–2013 гг. При этом за 2007–2012 гг. объем государственного финансирования «Роснано» составил 259 млрд. руб., а расходы – 196 млрд руб. (в т.ч. 47 млрд. руб. прямых инвестиций в иностранные компании). Многие крупные проекты «Роснано» обанкротились

⁶ Матовников М.Ю. Проблема российского внешнего корпоративного долга намного сложнее, чем кажется // Деньги и кредит. – 2013. – № 9. – С. 39.

⁷ Смирнова И.В. Государственное имущество: современные проблемы и развитие управления // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2014. – № 11. – С. 46.

⁸ Зубов В., Иноземцев В. Экономика «чудес»: почему государственные компании так неэффективны // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг», 28.09.2015: [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/09/2015/560923639a79472a14442d47> (дата обращения 17.12.2016 г.).

в результате технологического отставания их продукции от требований мирового рынка инноваций: компании «Нитол» (производство солнечных батарей – 9,4 млрд. руб.), «Cutting Edge» (компоненты кремниевых пластин – 2,6 млрд. руб.), «Plastic Logic» (гибкие планшетные компьютеры – 3,1 млрд. руб.), «Лиотех» (производство литиевых батарей, 13,5 млрд. руб.)⁹.

Таким образом, импортозамещение в российской экономике, попав в ловушку неэффективности государственных инвестиций, не может иметь неоиндустриальный характер. Главная причина этого – инвестиционная ловушка – доминирование инвестиций с краткосрочным эффектом, ориентированных на конъюнктуру сырьевого и финансового рынков. В итоге инвестиции, позволяющие начать выпуск в России конкурентоспособной продукции для внутреннего рынка, осуществляются точно, без учета реальной потребности промышленности в обновлении средств производства, в финансировании НИОКР.

Вторая специфическая институциональная ловушка неоиндустриального импортозамещения заключается в консервации низкого уровня развития институтов рынка в ренто-сырьевой модели экономики. Незрелые рыночные институты сдерживают рост предпринимательской активности и лишают эффективной господдержки обрабатывающие и высокотехнологичные отрасли, в которых инвестиции российского государства доказали свою неэффективность. Сформировавшиеся в России в период реформ рыночные институты – внешние (органы государственного управления, законы и постановления, суды), а также внутренние (контракты, права собственности, конкуренция, механизмы ценообразования), находятся на низком уровне развития, и не обеспечивают ни полноценное взаимодействие бизнеса и власти, ни его необходимую поддержку. Тем не менее, функционирование этих институтов удовлетворяет условиям сырьевой экономики, в которой примитивные, по меркам 21-го века, технологии и большой масштаб предприятий облегчают государственный контроль и администрирование их деятельностью. Следовательно, сохранение слабых институтов рынка в российской экономике предопределено низким технологическим уровнем преобладающих отраслей промышленности. А сама технологическая отсталость экономики России во многом вызвана слабыми институтами рынка.

Третья специфическая ловушка неоиндустриального импортозамещения – негативные институциональные внешние эффекты (экстер-

⁹ Счетная палата начала проверку «Роснано». Официальный сайт информационного агентства «Интерфакс»: [Электронный ресурс] 24.12.2015. URL: <http://www.interfax.ru/business/486834> (дата обращения 17.12.2016 г.).

налии). Они представляют собой нежелательные для субъектов импортозамещения последствия функционирования институтов, специально созданных для инициирования этого процесса. А для преодоления этих последствий, в свою очередь, требуется создание новых институтов; в дальнейшем такой цикл «институтотворчества» может повторяться много раз.

Причина появления институциональных экстерналий заключается в сложном и неоднозначном эффекте от создания государством новых формальных институтов, в «преломлении» первоначальных целей сквозь призму многообразия экономических интересов, лоббизма различных групп агентов. В результате одни и те же усилия государства по изменению системы институтов в сфере промышленной политики, регулирования инвестирования обрабатывающих производств и инноваций могут дать как желательные, так и нежелательные для импортозамещения результаты. Мы выделили следующие институциональные экстерналии неиндустриального импортозамещения:

- снижение спроса на инновации со стороны реального сектора экономики вследствие усиления монопольного положения государства в сциентарной сфере, концентрации технологий и кадров в ОПК;
- ухудшение инвестиционного климата в обрабатывающих отраслях как результат бюрократизации инвестиционных решений государства по мере развития законодательного обеспечения промышленной политики, наряду с трансляцией внутрь внешних шоков и ужесточением денежно-кредитной политики Банка России;
- рост неопределенности инвесторов в перспективах внутреннего спроса на продукцию конечного потребления, соответствующую международным технологическим стандартам;
- рост трансакционных издержек «точечной» модернизации обрабатывающих отраслей (к примеру, технологического развития оборонно-промышленного комплекса на фоне продолжения деградации гражданских производств). Поскольку неиндустриальное импортозамещение преследует конечной целью расширение обрабатывающих и высокотехнологичных производств для внутреннего рынка, то преодоление технологического отставания в 35–50 лет в течение 5–7 лет (согласно «Стратегиям – 2020 и 2030») не может не вызвать серьезные сдвиги на рынке труда, в собираемых налогах, в динамике банкротств предприятий и финансирующих их банков.

Реальность подобной парадоксальной опасности положительного структурного сдвига мы объясняем тем, что все попытки модернизации российской промышленности (приток 98,4 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций за 2005–2010 гг.¹⁰, развертывание «отверточных» сборочных производств, создание технопарков и инновационных кластеров) вызвали не технологический прорыв, а эффект «спиловер». Он заключается в получении выгоды не столько от внедрения инноваций, сколько от его побочных эффектов — улучшения имиджа, повышения кредитоспособности, создания новых рабочих мест, улучшения отношений с властью и пр.

В условиях существующих институциональных ловушек действие эффекта «спиловер» приводит к тому, что импортозамещение в российской промышленности происходит в виде имитации уже созданных за рубежом и устаревающих технологий, и в попытке их воспроизводства на российских предприятиях. Следовательно, появление институциональных экстерналий неоиндустриального импортозамещения может значительно усилить существующие ловушки, в результате чего произойдет значительное отклонение от первоначальных целей развития конкурентоспособных производств для внутреннего рынка.

Четвертая институциональная ловушка — барьеры конвертации технологического потенциала оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в драйвер неоиндустриального импортозамещения. В России ОПК производит, по экспертным оценкам, до 7% промышленной продукции и создает до 2 млн. рабочих мест¹¹.

Тем не менее, технический уровень оборонных предприятий неуклонно сокращается, и российские производители становятся все менее конкурентоспособными на мировом рынке вооружений и вынуждены были уйти из трех десятков его секторов.

Несмотря на рекордные объемы продаж российского вооружения в 2014 г. в 15 млрд. долл., к 2020 г. возможен спад экспорта ОПК на 1 млрд. долл. ежегодно. Основными факторами снижения международной конкурентоспособности российского ОПК данные авторы называют отсутствие внутренних производств ключевых компонентов многих видов современного вооружения — электронно-компонентной базы, двигателей, а также недостаток современных станков для производства техники, нехватка редкоземельных металлов. Применение зарубежной

¹⁰ Инвестиции в России. 2015: Стат. сб. — М.: Росстат, 2015. — С. 88.

¹¹ Довгучиц С.И. О развитии ситуации в ОПК в 2011 году, основных направлениях деятельности и задачах на ближайшую перспективу // Сборник: Оборонный комплекс РФ: состояние и перспективы развития. — С. 217.

электронной компонентной базы по изделиям собственного производства достигает от 5% до 10% для ракетной техники, от 10% до 20% для систем управления ракетных комплексов, от 20% до 30% от общей номенклатуры авиационных систем. В производстве спутников системы «Глонасс» применяется до 80% западных комплектующих¹².

Следовательно, российский ОПК не сможет в обозримом будущем выступить инициатором замещения высокотехнологичного импорта в гражданских отраслях обрабатывающей промышленности, поскольку сам испытывает значительную потребность в импортозамещении. А для решения этой проблемы необходимо последовательное развитие рыночных институтов инновационной системы, обеспечивающих трансфер инноваций в гражданские отрасли. Прежде всего, необходимы государственные и государственно-частные венчурные фонды, финансирующие внедрение «технологий двойного применения» в массовое производство для внутреннего рынка. Перечень данных технологий довольно обширен и связан с выпуском высокотехнологичной продукции органической химии, высокопрочных сплавов, станков и дефектоскопов, полупроводников, программного обеспечения.

Все институциональные ловушки неоиндустриального импортозамещения – как общие, так и специфические, находятся в тесной взаимосвязи с проблемой технологического отставания российской экономики. В результате формируется особая ловушка – *технологическая*. Она представляет собой устойчивую самоподдерживающуюся ситуацию, в которой развитие в России конкурентоспособных высокотехнологичных производств для замещения импорта сдерживается неблагоприятной институциональной средой. В свою очередь, такая среда с совокупностью институциональных ловушек поддерживается условиями, в которых реализуется рентно-сырьевая модель экономики страны.

В российской экономике технологическая ловушка проявляется в увеличении доли импорта по мере повышения уровня технологий в производственных цепочках. В частности, для продукции отраслей, обеспечивающих выпуск средств производства (станкостроение, приборостроение, выпуск современных синтетических материалов и сплавов, производство полупроводников и ферромагнетиков, и т.п.) доля импорта достигает 65% от внутреннего потребления. В свою очередь, в

¹² Совет Федерации Федерального Собрания РФ. «О мерах по реализации импортозамещения в гражданских отраслях промышленности в интересах укрепления национальной безопасности» Аналитический вестник. Серия: Проблемы национальной безопасности. – 2014. – № 27 (545) – С. 44.

отраслях, использующих современные материалы и средства производства для выпуска высокотехнологичной продукции конечного спроса (фармацевтика, радиоэлектроника, автомобилестроение, робототехника и пр.) доля импорта достигает 80%. Итогом усиления технологической зависимости российской экономики от импорта является практически полное (до 95%) доминирование ввозимой из-за рубежа биохимической, нано-материальной, спутниковой, промышленно-цифровой, безлюдно-технологической продукции, которая определяет стандарты бу-дущих технологий.

Преодоление технологической ловушки фактически означает «запуск» технологического мультипликатора, действие которого проявляется в «катализации» выпуска менее технологичных производств более высокотехнологичными¹³. Это требует беспрепятственного трансфера технологий из сциентарного и высокотехнологичного секторов в обрабатывающие отрасли промышленности. Фактически выход из технологической ловушки должен быть ознаменован институциональным обеспечением формирования новых технологических и научно-производственных платформ для интенсивного насыщения внутреннего рынка конкурентоспособными товарами.

Для того чтобы импортозамещение стало содействовать восстановлению конкурентоспособной обрабатывающей промышленности и «запустило» технологический мультипликатор, необходимы системные институциональные преобразования. Поэтому институциональное обеспечение неиндустриального импортозамещения мы полагаем зависимым от выполнения следующего комплекса условий.

Первым условием является формирование благоприятного *институционального режима* для развития импортозамещающих производств. Институциональный режим представляет собой определенный порядок принятия и применения норм, правил, традиций, этики, лоббирования (всего комплекса формальных и неформальных институтов). Этот порядок определяет легитимность (правовое и общественное признание) институтов. Необходимый для развития неиндустриального импортозамещения институциональный режим должен отвечать следующим требованиям: гибкая и прозрачная власть, стимулирующая развитие институтов конкурентной среды; наличие эффективных государственно-частных партнерств в инновационной сфере, позволяющих реализовать проекты импортозамещающих производств; действенная защита прав

¹³ Жиронкин С.А. Развитие государственного факторинга в ТЭК Кузбасса // Уголь. – 2001. – № 6. – С. 62.

интеллектуальной собственности, необходимая для массового импорта технологий; развитие промышленного персонала, научных работников и инновационных предпринимателей с современными компетенциями.

Вторым условием преодоления институциональных ловушек импортозамещения является *целенаправленный выход на институциональную траекторию* неоиндустриального развития, которая представляет собой описание процесса развития необходимых институтов во времени. Этот процесс определяется «промежуточными», или «вспомогательными» институтами, которые «стыкуют» действующие нормы и правила с наиболее востребованными. Создавая «промежуточные» нормы, можно инициировать выход из институциональной ловушки. При построении неоиндустриальной институциональной траектории импортозамещения ее ориентирами могут быть заимствованные из-за рубежа и адаптируемые для России институты государственного стимулирования инновационной деятельности и повышения уровня переработки сырья:

- опыт США по формированию целевых программ привлечения инвестиций в техническое перевооружение энергетики, связи, транспорта;
- опыт Японии, Сингапура по созданию особой системы норм госуправления, воплощенных в министерствах технологического развития, инноваций;
- опыт развития контрактных связей между фирмами в высокотехнологичных кластерах («Силиконовая долина» в США, биохимический кластер Манчестера (Великобритания), аэрокосмический кластер Жене (Франция));
- опыт Японии, США, Германии, Великобритании и других стран по развитию законодательства в инновационной сфере, связанного с защитой прав интеллектуальной собственности, инвестированием в интеллектуальный капитал и пр.

Третье условие преодоления институциональных ловушек неоиндустриального импортозамещения заключается в *формировании необходимой институциональной среды* – определенного набора формальных и неформальных институтов. К наиболее востребованным формальным институтам государства мы относим следующие:

1. Целевые программы по развитию импортозамещения, направленные на привлечение инвестиций сырьевых корпораций и частных инвесторов в обрабатывающие производства для внутреннего рынка.
2. Принятие законов о венчурных банках, об инновационных инвестиционных консорциумах, которые будут формировать свой капитал путем выпуска акций и продажи их частным инвесторам, об отраслевых

венчурных фондах, о государственном страховании банковских рисков долгосрочного финансирования высокотехнологичных компаний. Также необходимо законодательное закрепление общедоступных технологий и создание в регионах групп поддержки технологических платформ, объединяющих ведущих ученых и чиновников, бизнесменов.

К наиболее востребованным институтам бизнеса, альтернативных государственным и необходимым для преодоления ловушек неоиндустриального импортозамещения, мы относим союзы и ассоциации высокотехнологичных компаний, долгосрочные соглашения о передаче технологий иностранными инвесторами, договоры о взаимном инвестировании инноваций государственными и частными компаниями. Также важным институтом бизнеса выступает инновационное интрапренерство – вовлечение высококвалифицированных работников предприятий и ученых в инновационные старт-апы технологического развития¹⁴.

Таким образом, для выхода процесса импортозамещения из сложившихся институциональных ловушек требуется формирование институтов рынка и государства, связанных с целевым программированием этого процесса, с развитием законодательной базы, контрактной основы отношений производителей сырья, промежуточной и готовой продукции, НИОКР, способных снизить транзакционные издержки старта неоиндустриального импортозамещения.

Используемые источники

1. Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю. Концепция структурных преобразований экономики России // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 2. – С. 20–22.
2. Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю., Жиронкина О.В. Условия неоиндустриализации российской экономики // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 2. – С. 23–27.
3. Бредникова А.М. Региональный опыт привлечения государственного финансирования в коммерческие перспективные научные разработки // Национальные проекты. – 2012. – № 1. – С. 38–41.
4. Малкина М. Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики // Terra economicus. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 50–60.
5. Жиронкин С.А., Кадникова О.В. Непрерывное социальное благополучие в XXI в. // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 3. – С. 29–31.

¹⁴ Zhironkin S.A., Tyulenev M.A., Zhironkina O.V., Hellmer M.C. The global determinants of mining higher education development // Metallurgical and Mining Industry. – 2016. V. 2. – PP. 64.

6. Матовников М.Ю. Проблема российского внешнего корпоративного долга намного сложнее, чем кажется // Деньги и кредит. – 2013. – № 9. – С. 39.
7. Смирнова И.В. Государственное имущество: современные проблемы и развитие управления // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2014. – № 11. – С. 46.
8. Зубов В., Иноземцев В. Экономика «чудес»: почему государственные компании так неэффективны // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг», 28.09.2015: [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/09/2015/560923639a79472a14442d47> (дата обращения 17.12.2016 г.).
9. Счетная палата начала проверку «Роснано». Официальный сайт информационного агентства «Интерфакс»: [Электронный ресурс] 24.12.2015. URL: <http://www.interfax.ru/business/486834> (дата обращения 17.12.2016 г.).
10. Инвестиции в России. 2015: Стат. сб. – М.: Росстат, 2015. – 655 с.
11. Довгучиц С.И. О развитии ситуации в ОПК в 2011 году, основных направлениях деятельности и задачах на ближайшую перспективу // Сборник: Оборонный комплекс РФ: состояние и перспективы развития. – С. 213–224.
12. Совет Федерации Федерального Собрания РФ. «О мерах по реализации импортозамещения в гражданских отраслях промышленности в интересах укрепления национальной безопасности». Серия: Проблемы национальной безопасности. – 2014. – № 27 (545) – С. 36–52.
13. Жиронкин С.А. Развитие государственного факторинга в ТЭК Кузбасса // Уголь. – 2001. – № 6. – С. 62.
14. Zhironkin S.A., Tyulenev M.A., Zhironkina O.V., Hellmer M.C. The global determinants of mining higher education development // Metallurgical and Mining Industry. – 2016. – V. 2. – PP. 62–67.

Кузнецова Е. О.

*студент 1-го курса магистратуры,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: ekaterina.pnz@mail.ru*

Оценка развития рынка ипотечного кредитования в регионах России

В статье исследована проблема оценки и моделирования ипотечного кредитования регионов РФ в условиях нестабильной экономической ситуации. Представлена характеристика современного состояния ипотечного кредитования в России.

Ключевые слова: *ипотечное жилищное кредитование, агрегированный индикатор, социально-экономические факторы, эконометрическое моделирование, метод главных компонент.*

Kuznetsova E. O.

*master student,
Plekhanov Russian University of Economics*

Assessment of the development of the mortgage market in the regions of Russia

The article studies the problem of assessment and modeling of mortgage lending in the regions of Russia unstable economic situation. Presents characteristics the current state of mortgage lending in Russia.

Keywords: *mortgage lending, aggregate indicator of socio-economic factors, econometric modeling, principal component analysis.*

Особое значение в экономической политике любого государства занимает состояние рынка ипотечного жилищного кредитования (ИЖК). Кроме того, для большинства людей ипотека – это единственная возможность приобрести собственное жилье. Поэтому анализ факторов, влияющих на развитие ипотечного рынка, а также на кредитоспособность населения является на сегодняшний день важной задачей экономики для многих стран. Кроме того, ипотечное кредитование способно значительно ускорить развитие экономики страны, т.к. при росте спроса на ипотечный продукт имеет место рост новостроек, что стимулирует некоторые отрасли промышленности, увеличивает объемы производства и дает возможность его модернизировать. Развитие ипотечного кредитования помогает удовлетворять потребность насе-

ления в жилье и положительно влияет на преодоление социальной нестабильности ¹.

Рынок ипотечного кредитования в России по сравнению с другими странами появился относительно недавно, однако за свое существование он уже успел приобрести свои особенные качества.

Отметим, что в 2014 г. наблюдался исторический максимум ипотечного кредитования в России: банками было выдано заемщикам кредитов на 1,7 трлн руб., прирост по сравнению с 2013 г. составил 30%, что в два раза превысило темпы роста всего рынка кредитования. В объеме всех кредитов, выданных физическим лицам, доля ипотеки в этот период составила 15%.

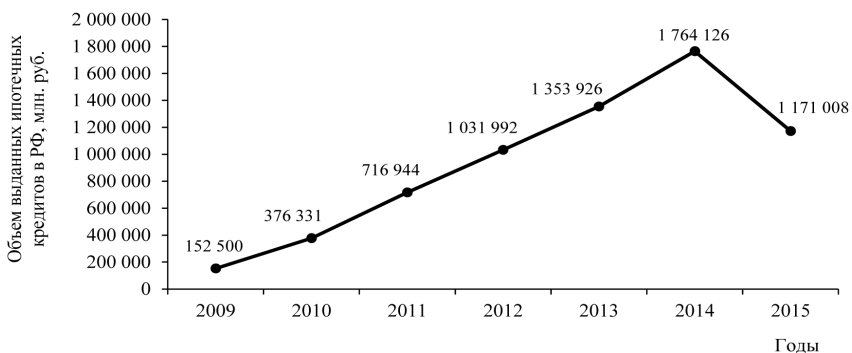


Рисунок 1. Динамика объема выданных ипотечных жилищных кредитов в РФ, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, млн. руб.

Как видно из данных рисунка 1, после масштабного кризиса 2007–2008 гг. рынок ипотечного кредитования начал постепенно восстанавливаться и динамика выданных ипотечных жилищных кредитов в РФ имела возрастающую линейную тенденцию с 2009 по 2014 г. Однако с 2014 г. объемы выдаваемых кредитов сократились на 33,6%, что было связано с последствиями нового кризиса в конце этого года.

На рынок ипотечного жилищного кредитования оказывают влияние различные факторы: демографические, политические, экономические и ряд других. Для регионов России характерна высокая дифференциация по показателям рынка ИЖК, поэтому анализ причин данного факта для определенных групп субъектов имеет особую практическую значимость ².

¹ Тихомирова Т.М., Сукиасян А.Г. Оценка вектора развития человеческого потенциала в субъектах РФ // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2013. – № 2 (56). – С. 81–91.

² Tikhomirova T.M., Sukiasyan A.G // Modified estimates of human potential in the regions of Russian Federation taking into consideration the risks of health losses and social tensions // Экономика региона. – 2014. – № 4 (40). – С. 164–177.

Принимая в расчет характерные особенности регионов, необходимо разрабатывать определенную совокупность мер по созданию собственной стратегии ипотечного кредитования для каждого субъекта РФ или группы российских регионов, объединенных по схожим характеристикам рынка жилищной ипотеки.

Для анализа рынка ипотечного кредитования использовались данные в динамике с 2009 по 2014 гг. по 82 регионам РФ.

В качестве индикаторов развития ИЖК Y , отражающих ситуацию на рынке ипотечного кредитования, анализировались следующие показатели:

- объем выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, млн рублей (Y_1);
- объем задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам, по данным Банка России, млн рублей (Y_2);
- доля региона в общем объеме выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, % (Y_3);
- количество выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, штук (Y_4);
- объем просроченной задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам, по данным Банка России, млн рублей (Y_5);
- объем выданных ипотечных жилищных кредитов в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, млн рублей (Y_6);
- объем выданных ипотечных жилищных кредитов в иностранной валюте, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, млн рублей (Y_7);
- объем задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях, по данным Банка России, млн рублей (Y_8);
- объем задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте, по данным Банка России, млн рублей (Y_9).

В роли факторных признаков X , при помощи которых можно сформировать достаточно полное и всестороннее представление о структуре, состоянии и динамике ипотечного рынка в регионах страны, выступали следующие характеристики:

- средний размер выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, тыс. рублей (X_1);
- средневзвешенный срок по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, месяцев (X_2);

- средневзвешенная ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, % (X_3);
- общая площадь введенного жилья, приходящая в среднем на 1 жителя, кв. м/человека (X_4);
- общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, по данным Росстата, кв.м/человека (X_5);
- среднегодовой коэффициент доступности жилья, лет (X_6);
- средняя цена 1 кв.м общей площади квартир на рынке жилья, накопленным итогом с начала года, рублей (X_7);
- валовой региональный продукт по субъектам РФ, млн рублей (X_8);
- среднедушевой доход населения, накопленным итогом с начала года, рублей (X_9);
- уровень безработицы, % (X_{10}).

Все вышеперечисленные показатели рассматривались комплексно для каждого региона РФ и были приведены к сопоставительному виду по формуле:

$$\dot{K}_i^T = \frac{K_i^T}{P_i^T} \cdot 1000, \quad (1)$$

где \dot{K}_i^T – значение масштабированного признака i -го региона в году T , K_i^T – значение признака i -го региона в году T , P_i^T – численность населения (чел.) i -го региона в году T , $i \in [1, 82]$, $T \in [2009, 2014]$.

Кроме того, нельзя исключать тот факт, что с 2009 по 2014 год большое влияние на показатели, выраженные в денежном эквиваленте, оказала инфляция, которая последнее время имела в России достаточно высокие темпы. Для того, чтобы анализировать и сравнивать показатели рынка ипотечного кредитования в динамике, необходимо свести данные, выраженные в рубля к базисному 2009 году. Для этого используем дефлятор – ценовой индекс, который позволяет определить реальные изменения объёмов услуг ипотечного кредитования в стране. Данный индекс рассчитывался по следующей формуле:

$$I_{2009}^T = \prod_{T=1}^5 \frac{I_i^T}{100}, \quad (2)$$

где I_{2009}^T – индекс потребительских цен i -го региона в году T относительно базового 2009 года (в долях), I_i^T – индекс потребительских цен i -го региона в году T (в %), $i \in [1, 82]$, $T = [1, 5]$, причем T_1 соответствует 2010 г., а T_6 – 2014 г.

Таким образом, приведенная относительная величина денежной характеристики была выражена как:

$$\dot{K}_i^T = \frac{\dot{K}_i^T}{I_{2009}^T}, \quad (3)$$

где \dot{K}_i^T – значение признака i -го региона в году T с учетом инфляции, \dot{K}_i^T – значение масштабированного признака i -го региона в году T , I_{2009}^T – индекс потребительских цен i -го региона в году T относительно базового 2009 года, $i \in [1, 82]$, $T \in [2010, 2014]$.

На начальном этапе анализа рассматривались все характеристики. Далее методом корреляционного анализа были отобраны информативные признаки, в силу сильной коррелированности с другими характеристиками показатели $X_1, X_7, X_9, Y_1, Y_2, Y_3, Y_9$ были признаны не информативными³.

На следующем этапе исследования выделялись субъекты по характеристикам рынка ИЖК существенно отличные относительно других регионов РФ. Для этого был использован метод главных компонент (МГК). На основе результатов анализа МГК был сделан вывод о том, что г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО и Ямало-Ненецкий АО являются нетипичными.

Для разработки агрегированного индикативного показателя ипотечного кредитования был применен индексный метод. Из множества вариантов было принято в качестве такого показателя использовать средневзвешенное значение по признакам $Y_4 - Y_7$:

$$I_i^t = \sum_{j=4}^7 \alpha_j \tilde{Y}_j^{it}, \quad (4)$$

где α_j – вес j -го признака, \tilde{Y}_j^{it} – стандартизированное значение j -го признака ИЖК по i -му региону в момент времени $t, j = [4, 7], i = [1, 82], t = [1, 6]$, причем t_1 соответствует 2009 г., а t_6 – 2014 г.

Для определения весов α_j применялась процедура метода главных компонент, которая позволяет оценить вклад различных переменных в линейную комбинацию агрегированного показателя⁴. Таким образом, индекс I_i^t , учитывает в себе каждую из независимых

³ Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Урмаев О.С. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. – М.: Экономика, 2010. – 636 с.

⁴ Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Урмаев О.С. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. – М.: Экономика, 2010. – 636 с.

переменных $Y_4 - Y_7$ разными весами, что позволяет охарактеризовать его как комплексный показатель, способный в целом описать ситуацию на рынке ипотечного кредитования в регионах РФ. На рисунке 2 представлено распределение субъектов РФ по значению индекса I_i , который был получен усреднением по временному фактору:

$$I_i = \sum_{i=1}^6 I_i' . \quad (5)$$

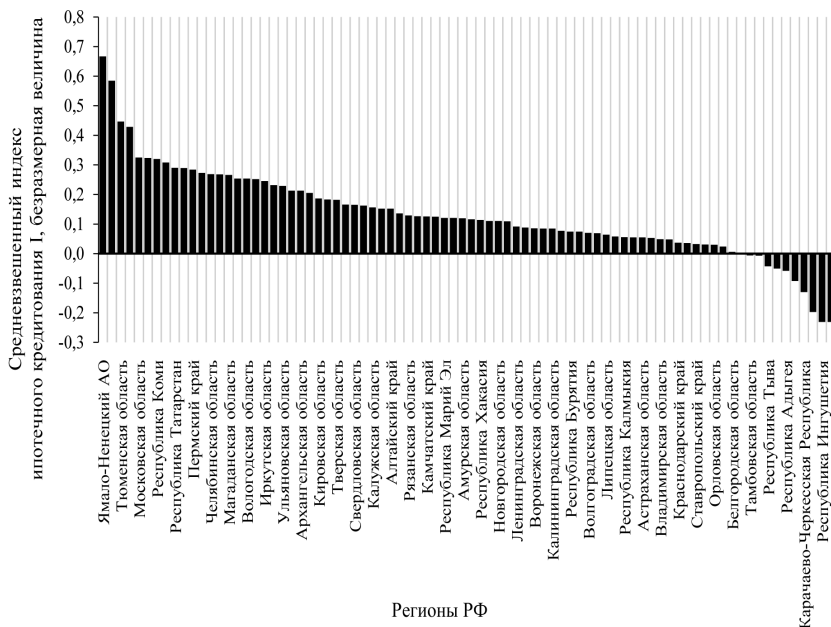


Рисунок 2. Распределение регионов РФ по значению усредненного за период 2009–2014 гг. индекса ипотечного кредитования, I

Из графика видно, что в положительной области размещаются лидирующие регионы РФ на рынке ИЖК (Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Тюменская область и т.д.), а в отрицательной – отстающие (республика Дагестан, Ингушетия, Чеченская республика и т.д.).

Размах значений агрегированного показателя I_i по регионам страны оставил 134,66%, коэффициент вариации – 115%. Это свидетельствует, что по кредитоспособности населения и общего состояния на рынке ипотечного кредитования, регионы Российской Федерации сильно дифференцированы.

В этой ситуации для изучения региональной структуры можно провести кластеризацию регионов РФ по характеристикам ипотечного рынка, по результатам которой может быть выделено несколько однородных групп регионов.

Проведенное исследование оценки ипотечного жилищного кредитования по субъектам РФ показало, что на региональном уровне наблюдается сильная дифференциация по анализируемому явлению. С помощью агрегированного индикатора I , включающего в себя в т.ч. временную составляющую, можно определить положение любого региона в системе ипотечного жилищного кредитования в России в рамках исследуемого периода. Усредненный за период индекс ИЖК I может быть использован в качестве эндогенной переменной при построении регрессионных многофакторных моделей, описывающих рынок ипотечного кредитования в РФ.

Используемые источники

1. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. – М.: Экономика, 2009. – 455 с.
2. Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 351 с.
3. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Урмаев О.С. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. – М.: Экономика, 2010. – 636 с.
4. Тихомирова Т.М., Сукиасян А.Г. Оценка вектора развития человеческого потенциала в субъектах РФ // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2013. – № 2 (56). – С. 81–91.
5. Эконометрическое моделирование стоимости регионального жилья в чеченской республике [Электронный ресурс]. – Ресурс доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1397743895>.
6. Tikhomirova T.M., Sukiasyan A.G Modified estimates of human potential in the regions of Russian Federation taking into consideration the risks of health losses and social tensions // Экономика региона. – 2014. – № 4 (40). – С. 164–177.

Миленков А. В.

*кандидат экономических наук,
соискатель учёной степени доктора экономических наук,
Российская академия предпринимательства
e-mail: milal25@yandex.ru*

Функционально-наблюдательные и надзорные свойства контроля устойчивости развития банковского кластера финансовой системы субъекта федерации

Определяемая в статье роль функции контроля и её надзорной составляющей в управлении повышением устойчивости развития банковского кластера финансовой системы субъекта федерации заключается не только в финансовом поддержании непрерывности производственного процесса, но и в обеспечении целевой ориентации организации регионального хозяйственного комплекса на достижение планируемых экономических и социальных результатов, эффективности используемых ресурсов, в повышении устойчивости банковского сектора финансовой системы, наблюдения за соблюдением количественных и качественных характеристик экономической стабильности и безопасности деятельности банков.

Ключевые слова: функциональные свойства контроля, устойчивость банковского кластера финансовой системы, ресурсный и конкурентный потенциал банка, поддержание денежного оборота, надзорная составляющая функции контроля, банковский надзор, функционально-наблюдательная технология контроля.

Milenkov A. V.

*PhD(Economics),
an applicant for the degree of doctor of economic sciences,
Russian Academy of entrepreneurship*

Functional-observation and oversight properties of control of stability of development of the banking cluster financial system of the subject federation

Defined in article the role function of monitoring and its oversight component in managing improving the stability of development of the banking cluster financial system of the subject federation lies not only in the financial support continuity of the production process, but and in support target orientation of the organization of the regional economic complex on

achieving planned economic and social outcomes, efficiency, use of resources, to enhance the resilience of the banking sector of the financial system, in surveillance of quantitative and qualitative characteristics of economic stability and security of banking activities.

Keywords: *the functional qualities of the control, the stability of the banking cluster of financial system, resource and competitive capacity of the bank, support money turnover, the oversight component of the function of control, banking supervision, functional-observation technology of the control.*

Функция контроля в системе управления деятельностью организаций банковского кластера своим назначением в процессе реализации банком своего свойства, состоящего в упорядочении и рационализации денежного оборота, может быть представлена общим, свойственным социально-экономическим системам функциональным назначением, содержательным наполнением которого выступает принятие и реализация организационно-экономических и иных мер по поддержанию и повышению устойчивости банковского сектора, его адаптации к изменениям состояний внешней и внутренней сред.

Общими характеристиками в раскрытии понятия «контроль» применительно к объекту управления, экономическому процессу в экономической литературе выступают функциональные свойства контроля, как технологического элемента системы управления, выражающиеся в наблюдении за текущей деятельностью управляемого объекта с тем, чтобы установить уровень соответствия его фактического параметрического состояния планируемому, отвечающему сбалансированности ресурсного и конкурентного потенциалов установленным к достижению целевым ориентирам эффективности деятельности, роста экономических результатов.

Вместе с этим в состав общих положений функционального назначения контроля за наблюдаемым объектом управления (банковским кластером) входит проверка субъектом управления соблюдения в процессе выполнения организациями банковского кластера федеральных и региональных законов, инструкций и положений Банка России, других нормативно-правовых актов, договоров, соглашений, программно-целевых положений.

Роль функции контроля в системе управления деятельностью банковских организаций и банковского кластера региональной финансовой системы в целом состоит в: повышении устойчивости банковского сектора, выполняя общие свойства своего функционального назначения, присущие социально-экономическим системам; расширении и конкретизации состава своих технологических характеристик влияния на устойчивое

функционирование банковского кластера, взаимоувязывая их с основными положениями функционального назначения банка, их секторального состава, выражаемыми концентрацией свободных капиталов в целях поддержания непрерывности организации регионального производства, упорядочения и развития денежного оборота [1].

Роль реализуемых наблюдательных свойств контроля за процессом аккумуляции банками денежных ресурсов и их направлением организациям регионального хозяйственного комплекса заключается не только в финансовом поддержании непрерывности производственного процесса, но и в обеспечении целевой ориентации организаций (хозяйствующих субъектов, предприятий) регионального хозяйственного комплекса на достижение планируемых экономических и социальных результатов, эффективности используемых ресурсов.

Совокупность свойств функции контроля системы управления повышением устойчивости банковского кластера финансовой системы субъекта федерации в реализации своего назначения может быть представлена в виде наблюдения за изменением уровня устойчивости банка, банковского кластера финансовой системы региона в процессе влияния на их деятельность негативных экономических, финансовых и технологических факторов внешней и внутренней сред.

Контроль изменения (роста, снижения) устойчивости банка, секторально-региональной совокупности банков, на наш взгляд, должен устанавливать не только количественные и качественные параметры отклонений от принятого курса на обеспечение устойчивого состояния банковской системы, но и на соблюдение складывающихся тенденций эффективности использования ресурсного и конкурентного потенциалов банка, банковского кластера региональной финансовой системы, выступающих факторами способствования режиму равновесности деятельности, экономической стабильности банковской системы [2].

Роль контрольных функций системы управления повышением устойчивости банковского сектора, его отдельных банковских структур состоит в соединении наблюдения за соблюдением количественных и качественных характеристик экономической стабильности и безопасности деятельности объекта управления. При этом наблюдаемые (контрольные) приёмы и действия менеджмента банковского кластера финансовой системы субъекта федерации должны быть направлены на соблюдение своевременного и оперативного использования своих ресурсных и конкурентных потенциалов, соответствующих достижению целевых установок поддержания тенденции и повышения устойчивого развития банковского кластера региональной финансовой системы [3].

Роль функции контроля системы управления устойчивым развитием исследуемого объекта (банковского кластера) за обеспечением должного уровня безопасности его деятельности должна проявляться как в рамках функционально-наблюдательного её курса, так и контрольных (наблюдательных) мер по установлению результативности противодействия влиянию внешней деловой среды организационно-экономическими и иными действиями в составе реализуемых стратегий по поддержанию и повышению устойчивости развития банковского кластера финансовой системы субъекта федерации.

Необходимость целенаправленного использования функционально-наблюдательных свойств такой технологической составляющей системы управления устойчивостью банковского сектора (кластера) финансовой системы субъекта федерации, как контроль, продиктована соблюдением взаимных экономических интересов организаций банковского кластера и регионального хозяйственного комплекса. При этом виды деятельности банков региональной финансовой системы, вытекающие из их функционального назначения по хранению денежных и иных средств, кредитованию, расчётно-кассовому обслуживанию в целом ориентированы менеджментом банковского сектора на поддержание такого уровня денежного оборота, который бы обеспечивал непрерывность регионального производства и использование потенциальных возможностей (ресурсных, конкурентных) организаций субъекта федерации для повышения темпов экономического роста, эффективности деятельности.

Функционально-наблюдательная технология контроля устойчивости банковского кластера региональной финансовой системы ориентирована на установление возможных отклонений от устойчивости функционирования банковского кластера финансовой системы, вызванных влиянием экономических, организационных и технологических (инновационных) факторов внешней и внутренней сред на развитие банковских структур финансовой системы региона.

Используемая менеджментом информация от непрерывно осуществляемого контроля за отклонениями от установленного уровня устойчивости банковского кластера, его отдельных банков, в свою очередь, требует расширения функционально-наблюдательной технологии контроля, усиления её надзорными положениями, направленными на приведение посредством соответствующих мер и действий снижающегося уровня устойчивости секторальных банковских структур финансовой системы региона в первоначальное равновесное состояние.

Включение надзорной составляющей в функцию контроля соблюдения необходимой тенденции и повышения уровня устойчивого развития банковского кластера непосредственно связано с высоким уровнем ответственности менеджмента финансовой системы регионального и федерального уровня за эффективным использованием финансовых ресурсов, поддержанием непрерывности регионального производства, темпов его экономического роста [4].

Повышение роли технологических элементов банковского надзора в рамках функции контроля системы управления развитием банковского кластера, его устойчивости в условиях изменяющихся экономических, инновационных и иных состояний макро-, микросред заключается в принятии в этих условиях таких управленческих решений, которые бы наиболее полно и гарантированно обеспечивали защиту средств вкладчиков и кредиторов от неоправданных кредитных, инвестиционных рисков, от мошенничества, киберугроз.

Соблюдение банковскими структурами установленных внутренних и внешних регламентаций, норм и правил, технологических процедур выступают основными положениями банковского надзора по обеспечению как защиты вкладчиков и кредиторов от ошибочных управленческих решений, так и поддержания равновесного состояния деятельности банковского кластера, повышения устойчивости его развития [5]. При этом принятие решений внешним и внутренним менеджментом банковских структур финансовой системы субъекта федерации по поддержанию и повышению устойчивости банковского сектора региональной финансовой системы направлено также на рост или восстановление доверия вкладчиков и кредиторов к банковской системе, которое, в свою очередь, существенно влияет на функциональное назначение банковского сектора по аккумуляции (накоплению) денежных средств и их эффективному использованию.

Включение надзорных составляющих в функционально-наблюдательную технологию контроля деятельности банковских структур финансовой системы субъекта федерации, направленного на снижение кредитных и иных рисков в деятельности банков посредством разработки и соблюдения нормативно-правовых актов, устанавливающих пруденциальные нормы и правила, регламентирующих деятельность банковских структур, в настоящее время непосредственно связано с непрерывным использованием надзорными органами свойства контроля устойчивости развития банковского сектора региона.

Роль составляющих банковского надзора в составе функционально-наблюдательной технологии контроля за деятельностью организаций

банковского сектора финансовой системы субъекта федерации состоит в сохранении и укреплении положительных тенденций, в повышении уровня устойчивой деятельности банковских структур посредством инспектирования организаций банковского кластера финансовой системы, оздоровления и анализа органами надзора отчётности банковских структур, осуществления на постоянной основе функционально-наблюдательной технологии контроля за исполнением требований, предъявляемых к банкам надзорными органами, соблюдения установленных для банков норм и правил, регламентирующих их деятельность, процесс лицензирования.

Результативность влияния основных положений банковского надзора в рамках реализации функционально-наблюдательной технологии контроля за деятельностью банков в их региональном секторальном (кластерном) составе, на наш взгляд, может быть определена достигнутыми за установленный период времени такими организационно-экономическими идентификаторами, как уровень устойчивости, величины ресурсного и конкурентного потенциалов банковского сектора финансовой системы региона, степень защищённости и гарантированности соблюдения экономических интересов вкладчиков и кредиторов банковских структур.

В целом комплексные организационные меры, нормативно-правовые регламентации банковского надзора в составе соблюдаемого функционального назначения контроля за деятельностью банков, концентрированно ориентированы на достижение такой основной цели банковского сектора (кластера) региональной финансовой системы, как соблюдение планируемых тенденций повышения уровня устойчивости банковских структур и их регионального секторального состава на основе решения общих и частных задач, поставленных перед ними территориальными и федеральными надзорными органами.

В качестве решаемых задач, направленных на повышение устойчивости функционирования банковского кластера финансовой системы субъекта федерации, выступают:

- увеличение конкурентного потенциала банковских структур и в целом их секторального состава, определяющего возможность сохранять располагаемый уровень конкурентоспособности банков и повышать его в средне-, долгосрочном периодах развития банков;
- укрепление конкурентных преимуществ отдельных структурных составляющих банковского кластера и повышение влияния данных конкурентных преимуществ на весь секторальный банковский состав финансовой системы региона;

- развитие инновационного потенциала банковского кластера финансовой системы региона, его способности к инновационной деятельности по созданию и внедрению в банковскую деятельность технологических, продуктовых новшеств (банковских услуг, комплексных финансово-кредитных продуктов);
- повышение маркетинговых, управленческих, информационно-технологических факторов влияния на рост экономических результатов, эффективность деятельности банков секторальной структуры финансовой системы субъекта федерации;
- поддержание среднеотраслевого уровня доходности размещаемых кредитов в организациях производственной и социальной сферы региона;
- повышение качественных характеристик оказываемых населению и организациям регионального хозяйственного комплекса финансово-кредитных услуг, соответствующих по качеству и объемам оказания требованиям и предпочтениям потребителей.

Используемые источники

1. Банковский сектор России: проблемы и перспективы. Коллективная монография / Под редакцией докт. экон. наук В.Э. Кроливецкой. – Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2016.
2. Гладкова В.Е. Особенности управления кредитным риском коммерческих банков в России в условиях финансовой нестабильности // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 108–117.
3. Зверькова Т.Н. Региональные банки в трансформационной экономике: подходы к формированию концепции развития: монография. – Оренбург: ООО «Агентство Пресса», 2012.
4. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2013.
5. Куцури Г.Н. Значение банковского надзора в системе макроэкономической стабильности // Terra Economicus. – 2008. – Т. 6. – № 4-4. – С. 163–168.
6. Миленков А.В. Сущность, структура и функции финансовой системы региона // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2015. – № 4(66). – С. 233–236.

Мортаза А. Я.

аспирант,

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

e-mail: Khanova309@yandex.ru

Научно-теоретические аспекты малого предпринимательства в условиях кризиса и глобализации

Развитие предпринимательства во всем мире является важнейшей задачей государства, способствующей формированию среднего класса в стране и формализующее возможности по обеспечению устойчивого роста экономики в условиях кризиса и глобализации.

Ключевые слова: предпринимательство; глобализация; кризис; эффективность; кредитование.

Mortaza A. Y.

Postgraduate student,

Daghestan State University

Scientific-theoretical aspects of small entrepreneurship in the conditions of crisis and globalization

Entrepreneurship development around the world is the most important problem of the state promoting formation of middle class in the country and formalizing opportunities for providing a sustainable rise of economy in the conditions of crisis and globalization.

Keywords: entrepreneurship, globalization; crisis; efficiency; lending.

Эволюционные этапы и предпосылки развития предпринимательства имеют различную социально-экономическую природу, в определенной мере характеризующую страновые различия и особенности бизнеса. Малое предпринимательство, как отдельная форма бизнеса, получила свое развитие в конце 18-го, начале 20-го века в странах Западной Европы и США.

В разные периоды исследованием феномена предпринимательства было посвящено много исследований, однако центральное место занимают научные труды таких авторов, как Р. Кантильон, Ж.Б. Сэй, М. Вебер, Й. Шумпетер и другие. Более современные научные труды, сформировавшие новый взгляд на проблемы развития предприниматель-

ства зарубежом, можно встретить в работах таких авторов, как К. Макконелл, С. Брю, А. Хоскинг, А. Ховард, Д. Симмонс, А. Пигу и других.

Предпринимательство, как особый вид экономической деятельности, впервые было сформулировано английским экономистом Р. Кантильоном в конце 18-го века. Автор был убежден, что возникновение и развитие предпринимательства сопровождается риском в процессе возникновения товарного предложения и спроса в условиях рыночных отношений. Отличие предпринимателя от обычного продавца товара, состоит в том, что он получает доход в условиях коммерческого риска, поскольку принимает на себя обязательство по издержкам, зачастую не понимая за какую конечную стоимость будет продан товар. Впоследствии Кантильон сформулировал первую концепцию, обосновывающую сущность предпринимательства.

Его последователь, французский экономист Ж.Б. Сэй¹ несколько по-другому, охарактеризовал предпринимателя, разграничив творческий потенциал и мотивацию к коммерческому риску. С позиции автора, предприниматель является посредником или экономическим агентом, действия которого связаны с перемещением экономических ресурсов из менее прибыльной в более прибыльную сферу, достигая в конечном счете, рентабельности и производительности. Сэй рассматривает предпринимателя в первую очередь, как творческую личность, и только потом, как менеджера, реализующего очередной коммерческий проект.

В. Зомберт² исследуя феномен предпринимательства, в начале 20-го века, впервые обратил внимание на его культурную и поведенческую составляющие, полагая, что помимо чисто материальной выгоды, действия предпринимательства направлены на развитие гуманистической функции. М. Вебер, в работе о роли предпринимательства, утверждает, что предпринимателю свойственна не только деловая активность, но и рациональность, и бережливость, что по совокупности личных качеств способствует формированию аскетизма и приводит к более упорядоченному поведению в обществе.

На рубеже начала 20-го века, Й. Шумпетер впервые упоминает о предпринимательстве, как о новаторской деятельности, вводя ряд новых понятий и определений, среди которых центральное место занимает «осуществление новых комбинаций»³. С нашей точки зрения, Шум-

¹ Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. — М., 2000.

² Зомбарт, В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. — М., 1994.

³ Шумпетер, Й. Теория экономического развития: пер. с нем. / Й. Шумпетер. — М., 1982. — С. 171–189.

петер является основоположником теории предпринимательства, согласно которой, успешность и результат любой деятельности определяется удовлетворением от данного процесса, в котором особую роль играет организационно-новаторские качества предпринимателя. Автор был убежден, что помимо чисто материальных стимулов, для предпринимателя важно признание результатов его труда, поскольку без него деньги теряют экономического смысла. По мнению Шумпетера, уровень развития страны и культуры в обществе, определяют различия в целях достижения успеха. Чем выше этот уровень, тем более разборчивым становится предприниматель при достижении своей цели.

В дальнейшем, развитие концепций предпринимательства, позволило К.Макконелу и С. Брю ввести в научный оборот термин «предпринимательская способность», которая трактуется авторами в рамках четырех взаимосвязанных элементов: соединение товарных и материальных ресурсов для производства товаров и услуг; решение любых задач с использованием предпринимательской инициативы; производство новых товаров и услуг в результате использование новаторских способностей предпринимателя; коммерческий риск всегда сопровождает предпринимательскую деятельность ⁴.

Подобную точку зрения в отношении базовых характеристик предпринимательства мы можем встретить в работах академика Л.И. Абалкина ⁵, который также как и Макконел и Брю, сравнивает предпринимательскую деятельность с возможностью самостоятельного выбора и принятия решения в бизнесе, ответственностью предпринимателя за риск и ориентацию на достижение коммерческого успеха.

Нельзя не согласиться и с другой точкой зрения ⁶, когда в качестве базовой характеристики предпринимательства указывается способность к нестандартным управленческим решениям, креативность и стремление к успеху.

А.П. Бердашкевич раскрывая значение предпринимательства, ассоциирует его с фронтальностью, высоким уровнем неопределенности и риска, сложностью прогнозирования результатов. Автор исходит из

⁴ К. Макконел, С.Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Инфра-М, 1999. – С. 38

⁵ Заметки о российском предпринимательстве / Л. И. Абалкин. – М.: Прогресс-академия, 1994. – С. 125.

⁶ Попов Ю. Российское предпринимательство: социологический портрет / Ю. Попов // Человек и труд. – 1995. – № 2. – С. 92–97.

того, что между инновационной деятельностью и предпринимательством существует устойчивая связь⁷.

Практически аналогичной точки зрения придерживается и Т.В.⁸ Ефимцева, полагая, что инновационная деятельность, так же как и предпринимательская, носит систематический характер, имеет своей целью получение прибыли от коммерциализации инноваций, прошедших все стадии инновационного процесса. При осуществлении инновационной деятельности субъект стремится найти новые сферы вложения капитала, создает новый или улучшает уже имеющийся продукт, ищет новые возможности для реализации на рынке.

Подобные сравнительные характеристики предпринимательства можно встретить в работах Стивенсон Х. и Гумперт Д. которые отмечают, что нововведение является «сердцем предпринимательства»⁹.

Таким образом, предпринимательство рассматривается не только как источник получения коммерческой выгоды, но и как основной источник инноваций и конкурентных преимуществ. Некоторые авторы¹⁰ исходят из того, что концептуальные инновации тесно связаны с предпринимательством.

Дж. Ковин и его соавторы отмечают, что предпринимательство характеризуется стратегическим обновлением, инновациями и более глубокой ориентацией на рынок, поскольку именно этот сегмент бизнеса первый осваивает новых технологии и выходит на рынок с новым набором продуктов, исследований и разработок¹¹.

Однако, наиболее широкий взгляд на предпринимательство, как особый вид деятельности или ведения бизнеса, можно встретить в работах Т. Котарбинского. Автор в рамках междисциплинарных исследований сформулировал общую теорию эффективного предприниматель-

⁷ Бердашкевич А.П. Экономические и правовые основы развития инновационной деятельности в Российской Федерации в 2000 году // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2001. – № 1. – С. 28.

⁸ Ефимцева Т.В. Взаимодействие и взаимосвязь творческих и предпринимательских начал в процессе осуществления инновационной деятельности // Предпринимательское право. – 2011. – № 4. – С. 9–11.

⁹ Stevenson H. H., Gumpert D. E. The heart of entrepreneurship. Harvard Business Review. – 1985. – 63(2). – P. 85–94.

¹⁰ Hult G. T. M., Snow C. C., Kandemir D. The role of entrepreneurship in building cultural competitiveness in different organizational types. Journal of Management. – 29(3). – 2003. – P. 401–426.

¹¹ Coven J. G. Slevin D. P. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. Entrepreneurship: Theory and Practice. – 1991. – 16(1). – P. 7–22.

ства, которая впоследствии легла в основу различных направлений менеджмента.

Понятие работы как деятельности, направленной на получение эффективного результата, согласно теории Т. Котарбинского, можно разложить на элементы, присущие деятельности предпринимателя и выявить ее основные составляющие (рис. 1).

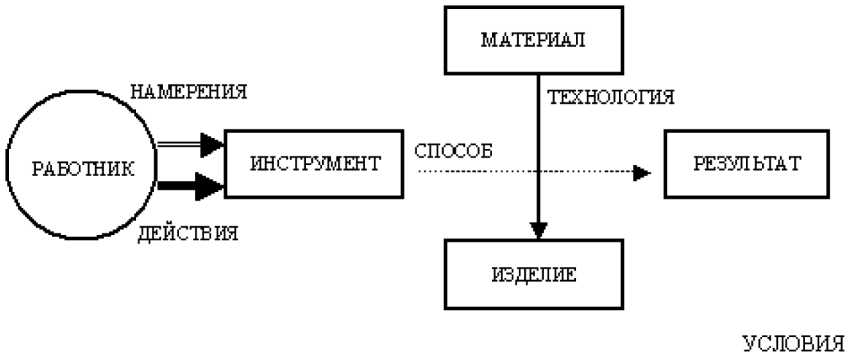


Рис. 1. Основные составляющие эффективного результата деятельности предпринимательства согласно теории Т. Котарбинского

Данный автор был убежден, что эффективность применительно к предпринимательству достигается только путем кооперации условий труда, способов достижения цели и используемых технологий, которые находятся в теснейшей взаимосвязи между собой.

Следует учитывать, что организационная эффективность как самостоятельная научная категория находится в центре внимания исследователей на протяжении последних 50 лет. Основоположником теории организационной эффективности по праву можно считать К. Кэмерона¹², который в конце 70-х – начале 80-х годов прошлого столетия впервые сформулировал для нее теоретические положения и концептуальные рамки для организаций системы среднего и высшего образования¹³. Автор был убежден, что развитие глобализации, как нового вектора мирового экономического развития, диктует формирование совершенно иных организационных аспектов эффективности для пред-

¹² Cameron, K. Organizational effectiveness: Its measurement and prediction in higher education. Doctoral dissertation, Yale University. Dissertation Abstracts International 40: 341. – 1978.

¹³ Cameron, K.S. Assessing institutional ineffectiveness: A strategy for improvement. In: R. Scott (Ed.) Determining Effectiveness of Campus Services, pp. 67–84. Jossey-Bass, San Francisco, CA. – 1982.

принимательства, которые можно представить с точки зрения системного подхода – как входы, описание процессов и выходы. Фактически эффективность представляет собой сложный системный процесс, который можно разложить на несколько этапов, реализация которых и обеспечивает достижение конкретной цели предпринимательства.

Впоследствии данная теория была использована в работах других авторов¹⁴, позволивших усовершенствовать ее отдельные аспекты и доказать необходимость использования около 30 различных критериев эффективности предпринимательства в условиях влияния глобализации, включая производительность, прибыль, стабильность и пр. в целях получения дополнительных характеристик предпринимательства.

Вместе с тем выводы, полученные Кэмероном, позволили структурировать четыре основные независимые переменные, которые влияют на эффективность предпринимательства в глобализирующейся экономике, к которым относится: стиль руководства, технологии, стратегическое планирование и развитие человеческих ресурсов в рамках заданного временного горизонта. Временной горизонт обычно составляет около года и охватывает несколько направлений для их практической реализации.

С нашей точки зрения, предпринимательство, представляет собой гибкую и адаптивную форму ведения бизнеса, основанную на возможности получения прибыли в условиях коммерческого риска. Особенностью предпринимательства в условиях глобализации является систематические изменения к условиям внешней и внутренней среды, что дает возможность к оперативному реагированию на запросы рынка и созданию эффективных форм управления.

Большинство теоретиков и практиков в области стратегического и финансового менеджмента задаются вопросом о необходимости оценки эффективности предпринимательства. Однозначного ответа на этот вопрос не существует. Достаточно интересной представляется точка зрения Бититчи, Кэрри и Тернера¹⁵, которые в качестве основной причины необходимости оценки эффективности предпринимательства приводят следующие аргументы:

- в целях мониторинга и контроля текущей деятельности;
- обеспечения максимальной эффективности усилий по достижению стратегических задач и целей организации;

¹⁴ Robbins, S. Organization Theory, Prentice Hall, Englewood.Cliffs, NJ. – 1992.

¹⁵ Bititci, Umit, Carrie, Allan, Turner, Trevor. Integrated performance measurement systems: Structure and dynamics, in Business Performance Measurement: Theory and Practice. Neely, Andrew, editor. Cambridge University Press. – 2002.

- обеспечения безопасности бизнеса;
- обеспечения конкурентоспособности бизнеса на внешнем и внутреннем рынке;
- обеспечения развития экономики в условиях кризиса.

Симмонс приводит несколько иной набор аргументов, полагая, что оценка и измерение эффективности малого бизнеса представляет собой единый инструмент для сохранения внутреннего баланса в экономике в условиях кризиса и нестабильной экономической среды.

Мы всецело разделяем позицию данного автора, полагая, что предпринимательство, как источник для формирования среднего класса в экономике, позволяет оперативно реагировать на ее потребности, перестраивая бизнес под условия изменяющейся внешней и внутренней среды. Однако, понятие среднего класса, особенно в условиях кризиса и глобализирующейся экономики имеет весьма «размытое» определение. Вместе с тем, именно наличие среднего класса в обществе характеризует возможность государства справляться с негативными явлениями в экономике и находить новые точки для ее роста. Малый бизнес развивается там, где формируется устойчивый сегмент среднего класса, который и составляет точки для роста предпринимательской инициативы.

Традиционно, именно в условиях кризиса предприниматели начинают собственное дело, поскольку, учитывая наличие проблем, многие из них, видят в них новые возможности. Там, где крупная компания боится неопределенности, предприниматели отдают предпочтение риску. Когда крупный бизнес пытается обрести безопасность, для предпринимателей появляются новые возможности выхода на рынок, продвигая новые идеи и направления. Хаотичные рынки представляют самые лучшие условия для предпринимателей. Статистика показывает, что большая часть из списка крупнейших компаний Fortune – 500¹⁶ были основаны во время кризисов. Каковы же критерии для малого предпринимательства и в чем заключаются его особенности с точки зрения западной практики?

Исследования зарубежных специалистов подтверждают, что для малых предприятий характерно наличие быстрой реакции на изменение условий внешней среды в целях завоевания рынка и повышения собственной конкурентоспособности. Особенность малого предприни-

¹⁶ Прим. автора. Fortune 500 является подписанием Fortune 1000 и включает первые 500 крупнейших компаний. Самый первый список Fortune 500 был опубликован в 1955 году и состоял из компаний, которые получили доход от производства, добычи угля или электроэнергии. В то же время, журнал «Fortune» публиковал также списки 50 крупнейших коммерческих банков, коммунальных предприятий, страховых компаний, компаний розничной торговли и транспортных компаний.

мательства состоит в возможности гибкого реагирования на запросы рынка, что позволяет в условиях кризиса и различных периодов экономического развития быстро перестраивать собственный бизнес и делать его более эффективным и менее затратным, и рисковым. Несмотря на то, что понятие риск и предпринимательство неразрывно связаны между собой, в условиях кризиса малый бизнес оптимизирует влияние рисков в рамках краткосрочной и среднесрочной перспективы. Такое поведение связано с тем, что происходит одновременное сжатие потребительского рынка и спроса, что приводит к сокращению объемов продаж и усугубляет доступ предпринимателей как к долгосрочному, так и краткосрочному финансированию.

В связи с сокращением объема финансирования ухудшается и общее состояние сектора малого предпринимательства в виду взаимовлияния следующих факторов:

- увеличения объема отложенных платежей в виду наличия отложенного спроса со стороны потребителей;
- увеличения количества дефолтов и снижением качества выполнения обязательств по поставкам, платежам, кредитам и пр.;
- увеличения дефицита кредитных и финансовых ресурсов, приводящее к снижению объема кредитования и как следствие сокращению совокупного кредитного портфеля, влияющего на ликвидность в банковском секторе.

С нашей точки зрения, учитывая необходимость финансовой поддержки предпринимательства, роль финансовых посредников является важной и необходимой составляющей для его дальнейшего развития.

В своем исследовании А. Хьюз¹⁷ о роли финансирования в условиях кризиса для малого предпринимательства в Великобритании, приходит к выводу о том, что доказательства взаимосвязи между размером собственного капитала и дефицитом финансирования практически не существует. Автор убежден, что финансирование остро необходимо только на начальной стадии развития бизнеса или создания старт-апа, что предопределяет уязвимость предпринимательства к финансовым шокам и кризисам в периоды обострения экономической ситуации.

Финансовые и кредитные институты, как источник для получения дополнительных ресурсов, основным препятствием к кредитованию предпринимательства в условиях кризиса видят непрозрачность или недостаточную прозрачность финансовой отчетности, отсутствие

¹⁷ Hughes A. Finance for SMEs: A UK Perspective // Small Business Economics. – 1997. – № 9. – P. 1151–166.

залоговой базы и обеспечения по кредиту. В этой связи, в западной практике, все большую популярность приобретают нестандартные финансовые продукты, как транзакционное кредитование, факторинг и лизинг, призванные устранить проблему разрыва в денежных потоках и недостатка обеспечения по кредиту.

В научной работе, посвященной исследованию феномена предпринимательства в условиях кризиса П. Болтон приходит к заключению о необходимости использования гибких финансовых и кредитных продуктов для различных типов бизнеса предпринимательства в рамках обеспечения их стабильного функционирования. В исследовании принимали участие 72 000 итальянских фирм в общей сложности 179 итальянских банков. Автор убежден, что помимо разработки гибкого инструментария, огромное значение в поддержке предпринимательства в условиях кризиса оказывает наличие государственных программ развития в рамках долгосрочной инвестиционной политики. Иными словами, государство выполняет не только функцию кредитора последней инстанции, но и роль координатора в развитии предпринимательства.

Аналогичные выводы были получены и другими авторами¹⁸, которые провели масштабное обследование на примере 1139 немецких фирм для того, чтобы определить необходимость государственной поддержки предпринимательской инициативы. Авторы пришли к заключению о том, что ухудшение условий по банковским кредитам лишь косвенно влияет на стабильность функционирования малых предприятий, гораздо большее воздействие оказывает отсутствие государственных программ по поддержке развития предпринимательства в условиях нестабильной экономической ситуации.

Другая группа исследователей¹⁹ также подтвердила наличие качественной взаимосвязи между кредитной активностью предпринимателей и наличием программ государственной поддержки. Проведенные опросы, позволили сделать заключение о наличии уверенности предпринимателей в финансовом благополучии и как следствие, позитивной динамики их развития вследствие наличия государственных программ поддержки малого бизнеса.

Значение приоритетной роли государства в развитии предпринимательства в условиях кризиса и глобализации, предопределяет необходимость создания новых программ и соответствующих инструментов

¹⁸ Hainz C., Weigand M. How does Relationship Banking influence credit financing? Evidence from the financial crisis // IFO Working Papers. – April. – 2013. – № 157.

¹⁹ Baas T., Schrooten M. Relationship Banking and SMEs: A Theoretical Analysis // Small Business Economics – 2006. – 27. – P. 127–137.

его поддержки для всестороннего ресурсного обеспечения и вовлечения бизнеса в реализацию инвестиционных и инновационных проектов. Такое понимание роли государства, не только как гаранта стабильности развития предпринимательства, но и как стимулирующего механизма для производственной модернизации, позволяет получить качественно иные результаты для экономики, основанные на новых знаниях и достижениях научно-технического прогресса.

Используемые источники

1. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. — М., 2000.
2. Зомбарт, В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. — М., 1994.
3. Шумпетер, Й. Теория экономического развития: пер. с нем. / Й. Шумпетер. — М., 1982. — С. 171–189.
4. К. Макконел, С. Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: Инфра-М, 1999. — С. 38.
5. Заметки о российском предпринимательстве / Л. И. Абалкин. — М.: Прогресс-академия, 1994. — С.125.
6. Попов Ю. Российское предпринимательство: социологический портрет / Ю. Попов // Человек и труд. — 1995. — № 2. — С. 92–97.
7. Бердашкевич А.П. Экономические и правовые основы развития инновационной деятельности в Российской Федерации в 2000 году // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2001. — № 1. — С. 28.
8. Ефимцева Т.В. Взаимодействие и взаимосвязь творческих и предпринимательских начал в процессе осуществления инновационной деятельности // Предпринимательское право. — 2011. — № 4. — С. 9–11.
9. Stevenson H. H., Gumpert D. E. The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 63(2), 1985. — P. 85–94.
10. Hult G. T. M., Snow C. C., Kandemir D. The role of entrepreneurship in building cultural competitiveness in different organizational types. *Journal of Management*, 29(3), 2003. — P. 401–426.
11. Coven J. G. Slevin D. P. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(1), 1991. — P. 7–22.
12. Cameron, K. Organizational effectiveness: Its measurement and prediction in higher education. Doctoral dissertation, Yale University. *Dissertation Abstracts International* 40: 341. 1978.
13. Cameron, K.S. Assessing institutional ineffectiveness: A strategy for improvement. In: R. Scott (Ed.) *Determining Effectiveness of Campus Services*, pp. 67–84. Jossey-Bass, San Francisco, CA. 1982.
14. Robbins, S. *Organization Theory*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ. 1992.
15. Bititci, Umit, Carrie, Allan, Turner, Trevor. Integrated performance measurement systems: Structure and dynamics, in *Business Performance Measurement: Theory and Practice*. Neely, Andrew, editor. Cambridge University Press. 2002.

16. Hughes A. Finance for SMEs: A UK Perspective, *Small Business Economics*, 9, 1997. – P. 1151–166.
17. Hainz C., Weigand M. How does Relationship Banking influence credit financing? // Evidence from the financial crisis, *IFO Working Papers*, № 157, April. 2013.
18. Baas T., Schrooten M. Relationship Banking and SMEs: A Theoretical Analysis, *Small Business Economics*, 27, 2006. – P. 127–137.

Орлова Е. Р.

*доктор экономических наук, профессор,
ИСА РАН ФИЦ ИУ РАН, зав. лабораторией
e-mail: orlova@isa.ru*

Кошкина Е. Н.

*кандидат экономических наук,
ИСА РАН ФИЦ ИУ РАН, ст. научный сотрудник
e-mail: e-kosh@yandex.ru*

Кошкин М. В.

*студент 3-го курса, МГТУ им. Э.Н. Баумана
e-mail: koshkin@mail.ru*

Проблемы системы подготовки кадров для туристской отрасли в России¹

В настоящее время туристская деятельность позиционируется в качестве одной из приоритетных отраслей экономики России, но для полноценного развития российского туризма необходимо существенно большее число профессиональных специалистов. В статье проводится анализ распределения профильных образовательных организаций на территории России, предлагаются направления по совершенствованию системы подготовки кадров, повышения профессионализма работников в туристической отрасли.

Ключевые слова: *сфера туризма, подготовка кадров, образовательные организации в сфере туризма, внутренний и въездной туризм.*

Orlova E. R.

*Doctor of Science (Economics), professor,
ICA RAS FRS IM RAS, head of laboratory*

Koshkina E. N.

*PhD (Economics),
ICA RAS FRS IM RAS, h.s.e.*

Koshkin M. V.

3-d year student, MSTU named Bauman E.N.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Российского Фонда Фундаментальных Исследований (16-06-00098).

Problems of system of training for the tourist industry in Russia

Now tourist activities are positioned as one of priority industries of economy of Russia, but full development of the Russian tourism requires significantly bigger number of professional specialists. In the article the analysis of distribution of the profile educational organizations in the territory of Russia is carried out, the directions on enhancement of system of training, increase in professionalism of workers in a tourist industry are offered.

Keywords: *the sphere of tourism, training, the educational organizations in the sphere of tourism, internal and entrance tourism.*

В настоящее время нестабильность экономической ситуации в стране существенно влияет на возможности людей совершать путешествия, однако желание путешествовать остается прежним. Многие в период кризиса меняют направление или «звездность» отелей, другие предпочитают отдыхать на Родине, но от полноценного отпуска, как правило, никто не отказывается. Поэтому туристская индустрия – одна из самых быстро развивающиеся в мире, а во многих странах – основа экономики. Так, доходы ряда стран от туризма составляют более 50% ВВП (одним из основных источников дохода – для 85% государств, главный источник дохода для – 38% государств). Лидерами являются (в силу географических причин) островные государства и анклавы: Макао (89,5%), Антигуа и Барбуда (75,8%), Мальдивы (61,3%), Сейшелы (54,5%), Багамы (53,6%). Однако и другие развитые страны характеризуются достаточно высокой долей туризма в ВВП: Греция – 15,5%, Испания – 15,3%, Австрия – 12,5%; чуть ниже доля туризма в ВВП в Турции, Египте, ОАЭ. В России на туризм приходится лишь 2,5% ВВП, что соответствует 138-у месту в рейтинге стран по этому показателю [7]. По оценкам Всемирной туристской организации (UNWTO), объем туристической отрасли сопоставим с такими секторами экономики, как нефтедобыча, автомобильная промышленность и производство продуктов питания. В сфере туризма производится около 11% мирового совокупного продукта, 6% мирового экспорта, 7% мировых инвестиций, 5% налоговых поступлений. Макроэкономический мультипликатор туристской отрасли в несколько раз выше, чем в других отраслях экономики. На 1 рубль, вложенный в отрасль туризма, может быть получено до 9 рублей дохода за счет разнообразных косвенных эффектов [5].

Туристская индустрия обеспечивает каждое 16-е рабочее место. Больше рабочих мест дают только государственные учреждения. При чем удельный вес туристской сферы растет год от года. Например, в

1998 году в сфере туризма было занято 115 млн. человек, а к 2020 году предполагается увеличение этого показателя до 550 млн. человек. По прогнозам Всемирного совета по туризму и путешествиям к 2021 году уже одно из десяти рабочих мест в мире будет обеспечено компаниями индустрии гостеприимства.

Эта отрасль постоянно развивается, становится более разнообразной. В настоящее время она включает в себя такие направления, как: гостиничный и ресторанный бизнес, событийный и развлекательный менеджмент, эко-туризм, казино и тематические парки, банковское дело и консалтинг, индустрию развлечений, концертную деятельность, транспорт (авиа, круизный, ж/д и пр.).

Российский рынок туристических услуг является достаточно перспективным. Россия становится все более привлекательной для иностранных туристов. По данным UNWTO, в 2015 году Россия оказалась на десятом месте по популярности (в 2014 – 9-е место (29,8 млн. человек), число въехавших в страну иностранных туристов выросло на 6,2% и составило 31,6 млн. человек. Самой посещаемой туристами страной в 2015 году стала, по подсчетам UNWTO, Франция – 86,3 млн. человек. За ней следуют США (77,9 млн.), Испания (68,1 млн.), Китай (56,9 млн.) и Италия (50,8 млн.) [5].

По данным Ростуризма число покупок туристических путевок в России в этом году выросло на 20% по сравнению с прошлым годом, кроме того, намечается рост, в том числе, и за счет развития внутреннего туризма. Многие туроператоры, которые ранее специализировались только на выездном туризме, начали развивать внутрироссийское направление. Самыми популярными регионами для отдыха остаются Крым, Черноморское побережье Кавказа, Краснодарский край, а также столицы – Москва и Санкт-Петербург. Помимо этого, сильно возросла популярность Камчатки. В последние два года Россия стала более привлекательной для иностранных туристов за счет низкого курса рубля, который сделал путешествия по России более доступными для иностранных граждан.

Глава Ростуризма назвал развитие въездного туризма одной из приоритетных задач ведомства. Ключевыми рынками для наращивания числа иностранных гостей определены Юго-Восточная Азия, Китай и регион Ближнего Востока. Так, в 2015 году количество туристов из Китая, посетивших Россию, превысило 1 млн. человек.

С другой стороны, в прошлом году выездной туризм поставил рекорд падения. На отдых за рубеж выехало на 31,3% меньше россиян, чем годом ранее, даже меньше, чем в 1998 году – на 24,4%. Вследствие массовых отказов россиян от поездок за границу, спрос на внутренние

туристические направления в 2015 году вырос более чем вполнину по сравнению с 2013–2014 годами.

По предварительной оценке российский рынок туристических услуг в течение десяти лет интенсивного и целенаправленного развития может выйти на годовые обороты до 100 млн. долларов. Для достижения такого результата туристская область должна быть обеспечена как необходимой инфраструктурой, так и высокопрофессиональными кадрами.

По данным Росстата за 2002–2014 гг. число турфирм в России выросло на 347%, а средняя численность работников – почти на 170%. Имеет место значительное увеличение количества коллективных средств размещения. Оно выросло на 222% по сравнению с 2000 годом, и в 2015 году составило 20136 мест. Однако вышеуказанный рост не привел к значительным качественным изменениям в туристической индустрии России, особенно в сфере внутреннего туризма. Хотя повышение качества услуг в туристической индустрии России особо актуально на сегодняшний день, так как существует прямая зависимость качества предоставляемой туристической услуги и спроса на нее.

Качество туристических услуг определяется уровнем сервиса и профессионализма работников, в первую очередь менеджеров высшего звена, которое в значительной степени зависит от их квалификации². Но на сегодняшний день отмечается дефицит квалифицированных кадров, невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии. Об этом говорится и в Государственной программе «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы [1].

Для того, чтобы изыскать способы решения вышеуказанных проблем, проведем анализ вузов, осуществляющих подготовку студентов, обучающихся по туристическому профилю, а именно по укрупненной группе направлений 43.00.00 Сервис и туризм, включающей в себя следующие направления: 43.03.02 Туризм, 43.03.01 Сервис, 43.03.03 Гостиничное дело, по уровням подготовки бакалавриата и магистратуры (далее – вузы, профильные вузы). Далее рассмотрим распределение этих вузов на территории страны, и соотнесем полученные показатели с перспективами развития регионов в туристической индустрии. При проведении анализа использовалась «Карта вузов»³, представленная на официальном сайте Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор).

² Квалификация – уровень знаний, умений, навыков и компетенции, характеризующий подготовленность к выполнению определенного вида профессиональной деятельности (ст. 2 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

³ <http://kartavuzov.ru/application/university> – «Карта вузов».

Подготовку кадров в сфере туриндустрии осуществляют более 115 вузов и филиалов, что составляет 12% от всего количества вузов страны. Наиболее известными в России, являются: ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса», ФГБОУ ВО «Московский государственный университет культуры и искусств», ФГБОУ ВО «Российский университет дружбы народов», ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», которые в том числе являются членами Российского союза туриндустрии.

Традиционно наибольшее количество вузов (филиалов) находится в столичных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, а также в Ставропольском и Краснодарском крае, Республике Алтай, Самарской области, Приморском крае (см. рис. 1). Представленная диаграмма отражает количество аккредитованных вузов, которые проводят подготовку обучающихся по укрупненной группе направлений 43.00.00 Сервис и туризм, включающие в себя следующие направления: 43.03.02 Туризм, 43.03.01 Сервис, 43.03.03 Гостиничное дело, по уровням подготовки бакалавриата и магистратуры.

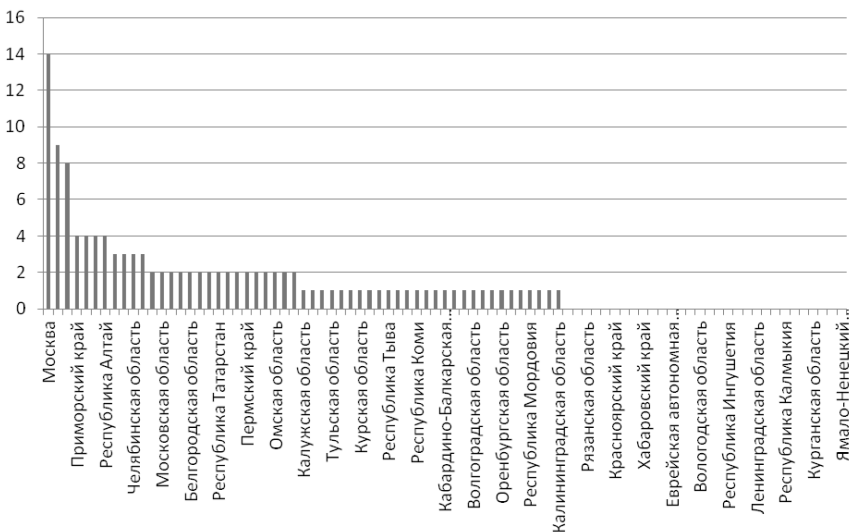


Рис. 1. Количество профильных вузов в регионах России

По результатам проведенного анализа распределения вузов по регионам России составим аналогичную диаграмму, показывающую территориальное размещение вузов и их филиалов по экономическим районам. По мнению авторов, такая классификация наиболее полно

отражает картину распределения вузов на территории России, так как экономические районы объединяют республики, края, области, автономные области, автономные округа, города федерального значения по территориально-хозяйственному единству (комплексностью), относительному сходству природных и экономических условий и особенностей. При этом отдельный субъект Российской Федерации включается в состав лишь одного экономического района.

На рис. 2 представлена диаграмма, отображающая, количество вузов, расположенных в экономическом районе и его площадь в тыс. км², причем районы расположены по убыванию в соответствии с занимаемой площадью.

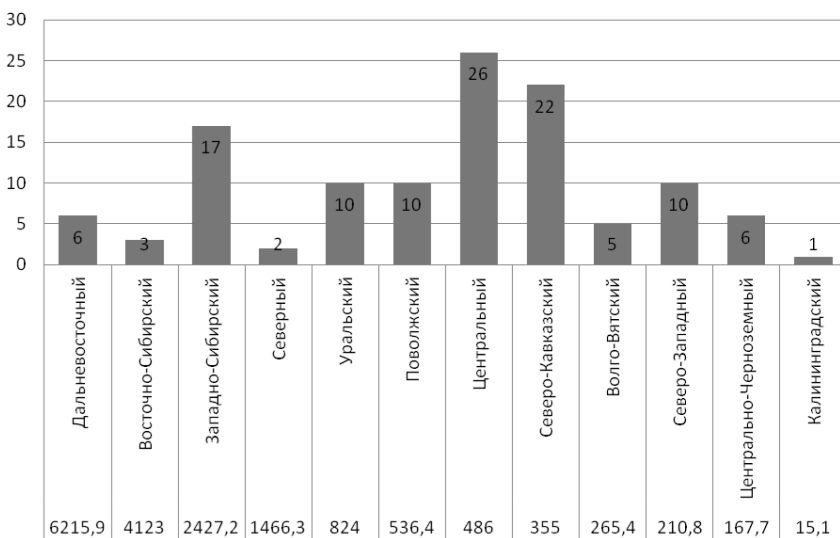


Рис. 2. Количество вузов и площадь экономического района

На рис. 2 и 3, иллюстрирующих территориальное распределение вузов России, осуществляющих подготовку по укрупненной группе направлений «Туризм и сервис», показано, что в экономических районах имеющих наибольшую площадь (Дальневосточный, Восточно-Сибирский, Северный, Западно-Сибирский) расположено меньше всего вузов. Исключение составляет Западно-Сибирский район. Такое распределение, безусловно, объясняется сложными климатическими условиями, географическим расположением этих районов и небольшой плотностью населения (рис. 4). Вместе с тем, в соответствии с последними данными

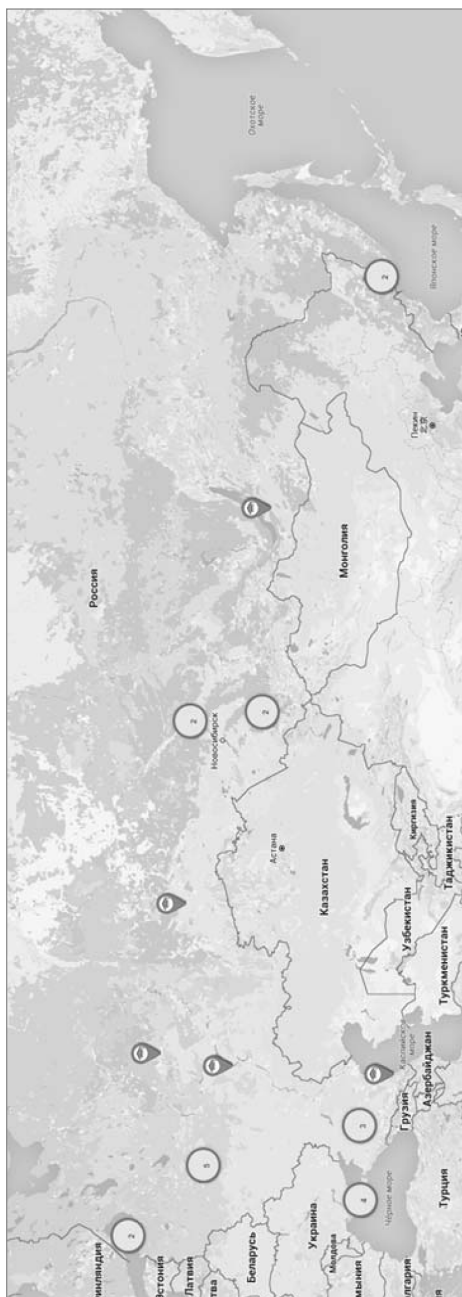


Рис. 3. Картографические данные с обозначением вузов, осуществляющих подготовку по направлению «Туризм»

Ростуризма, именно эти районы становятся наиболее привлекательными для туристов, предпочитающих экстремальный вид отдыха. Таким образом, в скором будущем в этих районах остро встанет проблема нехватки кадров в сфере туризма, что может привести к замедлению развития туризма и потере привлекательности.

Авторами составлена диаграмма, показывающая соотношение количества вузов и численности населения в конкретном экономическом районе (рис. 4).

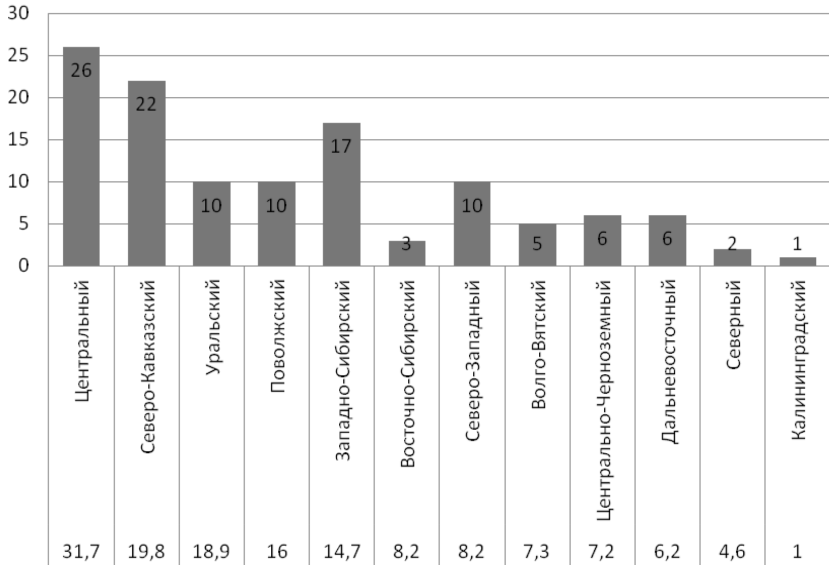


Рис. 4. Количество вузов и численность населения экономического района

На диаграмме представлены экономические районы в порядке убывания численности населения. Центральный район лидирует за счет Москвы, далее идут Северо-Кавказский – г. Ставрополь, Западно-Сибирский – Томск, Новосибирск, Северо-Западный – г. Санкт-Петербург. Из представленных на диаграмме данных видно, что сегодня в туристской области спрос на получение профессии высшей квалификации невелик, так на млн. жителей экономического района, за исключением Северо-Кавказского, приходится менее одного вуза.

Диаграммы (рис. 1, 2, 4) иллюстрируют плотность вузов по отношению к размеру территории и численности населения, и дают представление не только о распределении вузов по стране, но и о востребованности профессии в конкретном регионе.

Далее проанализируем соотношение количества вузов, расположенных на территории экономических районов, и инвестиционных программ субъектов, входящих в состав Федеральных целевых программ на 2011–2018 года.

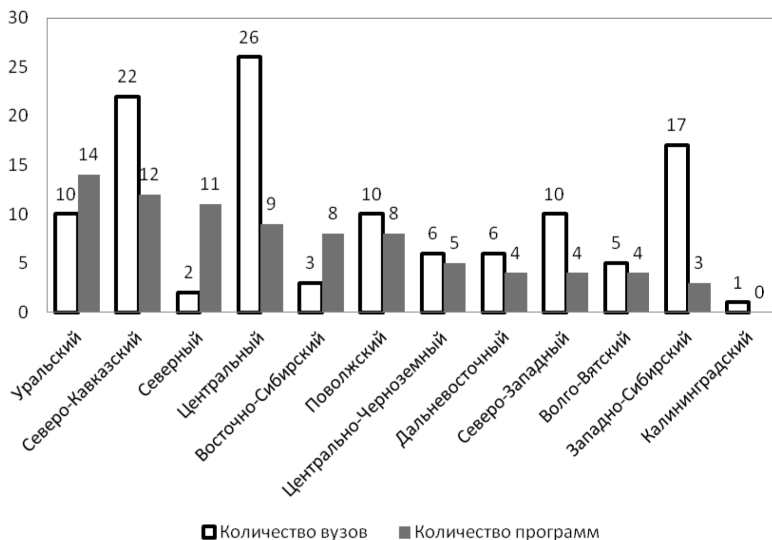


Рис. 5. Соотношение количества вузов и инвестиционных программ экономических районов

Как видно из диаграммы (рис. 5) многие районы не обеспечены достаточным количеством профильных вузов, что неизбежно приведет к дефициту кадров, необходимых для реализации целевых программ по развитию туристической отрасли. Конечно, эта проблема может быть решена разными способами. Например, за счет развития дополнительного образования по туристическому профилю и привлечения населения для обучения на этих программах. Однако такое решение может снизить актуальность проблемы в краткосрочной перспективе, но для устойчивого развития отрасли этого недостаточно. Проблему необходимо решать системно, начиная с анализа вопросов низкого спроса на получение высшего образования в сфере туризма.

В соответствии с действующим законодательством в сфере труда⁴ туризм не определен в качестве самостоятельной отрасли, а включен в

⁴ Приказ Минтруда России «Об утверждении справочника востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования» (от 02.11.2015 № 832).

раздел «XXVII. Сервис, оказание услуг населению» [2]. Кроме того, из всех профессий в сфере туризма выделены лишь три профессии с обязательным наличием высшего образования: руководитель гостиничного предприятия, входящего в сеть (руководитель гостиничного комплекса), руководитель предприятия питания (руководитель сети предприятий питания), специалист по формированию онлайн-турпродукта. На взгляд авторов, необходимо устанавливать более высокие требования к специалистам сферы туризма, так данная отрасль требует оказание услуг на высокопрофессиональном уровне.

В соответствии с действующим законодательством в сфере образования⁵ на подготовку кадров в сфере туризма и сервиса выделено всего 7946 бюджетных мест по программам подготовки бакалавриата и магистратуры, что составляет 1,4% от общего количества бюджетных мест в России. Для сравнения приведем данные по доле выделенных бюджетных мест для подготовки кадров по другим направлениям: в сфере образования – 14%, информационных технологий – 7,3%, сельского, лесного и рыбного хозяйства – 6% [3].

Следует также отметить отсутствие наших вузов в международных рейтингах лучших институтов в сфере туризма и сервиса. Так согласно опросам работодателей (TNS Global Survey, 2013) мировыми лидерами в области туризма, гостиничного, спортивного и событийного менеджмента признаны институты Glion (Швейцария, Великобритания), Les Roches (Швейцария, Испания), Kendall College (США) и Blue Mountains (Австралия). Неоспоримым мировым лидером «по поставке» специалистов в области туризма и гостеприимства является крупнейшая сеть частных высших школ Laureate Hospitality Education. К примеру, в России есть официальный представитель швейцарских высших школ гостеприимства IQ Consultancy, которые проводят не только консультации по выбору учебного заведения и программы, но и сопровождают зачисление, помогают подготовиться к поступлению и учебе за рубежом. Благодаря такому сервису российские студенты покидают страну не только на время учебы, но и, как правило, уезжают за границу на постоянное место жительства. Однако следует отметить, что сегодня IQ Consultancy – сертифицированный консультант по вопросам участия в государственной программе «Глобальное образование». Проект предлагает обучение в университетах, входящих в мировой топ-300 в рейтингах QS, ARWU и THE. Заказчик программы – Министерство образования и науки Российской Федера-

⁵ Приказ Минобрнауки России от 26 марта 2015 № 284 о контрольных цифрах приема на 2016/2017 гг.

ции, оператор — «Сколково». Условием участия в данной программе является обязательная отработка в России, после получения профильного образования за рубежом.

В значительной степени решению вышеперечисленных проблем могут способствовать подготовленные ФГБОУ ВО «Московский государственный университет культуры и искусств» проекты профессиональных стандартов, которые размещены на официальном сайте Федерального агентства по туризму. Профессиональные стандарты содержат функциональную карту видов трудовой деятельности. По каждой трудовой функции закрепляются показатели уровней квалификации, характер умений и знаний, требуемых для ее осуществления. В будущем планируется, что эти профессиональные стандарты станут основой для корректировки федеральных государственных образовательных стандартов. А сегодня их уже можно использовать для построения программ дополнительного образования, применения для повышения квалификации специалистов туристской сферы.

Подводя итоги, следует сказать, что для полноценного развития туризма в России необходимо существенно большее число специалистов. В ближайшем будущем индустрии туризма понадобятся все новые и новые квалифицированные специалисты высшего, среднего и низшего звена. Проведенный анализ показал, что потребность в специалистах сегодня намного выше, чем способны подготовить российские вузы. Кроме того, нет уверенности, что в настоящее время наши вузы могут обеспечить молодым управленцам достаточную квалификацию для того, чтобы быть гостеприимными в соответствии с мировыми стандартами. Все это говорит о том, что сфера туризма и гостеприимства остро нуждается в поддержке как со стороны государства, так и бизнеса. Пока туриндустрия в России не сравняется по привлекательности с нефтяной и газовой отраслью, молодежь не будет стремиться в эту сферу, и дефицит кадров так и останется острой проблемой.

Используемые источники

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 317 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы».
2. Приказ Минтруда России от 02.11.2015 № 832 (ред. от 10.02.2016) «Об утверждении справочника востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования».

3. Приказ Минобрнауки России от 26.03.2015 № 284 «Об утверждении общих объемов контрольных цифр приема для обучения по образовательным программам высшего образования за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2016/17 учебный год».
4. Орлова Е.Р., Мельник Е.П., Бочарова И.Е. Роль туристической отрасли в экономике России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 28 (313). – С. 2–9.
5. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XXI – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 23–30.
6. Бочарова И.Е., Дарменко А.А., Орлова Е.Р. Экспорт и импортозамещение в туристской отрасли России: возможности и проблемы // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 1. – С. 387–391.
7. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма: Конспект лекций. – Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ, 2011.
8. Трамова А.М. Методология инновационного развития туристско-рекреационного комплекса региона: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский экономико-статистический институт. – Москва, 2015.
9. Орлова Е.Р., Кошкина Е.Н. Анализ реформ в сфере образования в прошлом и настоящем // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 44. – С. 353–362.
10. Орлова Е.Р., Павлова Е., Кошкина Е.Н. Анализ проблем территориальной организации образования // Сборник научных трудов IX Международной школы-симпозиума Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем (АМУР-2015). Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского (Симферополь), 2015.

Пальбин А. В.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: apalbin@yandex.ru*

Теоретическое представление о риск-менеджменте предпринимательской структуры: термины и сущность

В статье говорится об основных понятиях риска, риск-менеджмента, процесса управления рисками. Дана трактовка сущности этих понятий, уточнены задачи и роль риск-менеджмента, обоснована необходимость вовлечения в сферу риск-менеджмента таких элементов как фактор неопределенности и текущих проблем, потенциально генерирующих риски.

Ключевые слова: *предпринимательский риск, риск-менеджмент, процесс управления рисками, предпринимательская структура, методика оценки.*

Palbin A. V.

*Postgraduate student,
Russian Academy of entrepreneurship*

The theoretical understanding of risk-management business structure: terms and essence

The article talks about the basic concepts of risk, risk-management, risk-management process. Given the interpretation of the essence of these concepts, refined objectives and role of risk-management, the necessity of involvement in the field of risk-management such elements as uncertainty and current issues, potentially generating risks.

Keywords: *enterprise risk, risk-management, risk-management process, business structure, method of assessment.*

Факт присутствия риска в любой из областей человеческой деятельности не вызывает сомнений. Однако, трактовки этого понятия в каждой из них имеют свои особенности. Что касается различных сфер науки, то специфика присущих им рисков обусловлена по большей части предметом исследования конкретной сферы, а также ее методологической и методической базой. Тем не менее, в рамках какой-либо одной области науки, в том числе и в области экономики предпринимательства, присутствует множество определений и интерпретаций сущности риска.

Объясняется данный факт в первую очередь тем, что риск – явление исключительно сложное, характеризующееся множеством факторов, сопряженных с генерацией, течением и последствиями рисков, а также неоднозначными и зачастую изменяющимися свойствами этих факторов, не говоря уже о влиянии этих факторов друг на друга, которое также может быть подвержено изменениям. Данное обстоятельство обуславливает отсутствие однозначного определения риска, которое было бы точным и в то же время полным, отражающим специфику каждой из областей, в которой риск возникает и проявляется. Отметим, что в рамках различных научных отраслей имеют место принципиально отличающиеся друг от друга подходы к трактовке видовой принадлежности риска или, другими словами, к определению его сущности. Под сущностью риска понимается и вероятность проявления нежелательного события, и ущерб, и неопределенность, и возможность выигрыша.

В самом деле, предложенные термины относятся – определенным образом – к риску. Но как вычленишь из их числа главный? Дадим ответ на данный вопрос, ограничив область возникновения и реализации риска рамками предпринимательской структуры. Или, другими словами, представим трактовку и разъясним суть понятия «риск предпринимательской структуры».

И в первую очередь отметим, что согласно Гражданскому кодексу РФ, под предпринимательской структурой мы понимаем организацию, ведущую предпринимательскую деятельность, то есть «самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. В качестве синонима слова структура мы будем использовать также слово организация.

Теперь предложим определения риска, используемые в различных научных сферах (финансово-экономической, математической, страховой, а также, безусловно, в сфере предпринимательской деятельности) и которые представляются нам полезными для решения поставленной задачи, а также проведем их краткий анализ из различных источников.

(1) «вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности»;

(2) «вероятность возникновения какого-либо события, которое будет иметь влияние на цели»;

(3) «потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий»;

(4) «возможность того, что человеческие действия или результаты его деятельности приведут к последствиям, которые воздействуют на человеческие ценности»;

(5) «возможность убытков, вызываемых непостоянством и изменчивостью».

Видовыми понятиями, определяющими сущность риска в приведенных определениях, являются вероятность (1)–(2) и возможность (3)–(5) возникновения события, которое может оказать негативное влияние на результат той какой-либо деятельности. В самом общем смысле под вероятностью обычно понимают «численную меру возможности наступления некоторого события». Именно потому, что связь между понятиями возможность и вероятность достаточно сильна, мы сочли возможным объединить предложенные определения в одну группу. Эти определения, на наш взгляд, не раскрывают сущности риска в полном объеме. Возможность и вероятность (что по сути есть измеряемая возможность) являют собой всего лишь одно из свойств риска, хотя и, безусловно, чрезвычайно важное. В самом деле, приведенные определения никоим образом не дополняют, не обогащают понятие возможности/вероятности реализации какого-либо события, и, таким образом, не отражают всю полноту сущности понятия риск.

Рассмотрим следующую группу определений риска представленных различных научных изданиях. Видовым понятием, взятым за основу их трактовки, является деятельность.

(6) «деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели»;

(7) «образ действия в неясной, неопределенной обстановке (наудачу)».

С нашей точки зрения, понятие деятельности никак не может составлять сущностную основу риска. Деятельность в условиях неопределенности (7) и тем более направленная на преодоление этой неопределенности (8), является способом взаимодействия с риском. И в этой связи ее целесообразно рассматривать в контексте процессов управления риском.

Авторы определений (8) – (10) исходят из того, что базовым понятием риска является опасность:

- (8) «опасность неблагоприятного исхода на ожидаемое явление»;
- (9) «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами»;
- (10) «возможная опасность».

На наш взгляд, опасность следует трактовать как некую оценочную категорию, отражающую нежелательный характер последствий риска. Таким образом, данная дефиниция также не может претендовать на полноту отражения смысла риска. При этом следует отметить, что последствия риска, влекущие за собой потери (ущерб, убыток), также являются важнейшим свойством риска.

Перейдем к рассмотрению определений риска, основывающихся на том, что его первооснову составляет событие:

(11) «возможное (предвидимое или непредвидимое) событие, которое в состоянии изменить ожидаемый в определенный период времени результат деятельности предприятия»;

(12) «событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту»;

(13) «сочетание вероятности причинения ущерба и тяжести этого ущерба».

Определение (13) не содержит понятия события как такового. Однако, мы привели его осознанно. Ибо именно событие является связующим звеном между понятиями, отражающими, как мы отметили выше, важнейшие свойства риска: вероятности ущерба (являющегося не чем иным, как следствием реализации рискованного события) и тяжестью этого ущерба. Наше суждение том, что уровень значимости этих свойств чрезвычайно высок, разделяется многими учеными и специалистами в данной области.

В частности, Ю.Ю. Екатеринославский, А.М. Медведева, С.А. Щенкова [5; 12] предлагают считать основными свойствами (характеристиками) риска «тяжесть ущерба, масштаб воздействия, продолжительность воздействия, управляемость, возможность страхования, вероятность реализации», С.М. Васин, В.С. Шутов — «возможность отклонения от предполагаемой цели, вероятность достижения желаемого результата, отсутствие уверенности в достижении поставленной цели, возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы», О. Крышкин — «вероятность, силу воздействия, управляемость и взаимосвязанность», Э.М. Коротков — «размер вероятного ущерба (потерь) или

величину ожидаемого дополнительного дохода (прибыли); вероятность риска; уровень риска; степень риска; приемлемость риска; правомерность риска», авторы энциклопедии экономиста – «экономическую природу; объективность проявления; вероятность возникновения; неопределённость последствий; ожидаемую неблагоприятность последствий; вариативность уровня; значимость; субъективность оценки».

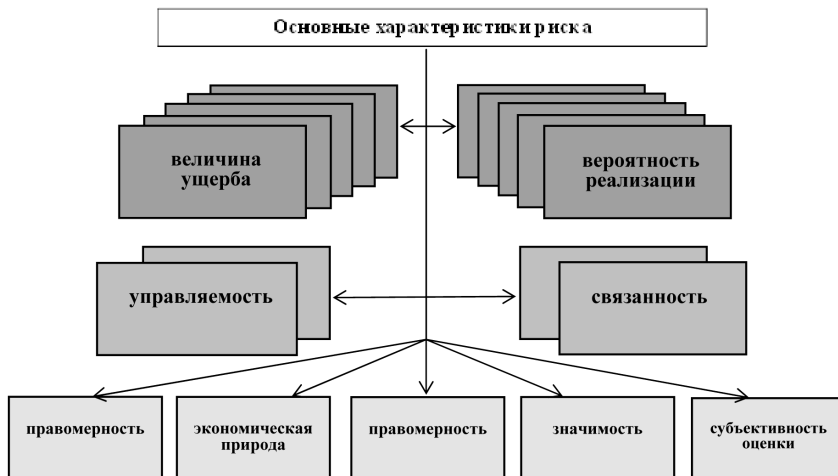


Рис. 1. Основные характеристики риска: частота упоминаний

Таким образом, к характеристикам, определяющим самые важные свойства риска в контексте деятельности предпринимательской структуры, правомочно отнести вероятность и тяжесть последствий события, которое, в случае реализации, может оказать влияние на запланированные результаты ее деятельности. При этом родовой основой понятия риск мы склонны считать событие.

Для того чтобы сформулировать адекватный вариант определения риска предпринимательской деятельности, нам представляется необходимым рассмотреть еще один важный и продолжающий оставаться на сегодняшний день дискуссионным вопрос, связанный с последствиями реализации риска. Некоторые ученые и специалисты, в частности, Найт Ф.Х. [7; 10], Тепман Л.В., Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. [2; 196], Гранатуров В.М. [4; 6], Хохлов Н.В., полагают, что риск влечет за собой исключительно отрицательные последствия (потери, расходы, убытки, ущерб). Другие эксперты – Ю.Ю. Екатеринославский, А.М. Медведева, С.А. Шенкова [5], Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. [3; 22], – считают, что принципиально важной является только лишь

обусловливаемая риском возможность отклонения результата деятельности вне зависимости от характера этого отклонения: будут ли это потери или, наоборот, дополнительные доходы (экономия на расходах).

Что касается нашей позиции по данному вопросу – правомерно ли рассматривать в контексте рисков события, характеризующиеся положительным влиянием на результаты деятельности, – то ее можно изложить в формате следующих двух тезисов:

1. В систему управления рисками предпринимательской организации (которую мы будем подробно рассматривать далее) обязательно должны быть включены события, влекущие как отрицательное, так и положительное влияние на результаты ее деятельности.

2. В целях решения поставленных в исследовании задач, а также исходя из определенных понятийных и терминологических традиций, мы считаем необходимым разделять события, влекущие за собой положительное и отрицательное влияние на результаты деятельности организации. Соответственно, первые мы будем называть рисками-шансами, а вторые – рисками-потерями.

Таким образом, с учетом сказанного выше, **под риском предпринимательской структуры** мы предлагаем понимать риск, сопряженный с предпринимательской деятельностью и определить его как **событие, которое может произойти с определенной вероятностью и вызвать отклонение фактического результата деятельности этой структуры от запланированного.**

Очевидно, что именно риск является одной из главных причин расхождения между желаемыми и фактическими показателями предпринимательской деятельности. Отсюда проистекает понятное и закономерное желание субъектов предпринимательской деятельности, целью которой является достижение определенных результатов, организовать взаимодействие с рисками таким образом, чтобы минимизировать влияние на эти результаты рисков-потерь и максимизировать влияние рисков-шансов. Такое взаимодействие можно обоснованно назвать управлением рисками. Ибо воздействие субъекта на какой-либо объект с определенной целью и составляет суть управления.

С учетом вышесказанного сформулируем **основную цель управления рисками** предпринимательских структур (рисками, возникающими в процессе предпринимательской деятельности). Она состоит, на наш взгляд, в том, чтобы выстроить и реализовать программу конкретных действий, направленных на то, чтобы минимизировать вероятность и возможный ущерб от рисков-потерь и максимизировать вероятность и возможный выигрыш от рисков-шансов.

Прежде чем перейти к изложению дальнейшего материала, уточним трактовку терминов управление рисками и риск-менеджмент, а также проведем анализ двух важнейших понятий – неопределенности и проблемы, – имеющих непосредственную связь с дефиницией риска и представляющихся чрезвычайно важными для достижения целей нашего исследования.

Управление рисками и риск-менеджмент зачастую отождествляют. Действительно, «управление рисками» – буквальный перевод с английского языка термина «risk-management». Рассмотрим, взаимозаменяемы ли эти понятия, и определим свою позицию по данному вопросу. Для этого приведем определения этих терминов, наиболее часто используемые в теории риска, а также в практике взаимодействия с риском.

(1) **«Риск-менеджмент** представляет собой систему управления риском и экономическими, точнее, финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления».

(2) **«Риск-менеджмент** – набор процедур, инструментов, методов, направленных на выявление и оптимизацию всех рисков в деятельности редпринимательской структуры, осуществляемых на непрерывной основе».

(3) **«Риск-менеджмент** – это процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией».

(4) **«Риск-менеджмент** проявляется в совокупности взаимосвязанных процессов подготовки, принятия и организации выполнения управленческих решений, составляющих процесс управления риском».

(5) **«Риск-менеджмент** – это процесс, который включает определение событий, которые могут повлиять на деятельность фирмы и организацию действий по управлению этими событиями с тем, чтобы фирма могла реально достигнуть своих целей».

(6) **«Риск-менеджмент** – это разработка и проведение мероприятий, которые позволяют компенсировать предстоящие риски (например, хеджирование), снизить (например, посредством решения о менее рискованной альтернативной деятельности, диверсификации) или перенести (например, при помощи страхования), уклониться от рискованных действий или осознанно пойти на риск».

(7) **«Управлять рисками** означает прогнозировать развитие событий в будущем и принимать меры для уменьшения их отрицательного эффекта на достижение целей компании».

(8) «Суть управления рисками состоит в том, чтобы определять потенциальные отклонения от запланированных результатов и управлять этими отклонениями для улучшения перспектив, сокращения убытков и улучшения обоснованности принимаемых решений. Управлять рисками означает определять перспективы и выявлять возможности для совершенствования деятельности, а также не допускать или сокращать вероятность нежелательного хода событий».

(9) «Риск-менеджмент — это деятельность, направленная на то, чтобы не допустить реализации риска, а при неизбежности или факте его свершения — максимально ослабить влияние, оказываемое им на достижение целей предприятия».

(10) «Управление рисками — это процедуры и действия, которые позволяют менеджеру выявлять, оценивать, отслеживать и устранять риски до или во время их превращения в проблемы».

(11) «Управление рисками — это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисков событий».

(12) «Управление рисками — основанная на оценке риска целенаправленная деятельность по реализации наилучшего из возможных способов уменьшения рисков до уровня, который общество считает приемлемым при заданных ограничениях на ресурсы и время».

Подвергнув приведенные определения анализу, синтезу и сравнению, мы пришли к следующим выводам:

1. Принципиального различия в трактовках понятий риск-менеджмент и управление рисками в приведенных определениях не содержится.

2. В десяти из предложенных двенадцати определений (3)–(12) риск-менеджмент, равно как и управление рисками, трактуется как процесс (совокупность процессов, деятельность), суть которого состоит в воздействии на риски.

3. В определении (2) под риск-менеджментом понимается совокупность как процедур, так и другого рода элементов: методов и инструментов взаимодействия с риском.

4. Определение (1), в котором риск-менеджмент предлагается считать системой, включающей как непосредственно сами риски, так и процессы управления ими, является наиболее приближенным к нашему толкованию данной категории.

Учитывая вышеизложенное, мы считаем, что под риск-менеджментом предпринимательской структуры целесообразно понимать систему, включающую:

- риски;
- процессы управления рисками;
- набор методологических, методических, ресурсных и инструментальных источников, вовлеченных в процессы управления рисками.

Визуализированная структура системы риск-менеджмента представлена на рис. 2. Все элементы этой системы имеют свою природу (что показано при помощи фигур различной формы). Причем процессы управления рисками, будучи элементами системы, являются в то же время и связующим звеном между рисками и ресурсами, задействованными в процессе управления рисками. Стрелками серого цвета обозначены взаимосвязи между процессами, происходящими в системе. Таким образом, абсолютно все элементы этой системы связаны между собой (включая процессы, которые сами по себе реализуют связующие функции). Данное свойство системы риск-менеджмента является, на наш взгляд, важнейшим.

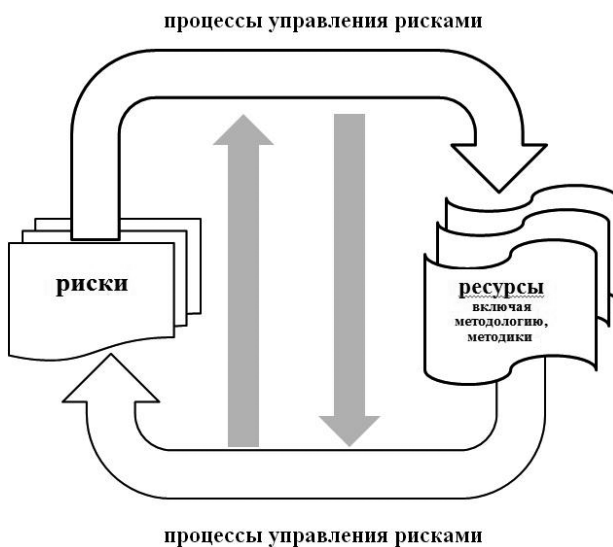


Рис. 2. Система риск-менеджмента предпринимательской структуры

Перейдем к рассмотрению процесса управления рисками. Под процессом управления рисками предпринимательской структуры мы будем понимать совокупность управленческих подпроцессов, направленных на минимизацию рисков-потерь и максимизацию рисков-шансов.

По нашему мнению, которое не расходится по сути с мнением многих экспертов, в частности, с мнением авторов приведенных выше опре-

делений риск-менеджмента и управления рисками (3)–(12), процесс управления рисками являет собой один из управленческих процессов, встроенных в процесс управления предпринимательской структурой, и осуществляемых в особом режиме. Его аналогом в определенной степени можно считать процессы управления финансами, затратами, персоналом и прочими элементами предпринимательской деятельности. Отметим, что управленческий процесс мы рассматриваем как традиционный набор известных подпроцессов: целеполагание, планирование, бюджетирование, реализация, контроль, учет, анализ. Суть нашей позиции представлена таблицей 1, за основу которой были взяты материалы работ А.М. Медведевой [6; 17].

Таблица 1

**Процессы управления предпринимательской организации
и рисками предпринимательской организации**

Управление предпринимательской организацией	Управление рисками предпринимательской организации
Формулирование миссии и стратегических целей организации	Постановка стратегических целей управления рисками организации
Планирование и бюджетирование: производственное, финансовое (среднесрочное, краткосрочное)	Идентификация и оценка рисков – событий, способных повлиять на достижение плановых показателей. Разработка программы мероприятий по минимизации рисков-потерь, максимизации рисков-шансов. Предварительная оценка эффективности мероприятий
Исполнение планов	Исполнение программы мероприятий по минимизации рисков-потерь, максимизации рисков-шансов
Учет	Регистрируются все рисковые события, оцениваются их последствия
Контроль исполнения планов	Мониторинг программы мероприятий по минимизации рисков-потерь, максимизации рисков-шансов. Контролируются и корректируются мероприятия, включенные в программу
Анализ исполнения планов, оценка эффективности исполнения планов	Анализ исполнения и оценка эффективности мероприятий по минимизации рисков-потерь, максимизации рисков-шансов

Отметим, что в рамках исследования в качестве синонима термина «процесс управления рисками» мы будем также использовать и термин «управление рисками».

Теперь перейдем к анализу понятий неопределенности и риска, а затем обозначим их места в системе риск-менеджмента предпринима-

тельской организации. **Неопределенность** (вслед за экспертами в данной области) мы будем трактовать как состояние неясности, неоднозначности будущего, обусловленного отсутствием возможностей его достоверного прогноза.

Отметим, что в теории принятия решений принято различать:

- «- ситуацию определенности (когда событие имеет единственный конкретный исход);
- ситуацию риска (когда событие может иметь несколько исходов, причем вероятность каждого исхода известна);
- ситуацию неопределенности (когда событие может иметь множество различных исходов, причем вероятности этих исходов неизвестны/не имеют смысла)».

Таким образом, **ситуация риска является, очевидно, частным случаем неопределенности**. Мы также разделяем и позицию Найта Ф.Х., считающего что «риск характеризуется измеримой тем или иным способом вероятностью в отличие от неопределенности, которая принципиально неизмерима».

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях как неопределенности, так и риска. Причем первая, очевидно, представляет для предпринимательской структуры гораздо более серьезную опасность. В этой связи «одной из важнейших задач риск-менеджмента является процесс «перевода» ситуации неопределенности в ситуацию риска. Такой «перевод» осуществляется путем экспертного прогнозирования как возможных исходов «неопределенного события», так и вероятностей этих исходов. Следовательно, ситуация неопределенности «замещается» в итоге ситуацией риска, которой, в отличие от неопределенности можно управлять». Таким образом, в данном контексте риск-менеджмент правомерно, на наш взгляд рассматривать как способ преодоления неопределенности (посредством ее «перемещения» в пространство рисков).

Теперь рассмотрим понятие проблемы и выясним, как оно соотносится с риском. Проблема — оценочная категория. Проблемной мы считаем такую ситуацию, которая по каким-либо показателям не соответствует желаемой (эталонной, запланированной и т.д.). Риск же — это событие, которое реализуется с определенной вероятностью. А результатом реализации (если риск относится к рискам-потерям) будет проблема. Кроме того, риск является категорией, которая имеет отношение исключительно к будущему. Проблема может быть зафиксирована только в режиме реального времени. Употребляя же термин «будущая проблема», мы на самом деле имеем ввиду будущие потери. Напомним,

что это понятие отражает суть одной из двух главных составляющих риска. Второй из них является вероятность события, приводящего к потерям (будущим проблемам).

В соответствии с целями исследования нам представляется чрезвычайно важным адекватно понимать и разделять понятия риска и проблемы. Мы считаем, что игнорировать проблемы в процессе управления рисками нельзя. Напротив, их надлежит подвергать тщательному анализу, включающему, в частности, получение ответов на вопросы: что явилось причиной проблемы, к каким последствиям она может привести, можно ли было ее избежать, какими средствами, были бы затраты этих средств эффективны и т.д. На практике же, проводя диагностику рисков, к ним зачастую относят уже существующие в организации проблемы. Однако, методы и инструменты для решения проблем и управления рисками во многом различаются. И дабы использовать их максимально эффективно, проблемы и риски не следует «смешивать» и тем более отождествлять.

Как было упомянуто выше, реализация риска-потери всегда приводит к проблеме (реализация риска-шанса – к выигрышу). Например, реализация риска поломки станка вызывает ряд проблем: срыва плана, расходы на ремонт, оплата сверхурочных, и т.д. Существующая проблема априори является источником риска. Наглядный пример такой ситуации – несоблюдение правил пожарной безопасности (проблема), что, очевидно, грозит риском пожара. Однако, проблемы – лишь один из источников рисков, к числу которых относятся даже абсолютно беспроблемные ситуации. В частности, товар, максимально востребованный сегодня, вряд ли сохранит тот же уровень востребованности через десять, к примеру, лет (если, конечно, не будет своевременно модифицирован и приведен в соответствие с меняющимися во времени потребительскими предпочтениями). Что касается потерь и выигрыша, то они, являясь результатом реализации риска, могут генерироваться также самой проблемой, без «посредничества» риска.

Отметим также, что далее мы будем разделять: риск-событие (собственно, риск), риск-причину (факторы, генерирующие риск) и риск-последствие (результат свершения риск-события: потери или выигрыш). Соотношение и сущность этих понятий представлены на рис. 3.

В заключение подчеркнем: в сферу риск-менеджмента предпринимательской организации должны быть обязательно вовлечены и элементы неопределенности (их нужно стремиться «перевести» в риски), и проблемы (их решение нужно искать, основываясь на совместном анализе причин и последствий). Данный вывод является чрезвычайно важ-



Рис. 3. Причина, риск, следствие риска: сущность и соотношение

ным для решения задач, поставленных в исследовании, и будет использован нами далее в бизнес-процессах.

Таким образом, нами рассмотрены основные понятия риск-менеджмента, включая понятия риска, системы риск-менеджмента, процесса управления рисками. Дана трактовка сущности этих понятий в разрезе целей настоящего исследования. Рассмотренный понятийный аппарат позволил нам дать собственное определение риск-менеджмента, который, с нашей точки зрения, представляет собой углубленный процесс управления рисками. В связи с чем уточнены задачи и роль риск-менеджмента в процессе деятельности предпринимательских структур. Обоснована необходимость вовлечения в сферу риск-менеджмента традиционно не включаемых в нее элементов: факторов неопределенности и текущих проблем, потенциально генерирующих риски, что безусловно приведет к повышению эффективности деятельности предпринимательских структур.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ ст. 2 п. 1.
2. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент. – М.: РАП, 2008. – С. 196.
3. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: Учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академика», 2007. – С. 22.
4. Гранатуров В.М. «Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения». – М.: Дело и сервис, 2002. – С. 6.
5. Екатеринославский Ю.Ю., Медведева А.М., Шенкова С.А. Риски бизнеса (диагностика, профилактика, управление). – М.: Анкил, 2010. – С. 12.

6. Медведева А.М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. – М.: Издательский дом «Наука», 2009. – С. 17.
7. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – С.10.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М., 1999. – С. 479.
9. Словарь экономических терминов, 2015. http://economics_ru.academic.ru/3466.
10. Юлдашев Р.Ю., Медведева А.М. Нужен ли риск-менеджмент промышленным предприятиям // Страховое дело. – 2011. – № 10.

Растегаева Ф. С.

*доктор экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал (г. Уфа),
кафедра «Бухгалтерский учет, аудит, статистика», профессор
e-mail: rfs-audit@rambler.ru*

Банкротство частного инвестора в проекте государственно-частного партнёрства

В статье представлен анализ взаимодействия частных компаний и государства с целью урегулирования социально-экономических задач и достижения обоюдных целей. В частности, рассматриваются трудности, возникающие при реализации проектов ГЧП обусловленные банкротством частной стороны.

Ключевые слова: банкротство, частные инвесторы, государственно-частное партнёрство.

Rastegaeva F. S.

*Doctor of Science (Economics),
Ufa branch of Financial University
under the Government of the Russian Federation,
professor of «Accounting, audit, statistics» chair*

The bankruptcy of a private investor in a project of public-private partnership

The article presents an analysis of the interaction between private companies and the government to resolve social and economic problems and to achieve mutual objectives. In particular the difficulties encountered in the implementation of PPP projects due to the bankruptcy of a private party.

Keywords: bankruptcy, private investors, state private partnership.

Государственно-частное партнёрство (далее — ГЧП) представляет собой взаимодействие государства и частных компаний с целью урегулирования социально-экономических задач и достижения обоюдных целей. Принципы ГЧП задействуются, в первую очередь, при исполнении инвестиционных проектов в секторах национальной экономики требующих значительных капиталовложений, и за развитие которых как правило отвечает государство. Однако, сущность государственно-частного партнёрства значительно обширнее, равно как и многосторонне само сотрудничество государства и бизнеса.

В международной практике государственно-частное партнёрство является финансово-юридическим институтом с соответствующими обязанностями сторон и разделением рисков, чётко закреплённых в договоре и регламентированных законодательством, т.е. являющийся сложным инвестиционным контрактом. При государственно-частном партнёрстве государство является стороной договора, а инвестор — это гарант успешного исполнения инвестиционного проекта и извлечения дохода частной компанией. Для частной компании подобная позиция считается выигрышной, особенно при наличии рационально выстроенной схемы и тендерной основой выбора партнёра, открытостью и прозрачностью финансирования и хозяйственной деятельности, доходностью проекта, диверсификации рисков, наличии рационального механизма разрешения споров, формировании конкретных пределов ответственности. Совместно с этим, взаимодействие государства и частных компаний в рамках государственно-частного партнёрства обладают более высокими транзакционными издержками, чем в случае приватизации либо аренды государственного имущества. Существенные средства организаторов проектов направляются на разработку бизнес-планов, технико-экономического обоснования, процедурные вопросы.

В зависимости от масштаба проекта государственно-частного партнёрства субъектом со стороны государства может выступать как федеральный орган власти, так и местный. Кроме того, участником партнёрства может быть государственное предприятие или спортивная федерация. Разделение участников бизнеса возможно по функциям, исходя из того, какую роль в проекте играет частная сторона. Также нельзя не отметить значение вспомогательных институтов, без которых реализация проекта будет осложнена. На рисунке 1 представлены участники реализации проекта государственно-частного партнёрства в сфере физической культуры и спорта.

Юридическим базисом государственно-частного партнёрства в России считаются такие Федеральные законы как: «О концессионных соглашениях», «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и т.д. В настоящее время форсированное развитие государственно-частного партнёрства обусловлено учреждением государственного Стабилизационного фонда. Ресурсы входящего в его состав Инвестиционного фонда Российской Федерации (Инвестфонда) согласно нормативно-правовым актам, возможно использовать только на условиях государственно-частного партнёрства (ФЗ «Об инвестиционном фонде»).



Рисунок 1. Субъекты государственно-частного партнёрства

Среди трудностей, возникающих при реализации проектов ГЧП следует выделить банкротство частной стороны или просто отказа партнёра от сотрудничества и совместной деятельности при реализации проекта. В этом случае, всё финансирование и риски переходят к государству и государство вынуждено спасать убыточный проект, незапланированно затрачивая на это значительный объем ресурсов. Государственный сектор, будучи связанным с частным партнёром соглашением, является уязвимым от недобросовестных действий последнего. Нет никаких гарантий, что частный партнёр будет действовать в рамках соглашения, особенно в тех случаях, когда субъектам предпринимательства передан ряд управленческих полномочий. Поэтому складывается весьма обоснованное мнение, что в ряде случаев государству было бы выгоднее осуществлять данную инициативу сугубо своими силами без привлечения частных компаний. Более того, если какая-либо из сторон партнёра не предоставляет для реализации проекта свои ресурсы и активы, не несёт риски и не имеет перспектив повышения прибыльности (или совершает все вышеперечисленное в минимальных размерах), то такой вариант взаимодействия государства и субъектами предпринимательства не станет результативнее простых форм взаимоотноше-

ния двух субъектов. Дабы избежать нерезультативных и неэффективных видов взаимодействия и исключить случаи выхода из соглашения одного из партнеров, государство старается учесть все варианты последующего развития событий. Однако, итогом данного, на первый взгляд, логичного действия стало появление объёмных, сложных, непонятных и перегруженных мелкими деталями схем государственно-частного партнёрства, которые отталкивают частных инвесторов.

Таким образом, государству не удаётся привлечь ни одного инвестора для реализации своей инициативы. Именно поэтому во многих странах эксперты выступают за простоту и чёткость контрактов. Также существует опасность того, что формы государственно-частного партнёрства будут преимущественно отстаивать не общественный интерес, а частный. Высокая коррумпированность чиновников этому только способствует, но в условиях действия законодательства высокого уровня, наличия органов государственного и общественного контроля, риски возникновения опасности снижаются. Не следует забывать и о том, что в условиях государственно-частного партнёрства зачастую конкуренция идёт не на рынке, а за рынок, в связи с этим нельзя исключать теневые механизмы выбора партнёров, которые оттолкнули частные компании от возможного участия в государственных инициативах¹.

С целью исключения подобной ситуации необходимо создать условия позволяющие в сжатые сроки найти замену частной компании. Такими условиями могут быть, например, налоговые послабления или дополнительные льготы для коммерческой деятельности. Кроме того, с целью минимизации рисков рационально привлекать в проект третьих лиц, например, для страхования проекта либо дополнительного инвестирования.

Следует отметить, что согласно п. 14 ст. 13 ФЗ № 224-ФЗ «замена частного партнёра без проведения конкурса может быть осуществлена на основании решения органа государственной власти или главы муниципального образования, принявших решение о реализации проекта, и с учётом мнения в письменной форме финансирующего лица (в случае, если заключено прямое соглашение) при условии, что неисполнение или ненадлежащее исполнение частным партнёром обязательств по соглашению повлекло за собой нарушение существенных условий соглашения и (или) причинение вреда жизни или здоровью людей либо имеется угроза причинения такого вреда и (или) возбуждено производ-

¹ Гусев М.В. государственно-частное партнёрство: положительные и отрицательные аспекты. Конференция «Ломоносов 2014». – 2014. – С. 1–3.

ство по делу о банкротстве в отношении частного партнёра. Новый частный партнёр, к которому переходят права и обязанности по соглашению, должен соответствовать требованиям к частным партнёрам, установленным настоящим Федеральным законом и конкурсной документацией».

В ряде случаев российский законодатель в вопросах банкротства руководствуется не только интересами кредитора либо должника, но и интересами государства. Как отмечает С.А. Карелина, «нельзя забывать и о существовании различных публичных интересов, вовлекаемых в орбиту банкротства»². Особенно актуален данный вопрос, если несостоятельным признается частный инвестор в проекте государственно-частного партнёрства. В Российской Федерации ГЧП как правило реализуется в ряде правовых форм, в рамках некоторых из которых предусмотрены особенности обращения взыскания на права частного инвестора в рамках ГЧП.

Так, согласно пункту 17 статьи 3 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – «Закон о концессионных соглашениях»)³ не допускается обращение взыскания по долгам концессионера на его права в отношении объекта концессионного соглашения и иного имущества, передаваемого концедентом концессионеру. Приведённая норма преследует цель защиты публичных инвесторов и определена общественной и государственной значимостью объектов концессионера. Стоит уточнить, что не допускается обращение взыскания и на сам объект концессионного соглашения, поскольку он остаётся в собственности концедента⁴.

Важно отметить, что согласно статье 132 Закона о банкротстве социально значимые объекты, по отношению к которым часто реализуются проекты государственно-частного партнёрства не включаются в конкурсную массу, к таковым относятся: дошкольные образовательные, общеобразовательные и лечебные учреждения, спортивные сооружения, объекты коммунальной инфраструктуры, относящиеся к системам жизнеобеспечения⁵.

² Карелина С.А. Механизм правового регулирования отношений несостоятельности. – М.: Вольтерс Клувер, – 2008. – С. 31.

³ Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ (в ред. ФЗ от 03.07.2016 № 275-ФЗ).

⁴ Белицкая А.В. Институт несостоятельности (банкротства) как инструмент повышения эффективности рыночной экономики. – М.: 2014. – С. 32–34.

⁵ Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (с изм. от 03.07.2016 № 372-ФЗ).

В статье 110 Закона о банкротстве регламентировано, что при продаже объекта соглашения о государственно-частном партнёрстве, объекта соглашения о муниципально-частном партнёрстве (далее – МЧП) непременным условием конкурса является исполнение покупателем обязательств частного партнёра, не исполненных им к моменту проведения конкурса, основываясь на данных о фактически исполненных частным партнёром к моменту проведения конкурса обязательствах по соглашению о ГЧП либо МЧП. Участники конкурса по продаже объекта соглашения о ГЧП или МЧП должны отвечать требованиям, предусмотренным законодательными актами Российской Федерации о государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве и ратифицированной с целью проведения конкурсов на право заключения соглашения о ГЧП либо МЧП конкурсной документации.

В случае, если объект соглашения о ГЧП, объект соглашения о МЧП не были реализованы в порядке, определённом статьёй 110 Закона о банкротстве, отмеченные объекты подлежат передаче публичному партнёру, который, в свою очередь, является одной из сторон соглашения о ГЧП, соглашения о МЧП, при условии компенсации реализованных согласно с прямым соглашением затрат частного партнёра и (или) финансирующего лица, размер которой уменьшен на сумму убытков, нанесённых публичному партнёру и третьим лицам по причине несоблюдения частным партнёром своих обязательств.

Автор не может согласиться с мнением Т.В. Борисенковой о том, что закрепление специального правового режима в отношении объектов, входящих в состав имущества должника, но не подлежащих включению в конкурсную массу, ограничивает степень реализации имущественных интересов кредиторов⁶. Автор полагает, что такое ограничение оправдано с точки зрения публичного интереса. Кроме того, как уже отмечалось, такой специальный режим позволяет реализовать данное имущество с торгов с соблюдением определённых условий. Так, в Соликамске Пермской области вся инфраструктура в ходе конкурсного производства по делу о банкротстве водоканала реализуется с торгов частным инвестором с обязательством оказывать услуги по водоснабжению и канализации потребителям и с инвестиционными условиями⁷.

⁶ Борисенко Т.В. К вопросу о сочетании частных и публичных интересов в конкурсном производстве // Юрист. – 2004. – № 10.

⁷ Иванов С.Г., Лифшиц З.В. Управление коммунальной инфраструктурой: опыт зарубежных стран и возможности его использования в условиях России // Жилищное право. – 2006. – № 5.

Таким образом, в проектах государственно-частного партнёрства при банкротстве частного инвестора выявлены определённые особенности. Наличие публичного интереса обуславливает необходимость учитывать особенности правового регулирования реализации социально значимого имущества, а также иные особенности, предусмотренные инвестиционным законодательством.

Используемые источники

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (с изм. от 03.07.2016 № 372-ФЗ).
2. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ (в ред. ФЗ от 03.07.2016 № 275-ФЗ).
3. Белицкая А.В. Институт несостоятельности (банкротства) как инструмент повышения эффективности рыночной экономики. – М., 2014. – С. 32–34.
4. Борисенко Т.В. К вопросу о сочетании частных и публичных интересов в конкурсном производстве // Юрист. – 2004. – № 10.
5. Гусев М.В. государственно-частное партнёрство: положительные и отрицательные аспекты. Конференция «Ломоносов 2014», 2014. – С. 1–3.
6. Егоров А.М., Растегаева Ф.С. Анализ финансового состояния как способ диагностики вероятности несостоятельности (банкротства), проблемы, методики и информационные технологии // Проблемы управления бизнесом на современном этапе развития экономики. Сборник научных трудов. – 2014. – С. 52–60.
7. Иванов С.Г., Лифшиц З.В. Управление коммунальной инфраструктурой: опыт зарубежных стран и возможности его использования в условиях России // Жилищное право. – 2006. – № 5.
8. Карелина С.А. Механизм правового регулирования отношений несостоятельности. – М.: Вольфс Клувер, 2008. – С. 31.
9. Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Внутренний контроль как инструмент снижения риска несостоятельности (банкротства) // Вестник ВСГУТУ. – 2015. – № 5. – С. 137–143.

Реброва В. В.

*студент 4-го курса,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
факультет «Социология и политология»
e-mail: vika.rebrova@mail.ru*

Красниковский В. Я.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Департамент социологии, доцент
e-mail: krvl2007@yandex.ru*

Достижение стационарного неравновесия российской экономики как стратегия ее устойчивого роста

В статье рассматриваются понятие и сущность устойчивого развития экономики России, даны характеристики понятий «устойчивость», «равновесие», проведены различия между экстенсивным и интенсивным типами экономического роста, рассмотрены некоторые экономические показатели нестабильности экономики страны. Обосновывается предположение о том, что социально-экономическое развитие России в условиях выхода из кризиса связано с достижением российской экономикой состояния стационарного неравновесия.

Ключевые слова: *экономическая система, стационарность, стационарное неравновесие российской экономики, экономический рост, устойчивое (рамочное) управление.*

Rebrova V. V.

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

Krasnikovsky V. Y.

*PhD (Economics),
Financial University under the Government of Russian Federation,
associate professor of the Sociological department*

Achievement of a stationary disbalance of the Russian economy as strategy of its strong growth

In the article the research of essence of sustainable development of economy of Russia is provided, characteristics of the concepts «stability», «balance» are this, distinctions between extensive and intensive types of economic growth are carried out, discusses some of the economic indicators of the instability of the economy. Substantiates the assumption that it is social-economic development of Russia in the conditions of recovery from the crisis it is connected with achievement by the Russian economy of a condition of a stationary disbalance.

Keywords: *economic system, stationarity, stationary disbalance of the Russian economy, economic growth, steady (framework) management.*

На повестке дня современной российской экономики — её выход на новый уровень продуктивности, а это требует активизации экономического роста. Однако, как этого добиться? Какой из возможных путей повышения её продуктивности может оказаться наиболее приемлемым?

Цель предлагаемой статьи — показать принципиальную возможность и перспективность достижения российской экономикой состояния стационарного неравновесия как магистрального пути её развития на ближайшую и среднесрочную перспективу.

Основная идея предлагаемой статьи может быть сформулирована следующим образом: магистральный путь социально-экономического развития России в условиях выхода из кризиса связан с достижением российской экономикой состояния стационарного неравновесия.

Поясним сказанное.

Дело в том, что максимум своей продуктивности экономические, как и любые другие, системы дают, находясь именно в неравновесном состоянии. Но, будучи выведенной из состояния равновесия, система всегда рискует попасть в зону катастрофы, т.е. рискует разрушиться. Однако, за пределами зоны равновесия для системы открывается и шанс перейти на другой, более высокий, уровень своего развития, и, как следствие, своей продуктивности. Значит, для обеспечения прироста продуктивности системы, с одной стороны, и предохранения её от разрушения, с другой, необходимо добиться того, чтобы её неравновесное состояние приобрело стационарность.

Мы схематично обозначили наше видение магистрального и наиболее приемлемого пути выхода нашей экономики из кризиса и интенсификации её дальнейшего развития. Однако, имеются ли в современной России объективные условия для реализации именно этого, описанного нами выше, подхода?

Описание фактов и проблемной ситуации

Обозначенная схема рассуждений, на наш взгляд, вполне применима и к такой макросистеме, как национальная экономика. Более того,

возьмем на себя смелость утверждать, что, в случае российской экономики именно такая схема может оказаться наиболее приемлемой в качестве основы стратегии не только вывода её из кризиса с наименьшими потерями, но и перехода на качественно-новый, более продуктивный уровень функционирования. Дело в том, что из состояния равновесия она была выведена еще в позднесоветский период, неравновесное, нестабильное ее состояние усугубилось в «лихие» девяностые, когда активно рушилась старая, «советская» система... При этом, выйдя из границ зоны равновесия, российская экономика смогла избежать и полного разрушения.

Смогла избежать разрушения... Но устойчивости не обрела до сих пор!

Так, по оценкам Минэкономразвития России, экономика нашей страны балансирует между стагнацией и рецессией. Если говорить о недавнем прошлом, то в I квартале 2014 г. спад ВВП составил 0,5%, во II квартале рост ВВП был нулевым, в III квартале наблюдалось небольшое повышение ВВП, а в целом на 2014 г. — рост ВВП на 0,5%. На то, что темпы роста находятся на уровне статистических погрешностей, указывают и дававшиеся еще совсем недавно прогностические оценки Международного валютного фонда, который, давая свой прогноз по росту российской экономики в 2014 г., сохранил его на уровне 0,2%, но, в то же время, понизил прогноз на 2015 г. сразу на 0,5 п. п. — до 0,5%, в связи с геополитической напряженностью¹.

В 2016 году в России продолжалось развитие процессов импортозамещения и расширения несырьевого экспорта, наметились дополнительные зоны роста в промышленном производстве. Однако, в то же время, наблюдалась неблагоприятная динамика инвестиций, стагнация по широкому кругу отраслей. По мнению экономистов, по итогам 2016 года будет зафиксировано падение ВВП примерно на 0,8%; к росту на 2% экономика сможет выйти не раньше, чем к 2020 году².

Приведённые данные, как и многие другие примеры из самых различных областей экономической и социальной реальности, позволяют говорить о нестабильности, как ключевой особенности современной российской экономики. Как уже говорилось, темпы её роста находятся на уровне статистических погрешностей и даже незначительное дополнительное снижение цен на нефть способно превратить небольшой рост в рецессию.

¹ URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz> Сайт Минэкономразвития РФ (дата обращения 24.01.2017).

² URL: <http://svpressa.ru/economy/article/154693/> (дата обращения 24.01.2017).

Следовательно, высказанный нами тезис о том, что отечественная экономика находится в неравновесном состоянии, имеет некоторые объективные основания. Поэтому, можно полагать, что такое необходимое для получения в будущем максимального прироста продуктивности российской экономики как системы условие, как вывод её из состояния равновесия уже реализовалось; и если удастся в ближайшей перспективе придать этому, достигнутому неравновесному состоянию свойства стационарности, то это станет важным фактором создания именно стабильных условий для устойчивого экономического роста.

Осталось только в масштабах общества сформировать такие экономические и социальные механизмы, которые бы обеспечивали стационарность достигнутого неравновесного состояния, что откроет путь к продуктивной переструктуризации российской экономики и наращиванию её продуктивности на качественно более высоком уровне.

Рассмотрим ключевые понятия — **равновесия и стационарности больших систем**, к числу каковых, бесспорно, относится и национальная экономика.

В соответствии с ранее сказанным, если не главным, то весьма значимым условием экономического роста следует признать достижение системой такого состояния, когда она выведена из равновесия, но функционирует в стационарном режиме.

Равновесие в экономических системах может быть как устойчивым, так и неустойчивым.

Устойчивым считается равновесие, когда экономическая система под воздействием внешних факторов была выведена из состояния равновесия, но при этом может сама вернуться в состояние равновесия только за счет воздействия внутренних факторов.

В случае, когда экономической системе необходимо воздействие внешних факторов для возвращения в состояние равновесия, можно говорить о неустойчивом равновесии

- Равновесие достигается тогда, когда объект существенно не изменяется во времени и в пространстве.
- Важным показателем равновесия является ситуация, когда все скорости изменения скоростей смены состояний данного процесса (объекта) равны или близки к нулю.
- Можно говорить о равновесном процессе тогда, когда смена состояний происходит настолько медленно, что система многократно успевает к ним приспособиться. Неравновесный процесс отмечается тогда, когда смена состояний происходит со скоростями, близкими к скорости реакции системы.

- Неравновесные процессы могут быть стационарными и нестационарными. Стационарный процесс отличается тем, что его характеристики не меняются в любые промежутки времени. Могут изменяться только значения характеристик. Нестационарный процесс происходит тогда, когда зная его характеристики в настоящий момент времени, мы не можем сказать ничего определенного о его характеристиках на следующем этапе.

Равновесный процесс может вернуться в свою предыдущую фазу; неравновесный процесс — нет.

Условия неравновесности:

- Малые возмущения не гасятся системой, а вызывают огромные резонансы.
- В условиях неравновесности каждый элемент системы может проявлять свой вектор поведения.

Для развития системы важны не зоны равновесия, а точки неравновесия.

Следовательно, поскольку только выведенные из равновесия системы способны достичь максимальной продуктивности, главным условием экономического роста является достижение системой хозяйствования состояния стационарного неравновесия³. Однако, неравновесные системы неустойчивы, а неустойчивость может их привести к катастрофе и разрушению. Поэтому для обеспечения условий экономического роста и необходимо поддерживать их стационарность.

Само же понятие экономического роста в экономической теории означает «увеличение объемных показателей экономической деятельности в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии»⁴. При этом, главной целью содержательного характера является «увеличение объемов производства благ и услуг, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни»⁵.

Фундаментальные научные исследования второй половины XX века убедительно показали, что большие системы, находясь в состоянии равновесия, не дают большой продуктивности, но для значительного прироста их продуктивности, а также для их развития важны не области рав-

³ Николас Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. — М.: Мир, 1979. — 512 с.

⁴ Райсберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. — М.: Инфра-М, 2002. — 480 с.

⁵ Видяпин В., Журавлева Г. Общая экономическая теория (политэкономия). — М.: ПРОМО-Медиа, 1995. — 608 с.

новесия, а именно области неравновесного существования⁶. Ведь, только в этих зонах возможен наибольший прирост продуктивности.

Для поддержки неравновесных систем необходимо поставлять им извне вещество, информацию и энергию. В случае экономических систем, речь идет о создании принципиально новой схемы ресурсобеспечения, создающей экономические, социальные, правовые, конкурентные, инновационные предпосылки устойчивого развития. А для этого в нашем государстве в экономическом, политическом и социальном управлении необходимо добиться реального осуществления принципов устойчивого (или «рамочного») управления.

Если предельно кратко охарактеризовать устойчивое («рамочное») управление, то суть его принципов можно свести к следующему. Поскольку большие системы, попав под жёсткое управленческое давление, начинают вести себя «антиинтуитивно», и имеют свойство «выскальзывать» из-под управления, необходимо так осуществлять управление, чтобы оно не позволяло такой системе лишь выйти за пределы некоторой области её стационарного существования, за которой простирается зона условий, способных привести её к катастрофе. А в пределах же названной зоны стационарного, или равновесного существования системы необходимо позволить ей самой «выбирать» траектории своего движения и развития. А для этого необходимо реорганизовать ключевые принципы функционирования отечественной системы управления: представление об объекте управления, критерии оптимизации при принятии решений, принципы обращения с информацией во властных структурах. Это мы предполагаем рассмотреть в нашей следующей статье.

Используемые источники

1. Видяпин В., Журавлева Г. Общая экономическая теория (политэкономия). — М.: ПРОМО-Медиа, 1995. — 608 с.
2. Николас Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. — М.: Мир, 1979. — 512 с.
3. Райсберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. — М.: Инфра-М, 2002. — 480 с.
4. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz> Сайт Минэкономразвития РФ (дата обращения 24.01.2017).
5. URL: <http://svpressa.ru/economy/article/154693/> (дата обращения 24.01.2017).

⁶ Николас Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. — М.: Мир, 1979. — 512 с.

Сидорова С. А.

*магистрант,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Департамент учета, анализа и аудита
e-mail: sidorova_s94@mail.ru*

Стратегический анализ рынка строительного камня в России

В статье представлен стратегический анализ рынка строительного камня в России, включающий в себя анализ динамики производства изделий из мрамора и гранита, среднеотраслевых цен на продукцию, спроса, а также зависимости камнедобывающих и камнеобрабатывающих предприятий от ряда факторов и их общеэкономического состояния в настоящее время.

Ключевые слова: *стратегический анализ, строительный камень, анализ цен и спроса на продукцию, инвестиционная привлекательность.*

Sidorova S. A.

*master (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Accounting, analysis and audit department*

Strategic analysis of freestone market in Russia

In the article, there is a strategic analysis of freestone market in Russia, which includes an analysis of the dynamic of the marble and granite goods' production, average industry prices, demand for products, and dependence of the mining companies on a number of factors and their general economic conditions now.

Keywords: *strategic analysis, freestone, analysis of prices and demand for products, investment attractiveness.*

Камнедобывающую отрасль в настоящий момент нельзя назвать ведущей в российской экономике. Причиной этому может служить существующий пробел в информационном обеспечении хозяйственной деятельности относящихся к ней камнедобывающих и камнеобрабатывающих предприятий, что приводит к снижению эффективности действующих организаций, несвоевременному принятию оптимальных управленческих решений, а также к увеличению предпринимательского риска.

Целью исследования явилась оценка состояния рынка строительного камня и возможностей развития предприятий, занятых добычей и переработкой мрамора и гранита. География исследования: Россия и регионы РФ.

Задачи исследования: описать существующую ситуацию на российском рынке строительного камня, представить актуальную информацию об объемах производства видов товара за различные периоды времени, выделить основные сегменты сосредоточения камнедобывающей отрасли и определить степень ее монополизации, оценить динамику российского экспорта строительного камня, проанализировать ценовую динамику промышленного сектора, показать финансовое состояние данной отрасли в целом.

Исследование было проведено посредством сбора и анализа данных, представленных Всероссийским центром изучения общественного мнения, системой анализа рынков и компаний, Федеральной службой государственной статистики (Росстат).

Для того чтобы проследить, в каком состоянии находится рынок строительного камня в России, обратимся к динамике производства промышленной продукции из мрамора и гранита в натуральном выражении (см. табл. 1). Несмотря на то, что производство изделий из мрамора в 2015 г. оказалось выше на 16,2%, чем в предыдущем году, в целом, за последние два года наблюдается резкое снижение данного показателя почти на 60%. Обратная ситуация наблюдается, если рассматривать производство изделий из гранита. За период с 2013 г. – 2014 г. произошел резкий скачок данного показателя на 126% и в 2015 г. производство гранитной продукции по сравнению с 2014 г. также увеличилось (на 10%)¹.

Таблица 1

Производство промышленной продукции за ряд лет

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мрамор и прочий камень, тыс. тонн	582,675	4103,7	4367,4	4514,9	1613,7	1875,8
Гранит, песчаник и прочий камень, тыс. тонн	2519,7	5261,8	3477,8	4971,2	11 234	12 367,2

Что касается производства изделий из мрамора в 2016 г., то анализируя сопоставимые данные за 3 месяца, полгода и 9 месяцев за ряд лет, можно увидеть повторяющуюся тенденцию развития 2014 г. и 2015 г. –

¹ Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – <http://www.gks.ru/>.

уровень производства 2013 г. в 2016 г. так и не достигается, хотя и по сравнению с предыдущим годом наблюдается рост на 36%, 43,6% и 18,5% соответственно (см. табл. 2). Вместе с тем, производство гранитной продукции имеет стабильно положительную динамику, и 2016 г. в этом смысле не исключение. Так в 2016 г. по сравнению с 2015 г. производство гранитных изделий возросло на 30,8%, 17,9% и 19,2% соответственно².

Таблица 2

**Производство промышленной продукции за ряд лет с разбивкой
на 3 месяца, полгода и 9 месяцев**

Мрамор и прочий камень известняковый, тыс. тонн	2012	2013	2014	2015	2016
3 месяца	919,7	939,6	319,8	338,2	460,4
Полгода	1955,2	2126,5	729	767,4	1101,7
9 месяцев	3291,8	3555	1271,5	1365,3	1617,6
Гранит, песчаник и прочий камень, тыс. тонн	2012	2013	2014	2015	2016
3 месяца	847	1276,5	1947,9	2348,1	3070,3
Полгода	1759	2120,4	5305,9	5695,3	6712,9
9 месяцев	2639,8	3 79,6	8980,9	9252,9	11 031,5

Лидером по производству мрамора, гранита, песчаника и прочего строительного камня в 2015 г. стала Челябинская область (УФО).

Для того чтобы понять, в какой фазе находятся камнедобывающая отрасль, недостаточно определить показатели производства изделий из мрамора и гранита. Также необходимо проанализировать платежеспособный спрос на данную продукцию, исходя из факторов на него влияющих. Во-первых, на платежеспособный спрос влияет уровень инфляции в стране. В РФ инфляция высокая, и с каждым годом она растет (см. табл. 3)³.

Таблица 3

Инфляция в Российской Федерации

	2015 г.	2014 г.	2013 г.	2012 г.
Годовая инфляция в РФ	12,90	11,36	6,45	6,58

Поэтому цены на продукты повышаются, а заработок у физических и юридических лиц снижается. Если средние цены на промышленные товары из мрамора в 2013 г. по сравнению с 2012 г. хоть незначительно, но снизились на 1,4%, то впоследствии наблюдается увеличивающаяся ди-

² Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – <http://www.gks.ru/>.

³ Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – <http://www.gks.ru/>.

намика. Так в 2014 г. произошел рост цен на 5%, в 2015 г. – на 28,8%, а в 2016 г. – на 24,4%, т. е. произошел резкий скачок (см. табл. 4). Что касается цен на промышленные товары из гранита, то в данном случае они ведут себя достаточно скачкообразно. В 2012 г. средняя цена была выше в 288 раз по сравнению с 2013 г. И, хотя за пару лет 2014 г. – 2015 г. цена на данную продукцию возросла по отношению к 2013 г. на 97% и 222%, до уровня средней цены 2012 г. очень далеко. А в 2016 г. данный показатель и вовсе упал на 35,8% по сравнению с 2015 г. (см. табл. 4). Если сравнивать средние цены на промышленную продукцию из мрамора и гранита между собой, то цены на последнюю находятся в более выигрышном положении – мрамор дороже (в 2015 г. в 4 раза), поэтому покупатели, скорее всего, предпочтут ему гранит⁴.

*Таблица 4***Средние цены производителей на мрамор и гранит**

	2012	2013	2014	2015	2016 *
Мрамор и прочий камень известняковый, тыс. тонн	1428,7	1408,8	1480,3	1907,1	2373,3
Гранит, песчаник и прочий камень, тыс. тонн	40185,7	139,6	275,0	449,7	288,5

* Среднегодовые цены 2016 г. посчитаны, исходя из средних цен 10 месяцев.

Во-вторых, на уровень платежеспособного спроса влияет национальное настроение населения на текущую макроэкономическую ситуацию стране, а также степень потребительских надежд и сомнений на будущее. Когда страна находится в кризисной ситуации в условиях высокой инфляции и безработицы экономические агенты, в т. ч. домохозяйства стараются придерживаться свои расходы до лучших времен и усмирять аппетиты. Для того чтобы оценить данный фактор, проследим динамику индекса потребительского доверия (ИПД) за ряд лет. И действительно, население России адекватно отреагировало на экономический кризис в стране, начавшийся в 2014 г. Именно в этом году началось снижение уровня потребительских надежд, которое продолжается и по сей день. Экономические агенты в создавшихся условиях больше склонны сберечь, нежели потратить (см. табл. 5). Также следует иметь в виду, что продукция, выпускаемая камнедобывающими и камнеперерабатывающими предприятиями, не является предметом первой необходимости. Поэтому, естественно, спрос на нее будет сокращаться⁵.

⁴ Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – <http://www.gks.ru/>.

⁵ Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) – <http://wciom.ru/>.

Индекс потребительского доверия

	2012	2013	2014	2015	2016 *
ИПД	46,5	47,25	46	31,25	33

* ИПД 2016 г. бы выведен как среднее по трем кварталам.

Из всего вышесказанного можно говорить о том, что, в общем случае, камнедобывающая отрасль находится в состоянии спада. Высокая инфляция в стране повышает себестоимость продукции, как следствие, возрастают цены. У потребителей снижается реальный доход, следовательно, сокращается спрос. Поэтому предприятия, занимающиеся добычей и переработкой строительного камня, могут не дополучать планируемой выручки от реализации товарной продукции, как следствие, чистая прибыль будет сокращаться. Кроме того, увеличивающееся производство промышленной продукции из гранита, не находя реализации, будет отрицательно сказываться на чистый рабочий капитал – высвободить денежный поток предприятиям будет очень затруднительно. Но поскольку цены на гранит ведут себя скачкообразно, и они ниже, чем цены на мрамор, возможно именно данная номенклатурная позиция сможет вывести рассматриваемую отрасль из состояния спада, перейдя в стадию оживления.

Если говорить о степени монополизации камнедобывающей отрасли, то в России она не высока, так как в нее входят как крупные, так и мелкие предприятия в каждом федеральном округе. Тем не менее, можно выделить несколько основных сегментов сосредоточения. Как было отмечено выше, это Челябинская область (Уральский ФО), а наряду с ней Свердловская область (Уральский ФО) и Республика Карелия (Северо-Западный ФО)⁶.

Что касается зависимости камнедобывающих и камнеперерабатывающих предприятий от процентных ставок, то этот вопрос не однозначен. С одной стороны, если предприятия имеют высокую доходность бизнеса, то им целесообразнее привлекать больше заемных средств, чем использовать собственный капитал. Однако, данная отрасль не относится к тем, предприятия которых высоко доходны в России. С этой точки зрения компании, занимающиеся добычей и переработкой строительного камня, не зависят от величины процентных ставок.

⁶ Система анализа рынков и компаний (СПАРК) – <http://www.spark-interfax.ru/promo/>.

С другой стороны, будь ставки процента на низком уровне как в странах Европы и Запада, то естественно, что предприятиям было бы выгодно кредитоваться.

Стоит отметить, что камнедобывающая отрасль не так зависима от валютного регулирования, как, например, нефтедобывающие отрасли, ибо экспорт не настолько велик в силу низкого качества продукции и ненужностью на мировом рынке. Но тем не менее, в 2015 г. экспорт мрамора, гранита, песчаника и прочего камня для памятников и строительства возрос на 18 944 тонн (110%) до 36 143 тонн по сравнению с предыдущем годом, что в стоимостном выражении составляет 1663 тыс. долларов ⁷. Следовательно, и таможенное регулирование не так существенно.

Однако для предприятий, занимающихся добычей и переработкой строительного камня очень важен учет экологических требований. И основными регулирующими законами в этой проблемной области являются: Федеральный закон «Об охране атмосферного воздуха» от 04.05.1999 № 96-ФЗ, Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах», Приказ Минприроды РФ № 525, Роскомзема № 67 от 22.12.1995 «Об утверждении Основных положений о рекультивации земель, снятии, сохранении и рациональном использовании плодородного слоя почвы» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.07.1996 № 1136). При осуществлении взрывных работ на карьерах в атмосферу выбрасывается значительное количество загрязняющих веществ. Кроме того, взрывные работы превышают допустимый уровень шума, что также отрицательно сказывается на близ живущем населении. В связи с этим, требуется оптимизация их параметров. Для этого необходимо применять новые технологии. Поэтому для камнедобывающих и камнеобрабатывающих предприятий очень важно осуществление научно-технических разработок. Однако они несут высокие производственные издержки, при этом имеют низкую добавленную стоимость. К тому же в условиях снижающегося спроса на продукцию, вряд ли у организаций имеются свободные финансовые ресурсы для внедрения новых технологий. Более того, такие компании зачастую даже не генерируют положительный денежный поток от операционной деятельности, о чем свидетельствуют данные, полученные в информационно-аналитической системе СПАРК.

В результате проведенного исследования получена актуальная информация о российском рынке строительного камня: производство изделий из мрамора имеет отрицательную тенденцию, а средние цены на

⁷ Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – <http://www.gks.ru/>.

них – положительную. Объемы производства промышленной продукции из гранита в 2014 г. возросли более чем в 2 раза и имеют положительную тенденцию. Цены на изделия из гранита ведут себя скачкообразно, однако они значительно ниже, чем на изделия из мрамора. Платежеспособный спрос на строительный камень имеет отрицательную тенденцию. Несмотря на то, что экспорт мрамора, гранита и прочего строительного камня в 2015 г. возрос почти в 2 раза, в абсолютном выражении объемы экспорта незначительны.

Итак, в настоящий момент камнедобывающая отрасль находится в непростом положении, однако предприятия, занимающиеся добычей и переработкой природного камня, имеют перспективы развития, в первую очередь, связанные с производством продукции из гранита.

Данная информация может быть полезна как для самих компаний, участников рынка, поскольку она позволяет менеджменту принимать стратегические решения с учетом данных об отраслевых и финансовых рисках, так и для заинтересованных сторон: потенциальных инвесторов, и государства – компании данной отрасли участвуют в системах гос. закупок.

Используемые источники

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) – <http://wciom.ru/>.
2. Система анализа рынков и компаний (СПАРК) – <http://www.spark-interfax.ru/promo/>.
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – <http://www.gks.ru/>.
4. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 34. – С. 130–137.

Сушицкий О. В.

*аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: oleg.suschitskiy@gmail.com*

Вовлечение персонала в разработку стратегии

Данная статья посвящена вовлечению мотивации персонала в разработку стратегии.

***Ключевые слова:** организационная структура, стратегия, предприятие, фактор, мотивация, функции.*

Suschitskiy O. V.

postgraduate student, Russian Academy of entrepreneurship

Personnel involvement in development of strategy

This article is devoted to the implementation of motivation of the personnel in development of strategy.

***Keywords:** organizational structure, strategy, enterprise, factor, motivation, functions.*

Сотрудники жестко иерархических компаний редко любят свою работу. Никому не нравится, когда ими управляют лишь с помощью приказов. В компаниях с жестко иерархической структурой любой начальник имеет право оказывать давление на подчиненных, чтобы они работали быстрее и лучше. Применять это право просто, поэтому начальники часто пользуются им. Но большинству подчиненных, как правило, это не нравится, тем более что начальникам — от менеджеров низшего звена до генеральных директоров — угодить очень трудно.

Многие генеральные директора, которые по любому поводу дергают сотрудников, вечно подгоняют их, требуют невозможного, на людях устраивают им выволочки, задают нереальные сроки, безжалостно увольняют каждого не справившегося с трудной задачей, связывают руки руководителям среднего звена, отчего многие из них уходят. Кроме того, у сотрудников почти не остается времени на личную жизнь. И конечно же, эти руководители никогда не сомневаются в своей правоте.

А выигрывает ли компания от такой жесткости? Нет и она может даже нанести немалый вред. Ведь в этом случае подчиненные делают то, что хочет начальник, вернее, то, что как им кажется, хочет начальник. Более того, опасаясь за собственную голову, они порой скрывают «неприятную» информацию. До сих пор мало кто разделяет концепцию теоретика менеджмента Дугласа Макгрегора, известную как «теория Y»: со-

гласно ей люди любят работать, хотя, конечно, не всем нравится их конкретная работа. Виной тому – распространенность авторитарного стиля управления, при котором руководители, давя на подчиненных, на корню убивают в них какое-либо желание работать. Уверен, что решить эту проблему можно будет, только отойдя от устаревших авторитарных принципов управления и создав компании лидерского типа, предполагающие новые взаимоотношения сотрудников разных уровней. Термин «лидерская компания» не означает, что бизнесом будет управлять один-единственный лидер: речь идет о лидерах, работающих в организации на всех ее уровнях. Спадание таких организаций отвечает интересам не только работников: убежден, что компании, которые не на словах, а на деле ценят своих сотрудников, в целом гораздо эффективнее иерархичных.

Вовлеченность персонала является основой интеллектуальной и эмоциональной приверженности компании.

Интеллектуальная связь – это знание того:

- Что делать? (Куда мы хотим попасть?)
- Почему? (Зачем нам туда нужно?)
- Как делать? (Как нам это сделать?)

Эмоциональная приверженность. Вовлечение мотивирует, усиливая эмоции. Пробуждаются творчество и воображение, которые ведут к решению проблем, инновации и росту.

Классификация персонала компании в соответствии с эмоциональной и интеллектуальной вовлеченностью в рабочий процесс приведена на рисунке ¹.

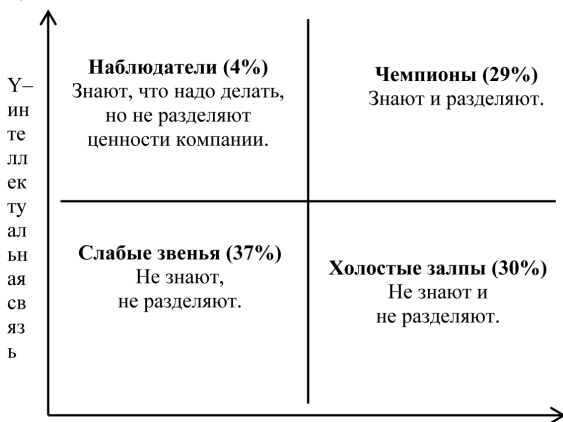


Рисунок. Четыре категории вовлеченности персонала

¹ Дак Дж. Д. Моностр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. – М.: Альпина паблишер, 2012 – 412 с.

В компании лидерского типа нет места диктаторам, наоборот, они стремятся создать атмосферу доверия между руководителями и подчиненными. Сделать это непросто, и выстраивать такие отношения нужно с самого начала — когда вы нанимаете людей и компанию. Поскольку мы предъявляем к нашим консультантам особые требования, наш опыт в привлечении и отборе персонала может оказаться полезным для многих.

Создавая компанию лидерского типа, важно не только сформулировать принцип найма персонала, но и разработать методы оценки результатов работы и продвижения по карьерной лестнице. Профессиональный рост отдельных людей не может быть целью компании — нельзя ведь культивировать звезд.

В компании лидерского типа для укрепления командного духа полезно проводить ротацию кадров. В этом случае сотрудники не отстают друг от друга профессионально и приобретают различные навыки. Кроме того, ротация способствует повышению квалификации каждого отдельного члена команды и помогает предотвратить монотонность работы — вот почему компании лидерского типа применяют этот метод. И в то же время благодаря ротации, хотя бы частичной, организация становится более гибкой, поскольку при необходимости людей легко можно перевести из одной команды в другую.

В некоторых компаниях новым сотрудникам сразу же говорят: *«Мы рассчитываем, что вы не будете заниматься только каким-то одним делом»*. Люди работают в команде, и предполагается, что каждый освоит обязанности коллег. Сотрудник компании Donnelly, в которой руководствуются подобным принципом, сказал: *«Мы гордимся своей работой, и не нужно следить за каждым нашим шагом. Мы не автоматы, а разумные мыслящие люди и сами и состояниии контролировать друг друга»*.

Можно и иначе дать сотрудникам почувствовать заботу компании. Например, иногда людям важно знать, что в случае семейных проблем, скажем болезни детей или необходимости ухаживать за пожилыми родителями, работодатель пойдет им навстречу. Когда возникает так называемый конфликт между работой и личной жизнью и накладываются друг на друга сложности на работе и в семье, люди оказываются в трудном положении. Однако и в этом отношении компании лидерского типа обладают явными преимуществами. Ведь успешнее всего улаживают конфликты между работой и домом именно гибкие, а не жесткие руководители, перераспределяя обязанности своих подчиненных, позволяя им переходить на сокращенную рабочую неделю. И ими движет не просто желание делать людям добро.

Тем не менее, многие компании утверждают, что из-за усиливающейся глобальной конкуренции они просто не могут применять такого

рода программы. Это значит, что они смотрят лишь в ближайшее будущее и находятся в плену стереотипов авторитарного управления. В компаниях лидерского типа все будет иначе.

Менеджеры высшего звена в одиночку не смогут воплотить в жизнь новую стратегию. Концепция сбалансированной системы показателей подразумевает, что каждый сотрудник должен принять стратегию и захотеть реализовать ее в ходе выполнения своих повседневных функциональных обязанностей. У сторонних наблюдателей могут возникнуть сомнения в целесообразности информирования всех работников о стратегии развития организации. По их мнению, есть опасность утечки информации к конкурентам. Но даже если такое случится, конкуренты получат незначительное преимущество, поскольку полностью реализовать все чужие идеи они не смогут.

Сбалансированная система показателей включает в себя систему мотивации сотрудников для реализации единой стратегии организации (таблица ²). Эти показатели являются основой для определения вознаграждения и подчеркивают важность командной работы. Данная система вознаграждения еще больше усиливает интерес сотрудников к претворяемым в жизнь долгосрочным планам предприятия.

Таблица

Пример системы заработной платы на основе ССП

Категория	Показатель	Вес (%)
Финансовая (60%)	Прибыль по сравнению с конкурентами	18,0
	ROCE по сравнению с конкурентами	18,0
	Сокращение затрат по сравнению с планом	18,0
	Рост доли на новых рынках	3,0
	Рост доли на существующих рынках	3,0
Клиентская (10%)	Доля рынка	2,5
	Степень удовлетворенности клиентов (на основе опросов)	2,5
	Степень удовлетворенности дилеров (на основе опросов)	2,5
	Прибыльность дилеров	2,5
Внутренних бизнес-процессов (10%)	Индекс «экология/общество»	10,0
Обучения и развития (20%)	Атмосфера в коллективе (на основе опросов)	10,0
	Коэффициент стратегического переобучения	7,0
	Доступность стратегической информации	3,0

² Каплан С. Роберт, Дейвид П. Нортона. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2014. – 416 с.

В этом случае реализация стратегии действительно становится всеобщей повседневной работой, потому что каждый осознает свою роль и имеет стимул выполнять свои функции хорошо.

Используемые источники

1. Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. – М.: Альпина паблишер, 2012. – 412 с.
2. Каплан С. Роберт, Дейвид П. Нортон. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2014. – 416 с.
3. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. – 2014. – Vol. 11, No. 2. – P. 189–194.
4. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.
5. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: Центрполиграф; РАП, 2004.
6. Балабанова А.В., Бусыгин К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV. – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014.
7. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15.

Филоненко Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ГАОУ ВО МГПУ, кафедра «Теория и методика
физического воспитания и спортивной тренировки», доцент
e-mail: nvfilonenko.67@mail.ru*

Ушакова Н. А.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ФГБОУ ВО ГУФКСМиТ, кафедра «Менеджмент
и экономика спорта» им. В.В. Кузина, профессор
e-mail: tetyamotya@mail.ru*

Особенности развития конкуренции в сфере услуг физической культуры и спорта

В статье рассматриваются аспекты зарубежных и отечественных ученых, касающиеся развития конкуренции, раскрывается ее сущность и понятие, выявляются факторы, сдерживающие и способствующие развитию конкуренции в сфере услуг физической культуры и спорта (ФКиС), виды и признаки ее существования по масштабам развития и способам соперничества.

Ключевые слова: конкуренция, физкультурно-спортивные организации, физкультурно-спортивные услуги, спортивно-зрелищные услуги, социально-культурные услуги.

Filonenko N. V.

*PhD (Pedagogic), GAOU IN MGPU,
associate Professor of the Department of theory
and methodology of physical education and sports training*

Ushakova N. A.

*PhD (Pedagogic), associate Professor, FGBOU IN GUFKSMiT,
Department of Management and Economics of Sports them V.V. Cousin, Professor*

Features of development of the competition in the sphere services of physical culture and sport

In article the aspects of foreign and domestic scientists concerning competition development are considered, its essence and a concept reveals, the factors constraining and promoting development of the competition in service trade of physical culture and sport (FKIS), types and signs come to light.

Keywords: *competition, sports organizations, sports services, sports and spectacular services, welfare services.*

Конкуренция является неотъемлемой составляющей рыночной системы управления государством. Не что иное, как конкуренция, стимулирует производителей товаров/услуг использовать свой личный экономический интерес во благо общества, так как именно конкуренция оказывает существенное влияние на сокращение издержек, увеличению объемов производства, внедрению инновационных технологий, удовлетворению потребностей населения качественными товарами/услугами по низким ценам.

В современной действительности на мировом поприще все большие позиции занимает сфера услуг. Увеличение объемов производства, диверсификация услуг, тенденция роста занятости населения в секторе услуг, возрастание доходов от услуг сервиса, явились предпосылками для обострения конкуренции. Не случайно сегодня современную систему называют «экономикой услуг» или «сервисной экономикой»¹.

В связи с тем, что отрасль ФКиС занимает достаточно большой пласт в структуре национальной экономике и основным ее продуктом является услуги ФКиС, конкуренция не может остаться незамеченной, что диктует необходимость тщательного рассмотрения теоретических аспектов развития отраслевой конкуренции. В связи с вышеизложенными обстоятельствами целью исследования является – выявить особенности развития конкуренции в сфере услуг ФКиС. Задачи исследования: 1) раскрыть понятие и сущность конкуренции; 2) выявить факторы, влияющие на развитие конкуренции в сфере услуг ФКиС, также факторы, сдерживающие ее развитие; 3) выявить виды и признаки существования конкуренции в сфере услуг ФКиС. Методы исследования: качественный контент анализ, анализ и синтез.

Результаты исследования. В ряде научных работ зарубежных и отечественных авторов по-разному трактуется понятие конкуренции. Английский экономист Адам Смит рассматривал сущность конкуренции с поведенческой позиции, с точки зрения ученого «невидимая рука рынка регулирует деятельность хозяйственных субъектов рынка, воздействуя таким образом, на рыночную экономику, увеличивая доход общества»². По мнению Адама Смита, действия, касающиеся конкуренции, ассоциируются с ведением «честного соперничества» между продавцами за

¹ Кузьминич Г.Г. Повышение конкурентоспособности автосервисных предприятий, действующих в сельской местности: Диссертация кандидата эконом. наук, 08.00.05. – Ярославль, 2015. – С. 13.

² Смит А. Исследование о богатствах народов. – М.: Ось-89, 1997. – С. 58.

наиболее выгодные условия реализации товара, основной идее конкурентной борьбы заключается в изменении цены³.

Карл Маркс впервые в экономической теории конкуренцию развел на два направления – отраслевую и межотраслевую конкуренцию. В своих трудах Карл Маркс рассматривает развитие конкуренции как «борьбу частных интересов, подлинного мотора конкуренции, ядро и неисчерпаемый источник прогрессивных изменений». Положительный аспект марксистского подхода к анализу конкуренции состоит не в выявлении ее роли в исторической судьбе буржуазного общества, а в обосновании созданий условий, способствующих продуктивной работе конкуренции в качестве промоутера прогрессивных изменений⁴.

Экономист Альфред Маршалл рассматривает конкуренцию как способ эффективного распределения ограниченных ресурсов общества. Ученый считает, что если предложение продавцов превышает спрос, то возникает соперничество между продавцами, что неизбежно ведет к снижению цены, сокращению объемов производства, также ресурсного обеспечения, вкладываемого в производство данного товара. И наоборот, если спрос превышает предложение, то возникает конкуренция между покупателями, что способствует повышению цены на дефицитный товар, увеличивается предложение и задействуется больше ресурсов в производство данного товара. Альфред Маршалл обосновывал необходимость существования «свободной конкуренции», как способа ведущему к рациональному разделению труда, обеспечивающего эффективность экономики⁵.

В основе теории экономиста Йозефа Шумпетера базируется функциональный подход, суть которого заключалось в выявлении роли конкуренции в экономическом развитии посредством с применением новых достижений научно-технического прогресса⁶.

Отечественный ученый Гуляев Г.В. в своей диссертации рассматривает категорию «конкуренция» с позиции поведенческого подхода. По мнению ученого, конкуренция – это «соперническое взаимодей-

³ Пилипук А.В. Развитие научной теории эффективной конкуренции // Современная конкуренция. – 2016. – № 2(56). – С. 46–55.

⁴ Тарануха Ю.В. Т19 Конкуренция и конкурентоспособность: монография / Ю.В. Тарануха. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – С. 11–27.

⁵ Мокронос А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А.Г. Мокронос, И.Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. – С. 9.

⁶ Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

стве субъектов рынка за получение желаемых (необходимых или наилучших) условий для воспроизводственной деятельности хозяйствующего субъекта»⁷.

Азоев Г.Л. в своем научном труде излагает «конкуренция – это соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими и физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели»⁸.

Пилипук А.В. в своей публикации раскрывает понятие конкуренции, как соревновательные действия между выступающими на рынке продавцами товаров/услуг за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров/услуг для получения максимально возможной прибыли. С позиции автора, конкуренция способствует постоянному внедрению инновационных технологий в производство, повышению производительности труда, снижению цены и повышению качества товаров/услуг на производимые продукты⁹.

Кузьминич Г.Г. в своей диссертации описывает сущность конкуренции, как ситуацию, в которой сфокусировано большое количество автономных покупателей и продавцов, в основе которой последние максимально используют свои конкурентные преимущества в целях удовлетворения потребностей клиентов посредством применения ресурсов «уникальным способом»¹⁰.

В Федеральном законе «О защите конкуренции» №135-ФЗ от 26.07.2006 г. изложено следующее определение: «Конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке»¹¹.

На наш взгляд конкуренция – это элемент рыночной экономики, регулирующий баланс спроса и предложения, обеспечивающий сниже-

⁷ Гуляев Г.В. Особенности развития конкуренции в современной экономике России: Автореферат дисс. ... кандидата эконом. наук, 08.00.01. – Ярославль, 2014. – С. 12.

⁸ Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. – 208 с.

⁹ Пилипук А.В. Механизм и модели конкурентного функционирования // Современная конкуренция. – 2016. Том 10. – № 3(57). – С. 119–143.

¹⁰ Кузьминич Г.Г. Повышение конкурентоспособности автосервисных предприятий, действующих в сельской местности: Диссертация кандидата эконом. наук, 08.00.05. – Ярославль, 2015. – С. 17.

¹¹ О защите конкуренции: ФЗ РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ: (в ред. от 04.06.2014 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31, 1 ч. – Ст. 3434.

ние цен, улучшение качества и расширение продукции, способствующий поднятию уровня жизни населения.

Рассматривая аспекты, касающиеся конкуренции на рынке услуг ФКиС, стоит обозначить, что сегодня структура сферы ФКиС подразделяется на несколько различных направлений — это массовый, любительский, профессиональный, адаптивный спорт, спорт высших достижений, оздоровительная, производственная, профессионально-прикладная физическая культура и т.д. Любое из направлений ФКиС, в зависимости от ее целевого предназначения и выполняемых функций существует и развивается как в коммерческом, так и в бюджетном секторе национальной экономики. Несмотря на это, вне зависимости от организационно-правовых форм собственности, всё большее число хозяйствующих субъектов сферы ФКиС, подвержены влиянию внешней среды, состоящей из политической, социально-экономической, демографической составляющей, законодательной базы, поставщиков, спонсоров, средств массовой информации, потребителей и конкуренции¹².

Находясь в окружении внешней среды, физкультурно-спортивные и спортивно-зрелищные услуги подвержены конкуренции^{13, 14} которая, по ошибочному мнению некоторых специалистов, существует только в городах-миллионниках, и практически не существует в городах с меньшей численностью населения. Здесь, конечно же очевиден факт того, что чем больше численность и плотность населения, тем острее конкуренция, и чем меньше численность и плотность населения, тем она слабее. Но, по-нашему мнению, противоречить тому, что на рынке услуг ФКиС не существует вообще конкуренции не стоит, так как физкультурно-оздоровительные и спортивно-зрелищные услуги конкурируют с большим многообразием социально-культурных и сервисных услуг¹⁵.

Близость социально-культурных, образовательных и спортивных объектов к месту жительства граждан, доступность потребления предоставляемых ими услуг, диверсификация ассортимента услуг, форм и

¹² Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Предпринимательская деятельность и особенности маркетинга физической культуры и спорта // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. — 2013. — № 11(105). — С. 57–59.

¹³ Ферова М.С. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта (конспект лекций) / И.С. Фирова, Григорьева Е.Г., Шилина О.Н., Казаков А.А. — Красноярск, 2008 — С. 244.

¹⁴ Ковалевский В.П., Вязикова Г.В. Особенности маркетинговой деятельности физкультурно-оздоровительной организации // Вестник ОГУ. — 2014, декабрь. — №14(175). — С. 186–193.

¹⁵ Бескровная В.А. Государственное регулирование сферы физкультурно-спортивных услуг (методологические и организационно-экономические основы): Автореф. дис. ... доктора эконом. наук, 08.00.05. — Санкт-Петербург, 2008. — 37 с.

средств занятий¹⁶, сосредоточение наибольшего количества всех организаций в России в сфере услуг, тенденция увеличения в последнее десятилетие числа спортивно-оздоровительных, социально-культурных организаций разных ведомственных принадлежностей и оказываемых ими как платных, так и бесплатных услуг¹⁷ способствовало появлению конкуренции, что и обосновывает факторы её развития¹⁸.

Сегодня конкуренция в сфере спорта характеризуется формированием и развитием своей конкурентной стратегией, стремясь таким образом к повышению конкурентоспособности федерации во виду спорта, профессиональной лиги, профессионального спортивного клуба, фитнес-клуба и пр. Профессиональные спортивные клубы по разным видам спорта, существующие в одном городе, ведут настоящие маркетинговые войны за приход зрителей на спортивные соревнования¹⁹.

Оживленная конкуренция наблюдается на макроэкономическом уровне в спорте высших достижений, проявляющаяся в конкурентной борьбе за выбор места проведения чемпионатов мира, олимпийских игр и других международных соревнований.

Вместе с тем, не смотря на явно выраженное проявление конкуренции в сфере услуг ФКиС, нельзя оставить без внимания аспекты, сдерживающие её развитие. В первую очередь к ним относятся остаточный менталитет российских граждан, основанный на идеях коллективизма православной веры и идеях, посеянных в народе во времена правления советским государством, а не на идее индивидуализма, базирующей во главе конкуренции, что обуславливает отсутствие активности российских граждан по отношению к рыночным технологиям управления организациями. Стоит также подчеркнуть, что в период реформирования и рыночных преобразований, происходящих в нашем государстве, не были учтены особенности российской ментальности²⁰.

¹⁶ Близневский А.Ю. Программно-целевое управление развитием сферы физической культуры и спорта в пространстве красноярского края: Дисс...доктора. пед. наук, 13.00.04. – Красноярск, 2015. – С. 149.

¹⁷ Платное обслуживание населения в России 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2015. – С. 46.

¹⁸ Филоненко Н.В. Развитие платных услуг физической культуры и спорта в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах: мнение экспертов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в России. – 2016. – Вып. – № 48. – С. 256.

¹⁹ Леднев В.А. Индустрия спорта как арена конкурентной борьбы // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Выпуск 6, ноябрь – декабрь 2013. Электронный ресурс <http://naukovedenie.ru/PDF/176EVN613.pdf>.

²⁰ Гуляев Г.Ю. Трансформация конкурентных отношений или новая модель конкуренции // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12 (ч.2) – С. 532–537.

Наличие коррупционной и бюрократической составляющей в системе управления государством свидетельствует о факте несовершенства системы государственного регулирования и контроля, так как именно коррупция сдерживает возможности предоставления физкультурно-спортивных услуг организациями в равных для всех условиях. Внедрение «своего человека» в государственные и местные органы власти, также в персонал конкурирующей физкультурно-спортивной организации (ФСО), подкуп, шантаж судей, спортсменов, договорные матчи, проявляются в сфере ФКиС и являются признаками небросовестной конкуренции²¹.

Бюрократия препятствует процессу оперативных решений. Поскольку действия, связанные с бюрократией и коррупцией, входят в издержки производства и являются составляющей ценообразования физкультурно-спортивных услуг, это увеличивает их стоимость, при этом снижая их доступность потребления и соответственно конкурентоспособность.

Большое количество проверок контролирующими, административными, налоговыми органами, высокие тарифы на коммунальные платежи, высокая арендная плата, отсутствие льготных кредитов сдерживает продвижение физкультурно-спортивных услуг и чинит препятствия для развития конкуренции.

К факторам, отрицательно влияющим развитие конкуренции в сфере услуг ФКиС также можно отнести: нехватку объектов спорта шаговой доступности, неудовлетворенность потребительского спроса востребованными услугами ФКиС, маленькая численность и плотность населения (см. табл. 1).

Таблица 1

Факторы, сдерживающие и способствующие развитию конкуренции в сфере услуг ФКиС

Факторы, сдерживающие развитие конкуренции на рынке услуг ФКиС	Факторы, способствующие развитию конкуренции на рынке услуг ФКиС
<ul style="list-style-type: none"> - остаточное наследие российского исторического менталитета; - коррупция и бюрократия. Внедрение «своего человека» в государственные и местные органы власти, также в персонал конкурирующей физкультурно-спортивной организации; - подкуп, шантаж судей, спортсменов, договорные матчи; - большое количество проверок контролирующими, административными, налоговыми органами; 	<ul style="list-style-type: none"> - тенденция увеличения в последнее десятилетие ФСО различных организационно-правовых форм собственности, также объектов социально-культурной сферы разных ведомственных принадлежностей, предоставляющих населению услуги, идентичные услугам ФКиС; - локальное территориальное сосредоточение множества социально-культурных, образовательных и

²¹ О защите конкуренции: ФЗ РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ: (в ред. от 04.06.2014 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31, 1 ч. – Ст. 3434.

Продолжение таблицы 1

Факторы, сдерживающие развитие конкуренции на рынке услуг ФКиС	Факторы, способствующие развитию конкуренции на рынке услуг ФКиС
<ul style="list-style-type: none"> - высокие тарифы на коммунальные платежи, высокая арендная плата, отсутствие льготных кредитов сдерживают продвижение физкультурно-спортивных услуг и чинит препятствия для развития конкуренции; - нехватка объектов спорта шаговой доступности; - неудовлетворенность потребительского спроса востребованными услугами ФКиС; - маленькая численность и плотность населения. 	<ul style="list-style-type: none"> спортивных объектов и их близость к месту проживания или работы; - ценовая доступность услуг ФКиС; - диверсификация ассортимента услуг ФКиС, форм и средств занятий; - большая численность и плотность населения.

Проведенный теоретический анализ позволил выявить виды конкуренции в сфере услуг ФКиС, исходя из территориального масштаба и по способам соперничества, также подвиды отраслевой и межотраслевой конкуренции – прямая, косвенная и потенциальная конкуренция (см. табл. 2).

Таблица 2

Виды и признаки существования конкуренции в сфере услуг ФКиС по масштабам развития и способам соперничества

Виды и признаки существования конкуренции по масштабам развития	Виды и признаки существования конкуренции по способам соперничества
<ul style="list-style-type: none"> - местная конкуренция проявляется среди производителей физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг за захват региональной, окружной районной территории; - национальная конкуренция проявляется в соперничестве производителей физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг между регионами страны, не выходя за пределы российской территории²². - глобальная конкуренция проявляется в борьбе национальных федераций, ассоциаций по видам спорта на мировом рынке услуг ФКиС, между клубами спортивных лиг. - отраслевая конкуренция проявляется между ФСО разных организационно-правовых форм собственности за потребителей (клиентов) и получение наибольшего дохода; 	<ul style="list-style-type: none"> - ценовая конкуренция приходит посредством снижения цен на аналогичные услуги ФКиС по сравнению с конкурентами идентичных отраслей; - неценовая конкуренция приходит посредством: <ul style="list-style-type: none"> • повышения качества услуг; • внедрения инноваций в методику спортивной тренировки или физкультурно-оздоровительного занятия; • улучшения сервиса обслуживания клиентов, • приобретения новейшего спортивного инвентаря (тренажеров, экипировки);

²² Андреева К.А. Конкуренция в спортивных лигах: теоретические подходы // Современная конкуренция. – 2016. – Том 10. – № 2(56) – С. 5.

<p>- межотраслевая конкуренция проявляется в соперничестве представителей схожих отраслей за привлечение на свою сторону потребителей физкультурно-спортивных услуг в целях захвата доли рынка и извлечения большего дохода.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • реконструкции или/и проведения ремонтных работ на объекте спорта в целях улучшения условий для тренировочного процесса; • продвижение физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг средствами оригинальной рекламы и PR т.п.
---	--

К прямым конкурентам относятся коммерческие и некоммерческие ФСО, также организации, относящиеся к социально-культурной сфере услуг, разных организационно-правовых форм собственности и ведомственной принадлежности, предлагающие точно такие же услуги ФКиС или идентичные им.

При наличии прямой конкуренции существует вероятность перехода потребителей услуг ФКиС в другую организацию, если конкурирующее учреждение предложит более низкие цены, скидки, бонусы, подарки, предоставят лучшее качество услуг, более доброжелательное отношение к клиентам.

Например, прямыми конкурентами ФСО могут быть концертные залы, театры, кинотеатры, цирки, детские кафе, центры внешкольного досуга, дельфинарии, океанарии, аквапарки, дома культуры, дворцы творчества детей и молодежи, посещение спорт. баров т.п., которые предлагают посетить потребителям культурно-зрелищные и/или развлекательные мероприятия в выходные и праздничные дни, тем самым создавая конкуренцию ФСО, предлагающих спортивно-зрелищные услуги (спортивные соревнования, показательные выступления спортсменов, спортивные шоу и т.п.).

Также к прямым конкурентам можно отнести и сами ФСО, в частности спортивные школы, муниципальные физкультурно-оздоровительные клубы, бассейны, фитнес клубы, ледовые катки. Частные школы, учебно-воспитательные комплексы, организации социально-культурной сферы сегодня конкурируя с ФСО, способны продолжить разнообразный ассортимент физкультурно-оздоровительных и спортивно-зрелищных услуг, реализующих на хороших спортивных объектах, оснащенных новейшим спортивным инвентарем и оборудованием.

К косвенным конкурентам мы отнесли организации, предоставляющие услуги, с успехом заменяющие услуги ФКиС. Ценность их предложения такая же, как и у физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг, или очень схожая, но они предлагают совершенно другой продукт или услугу.

Например, косвенными конкурентами ФСО могут быть СМИ – чтение газет, журналов, просмотр телевизора (спортивного канала Матч ТВ), прослушивание радиопередач, компьютерные игры, гаджеты, интернет (общение любителей и болельщиков на различных спортивных блоках); производители медикаментозных средств, препаратов для снижения веса, антитабачных средств, системы психологической кодировки от потребления алкоголя и т.п.; представители индустрии заменителей красоты – пластическая хирургия, липосакция, наращивание мышечной массы с помощью анаболических стероидов и пр. и даже шопинг.

Потенциальная конкуренция – это самый сложный и непредсказуемый вид конкурентов, который может возникнуть в сфере услуг ФКиС. Выявить потенциальных конкурентов не просто, а их замыслы предсказать очень сложно, но все же их действия лучше предугадать. Делается это с помощью маркетинговых исследований, на основании которых составляется предположительный прогноз²³ стратегии развития ФСО.

Из вышеизложенного материала следуют выводы.

1. Раскрыта сущность понятие и конкуренции. На наш взгляд конкуренция – это элемент рыночной экономики, регулирующий баланс спроса и предложения, обеспечивающий снижение цен, улучшение качества и расширение продукции, способствующий поднятию уровня жизни населения.

2. Выявлены факторы, способствующие развитию конкуренции в сфере услуг ФКиС. К ним относятся: тенденция увеличения в последнее десятилетие ФСО различных организационно-правовых форм собственности, также объектов социально-культурной сферы разных ведомственных принадлежностей, предоставляющих населению услуги, идентичные услугам ФКиС, локальное территориальное сосредоточение множества социально-культурных, образовательных и спортивных объектов и их близость к месту проживания или работы, диверсификация ассортимента услуг, ценовая доступность, форм и средств занятий ФКиС, большая численность и плотность населения.

Выявлены факторы, сдерживающие развитие конкуренции в сфере услуг ФКиС. К ним относятся: остаточное наследие российского исторического менталитета, коррупция и бюрократия, подкуп, шантаж судей, спортсменов, договорные матчи, большое количество проверок контролирующими, административными, налоговыми органами, не-

²³ Кузьмичева М. Принципы и методы маркетинговых исследований // Ресурсы информации снабжение конкуренция. – 2014. – № 1 (январь–март). – С. 57.

удовлетворенность потребительского спроса востребованными услугами ФКиС, нехватка объектов спорта шаговой доступности, маленькая численность и плотность населения. Высокие тарифы на коммунальные платежи, высокая арендная плата, отсутствие льготных кредитов сдерживают продвижение физкультурно-спортивных услуг и чинит препятствия для развития конкуренции.

3. Выявлены виды и признаки существования конкуренции в сфере услуг ФКиС по масштабам развития — местная, национальная, глобальная, отраслевая, межотраслевая конкуренция, также по способам соперничества — ценовая и неценовая.

Используемые источники

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. — 208 с.
2. Андреева К.А. Конкуренция в спортивных лигах: теоретические подходы // Современная конкуренция. — 2016. — Том 10. — № 2(56) — С. 5.
3. Бескровная В.А. Государственное регулирование сферы физкультурно-спортивных услуг (методологические и организационно-экономические основы): Автореферат дисс. ... доктора эконом. наук, 08.00.05. — Санкт-Петербург, 2008. — 37 с.
4. Близневский А.Ю. Программно-целевое управление развитием сферы физической культуры и спорта в пространстве красноярского края: Диссертация доктора. пед. наук, 13.00.04: Красноярск, 2015. — 381 с.
5. Гуляев Г.В. Особенности развития конкуренции в современной экономике России: Автореферат дисс. ... кандидата эконом. наук, 08.00.01. — Ярославль, 2014. — 24 с.
6. Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Предпринимательская деятельность и особенности маркетинга физической культуры и спорта // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. — 2013. — № 11(105). — С. 57–59.
7. Ковалевский В.П., Вязикова Г.В. Особенности маркетинговой деятельности физкультурно-оздоровительной организации // Вестник ОГУ. — 2014, декабрь. — №14 (175). — С. 186–193.
8. Кузьминич Г.Г. Повышение конкурентоспособности автосервисных предприятий, действующих в сельской местности: Диссертация кандидата эконом. наук, 08.00.05. — Ярославль, 2015. — 200 с.
9. Кузьмичева М. Принципы и методы маркетинговых исследований // Ресурсы информация снабжение конкуренция. — 2014 (январь–март). — № 1. — С. 57–69.
10. Леднев В.А. Индустрия спорта как арена конкурентной борьбы // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». — 2013 (ноябрь–декабрь). Вып. 6. — Электронный ресурс <http://naukovedenie.ru/PDF/176EVN613.pdf>.

11. Мокроносов А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И.Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
12. Пилипук А.В. Развитие научной теории эффективной конкуренции // Современная конкуренция. – 2016. – № 2(56). – С. 46–55.
13. Пилипук А.В. Механизм и модели конкурентного функционирования // Современная конкуренция. – 2016. – Том 10. – № 3(57). – С. 119–143.
14. Платное обслуживание населения в России 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 111 с.
15. Смит А. Исследование о богатствах народов. – М.: Ось-89, 1997. – С. 58.
16. Тарануха Ю.В. Т19 Конкуренция и конкурентоспособность: монография / Ю.В. Тарануха. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – 336 с.
17. Ферова М.С. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта (конспект лекций) / И.С. Ферова, Григорьева Е.Г., Шилина О.Н., Казаков А.А. – Красноярск, 2008 – 253 с.
18. О защите конкуренции: ФЗ РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ: (в ред. от 04.06.2014 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31, 1 ч. – Ст. 3434.
19. Филоненко Н.В. Развитие платных услуг физической культуры и спорта в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах: мнение экспертов // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в России. – 2016. – Вып. 48. – С. 251–259.
20. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

Халиков М. А.

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

Максимов Д. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Математические методы в экономике», доцент
e-mail: maksimovdenis@mail.ru*

Многошаговая оптимизация портфеля финансовых активов неинституционального инвестора

Рассматриваются постановка, математическая модель и особенности численного алгоритма решения динамической дискретной задачи оптимизации портфеля финансовых активов неинституционального инвестора. Обоснованы структура и элементное содержание модели, включая критерий оптимальности и ограничения. Приведен численный метод поиска оптимального решения, основанный на локальной оптимизации решения непрерывной задачи. Предложены новый критерий эффективности управления и метод оценки справедливой ставки доходности операций с активами портфеля на выбранном временном горизонте.

Ключевые слова: *неинституциональный инвестор, инвестиционный портфель, задача динамического программирования, дискретная оптимизация, эффективность управления инвестиционным портфелем, справедливая ставка доходности брокера.*

Khalikov M. A.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
Professor at the Department of Mathematical Methods in Economics*

Maksimov D. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Plekhanov Russian University of Economics, associate Professor
at the Department of Mathematical Methods in Economics*

Multistage optimization of a non-institutional investor's assets portfolio

The article deals with the statement, mathematical model and features of numerical algorithm of solving the dynamic discrete task for optimization of financial assets portfolio of a non-institutional investor. Structure and element content of the model are substantiated including optimality and limits criteria. It is given a numerical method for search of optimal solution that is based on local optimization of continuous task solving. New criterion of effective management and evaluation method of fair rate of return of operations with assets portfolio within a certain time horizon are offered.

Keywords: *Non-institutional investor, assets portfolio, dynamic programming problems, discrete optimization, effectiveness of portfolio management, broker's fair rate of return.*

Характерной особенностью современного фондового рынка России, являющейся прямым следствием его недостаточной развитости, являются значительные издержки его агентов, связанные с асимметричностью рыночной информации, трудностями оценки реальной стоимости финансовых инструментов, а также необходимостью учета значительно числа альтернатив при формировании инвестиционного портфеля.

По этой причине особую актуальность приобретает проблематика разработки и совершенствования инструментария рационального инвестирования свободных денежных ресурсов участников фондового рынка. Распространенным способом ее решения является формирование и последующее управление инвестиционным портфелем с использованием временно свободной ликвидности, резервируемой для покрытия срочных обязательств, и включающего ценные бумаги различных эмитентов, котирующиеся на фондовом рынке.

Задача моделирования оптимального инвестиционного портфеля, известная как задача Г. Марковица ¹, не нова [3, 4]. На сегодняшний день модель Г. Марковица широко применяется на практике некоторыми отечественными (FINAM, Тройка Диалог, УралСиб, АльфаКапитал, Ренессанс Управление Инвестициями и др.) и зарубежными (UFG Asset Management, Raiffeisen Capital и др.) управляющими компаниями в задачах размещения финансовых активов физических и юридических лиц, а также частных инвесторов, прибегающих к услугам профессиональных брокеров (АЛОП, Антанта Капитал, NetTRADER и др.). Например,

¹ Традиционная постановка задачи оптимизации инвестиционного портфеля в постановке Г. Марковица заключается в выборе набора финансовых активов общей стоимостью не выше заданной, обеспечивающих максимальную доходность при ограничении на риск или минимальный риск при ограничении на доходность. Под доходностью финансового актива понимается средняя доходность за анализируемый промежуток времени, а под риском – среднеквадратичное отклонение (СКО) доходности от среднего значения. Эта мера риска основывается на законе больших чисел и неравенстве Чебышева, согласно которому, чем меньше СКО доходности финансового актива, тем меньше вероятность отклонения доходности от среднего (ожидаемого) значения.

УК FINAM управляет активами инвесторов при помощи ПИФов, каждый из которых характеризуется потенциалом роста входящих в него активов, соотношением в паре «риск-доходность» [8], а также сроками получения ожидаемой прибыли, что позволяет сформировать портфель, соответствующий предпочтениям инвестора [2, 7].

Важной специфической особенностью российского финансового рынка² является то, что в условиях сложной макроэкономической ситуации и высокой (в сравнении с развитыми рынками капиталов) инфляции итоговая доходность практически по всем видам инвестиций превышает инфляцию (табл. 1).

Таблица 1

Финансовые инструменты, доступные российскому инвестору

	Доходность, %	Риск	Ликвидность	Транзакционные издержки, связанные с инструментом
Банковские депозиты	рублевые депозиты – 11,5% годовых; вклады в евро из расчета ставки 8% годовых в пересчете на рубли – 11,8%, долларовые депозиты из расчета 9% годовых – 1,6%	надежные, предполагающие возможность внешнего страхования	высоколиквидные	обслуживание по договору банковского депозита, комиссии за трансакции
Открытые ПИФы акций	8,65% годовых	относительно рисковые	инвестор получает деньги в течение 15 дней после подачи заявки	% ПИФа, скидка, надбавка
Открытые ПИФы облигаций	6,86% годовых	наименее рисковые из ПИФов	инвестор получает деньги в течение 15 дней после определенной даты	% ПИФа
Облигации	16% годовых	менее подвержены рыночному риску	ликвидны, могут быть реализованы в течение 2–3 рабочих дней	брокерское обслуживание
Акции	25% годовых	подвержены рыночному риску	ликвидны	брокерское обслуживание

² Авторы сознательно уходят от текущей ситуации в экономике, которая не дает всестороннего представления о реальной динамике фондового рынка в условиях макроэкономической нестабильности. В связи с этим приведенные в табл. статистические данные являются усредненными за период 1910–1916 гг.

Также необходимо отметить рыночную волатильность, отражающую колебания спроса, предложения и цен финансовых активов и иницирующую целесообразность использования следующей схемы формирования инвестиционного портфеля: «Активы, отличающиеся доходностью³ и ликвидностью⁴, – продаваемые и вновь приобретаемые активы – время владения активами с учетом перечисленных показателей качества».

Другой важный аспект портфельного инвестирования связан с фактором дискретности – инвестиционный портфель включает, как правило, финансовые активы, торгуемые преимущественно целыми лотами [1, 6].

Далее следует отметить исключительно статичный характер модели Г. Марковица, предназначенной для решения задачи оптимизации инвестиционного портфеля на выбранном временном интервале, для которого известны цены купли-продажи финансовых активов. Более содержательной, однако, является задача оптимизации инвестиционного портфеля в случае, когда неинституциональный инвестор⁵ с целью получения альтернативного дохода от операций на фондовом рынке, а также для создания вторичного финансового резерва (путем включения в портфель краткосрочных и ликвидных финансовых инструментов) имеет возможность оценивать его параметры и корректировать структуру с учетом текущих и прогнозных изменений курсов ценных бумаг [5].

Рассмотрим содержательную постановку задачи формирования оптимального инвестиционного портфеля неинституционального ин-

³ Под риском далее в работе будем понимать специфический (несистематический) риск, присущий конкретной ценной бумаге и определяемый уровнем волатильности доходности. В этой работе авторы не ставили задачи разработки теоретического подхода анализа и оценки рисков портфельных инвестиций. В дальнейшем будем исходить из предпосылки роста фондового рынка, когда отобранные на этапе экспресс-анализа финансовые инструменты лишены общего рыночного риска и их доходность колеблется в такт с рынком.

⁴ Ликвидность портфеля на временном горизонте $[0; T]$ – доля (в стоимостном выражении) портфеля без учета дисконтированных потоков прибылей и убытков, обеспечивающая обратную конвертацию в денежные средства, либо в денежные суррогаты (финансовый лизинг) на этом горизонте.

⁵ Институциональный инвестор – (англ. Institutional investor) – юридическое лицо, выступающее в роли держателя денежных средств (в виде взносов, паев) и осуществляющее их вложение в ценные бумаги, недвижимое имущество (в том числе права на недвижимое имущество) с целью извлечения прибыли. К институциональным инвесторам относятся инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые и кредитные союзы (в т. ч. банки). Неинституциональный инвестор – физическое или юридическое лицо, прибегающее к услугам профессиональных участников рынка (брокеров).

вестора, включающего бумаги различных типов (например, обыкновенные и привилегированные акции и облигации) и определенный резерв свободных денежных средств, отложенный на непредвиденные финансовые расходы. Требуется определить оптимальный по критериям «риск-доходность» инвестиционный портфель, характеризуемый также и показателями ликвидности.

В этом случае прямой задачей управления портфелем является максимизация дохода от вложенных в ценные бумаги средств при условии неперевышения изначально задаваемого уровня риска, отражающего реалии складывающейся рыночной конъюнктуры.

Интерес представляет динамический вариант задачи управления инвестиционным портфелем на последовательных временных интервалах $t \in [0, T]$, в каждом из которых объем i -го актива ($i = \overline{1, I}$) в портфеле корректируется с учетом разницы объемов продажи-покупки в результате проводимых на финансовом рынке операций.

В начале интервала t ($t > 1$) (по окончании интервала $t-1$) цены покупки-продажи активов неизвестны, а их прогнозный уровень инвестор устанавливает на основе статистики, накопленной за период времени $[-T_{np}; t-1]$, где T_{np} — предшествующий нулевому периоду временной горизонт мониторинга финансового рынка.

Таким образом, на первом временном интервале инвестор обладает информацией о средних ценах покупки-продажи активов и СКО их отклонений от средних значений, основанных исключительно на исторических данных. Однако, затем, с переходом на новый временной интервал, массив статистических данных растет, что позволяет повысить точность оценок предполагаемых доходности и риска операций с финансовыми активами.

Динамическая модель описывается следующими соотношениями.

1. Начальное состояние инвестиционного портфеля и свободных для инвестирования денежных средств:

$$\bar{V}_i^{(0)} = nv_i, i = \overline{1, I}; \quad (1)$$

$$\bar{L}^{(0)} = L_0, \quad (2)$$

где: $\bar{V}_i^{(0)}$, $\bar{L}^{(0)}$ — соответственно объемы i -го актива и денежных средств инвестора в конце периода $t = 0$ (начале периода $t = 1$).

2. Управление инвестиционным портфелем на шаге t ($t = \overline{1, T}$);

$$\bar{L}^{(t)} = \underline{L}^{(t)} + \sum_{i=1}^I (\overline{ps}_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} - \overline{pr}_i^{(t)} \cdot y_i^{(t)}); \quad (3)$$

$$\bar{V}_i^{(t)} = \underline{V}_i^{(t)} - x_i^{(t)} + y_i^{(t)}, i = \overline{1, I}, \quad (4)$$

где: $\bar{L}^{(t)}, \underline{L}^{(t)}$ – объем свободных для инвестирования в финансовые активы денежные средства соответственно в конце и начале периода t ; $x_i^{(t)}$ – объем продаваемого на шаге t i -го актива ($i = \overline{1, I}$); $y_i^{(t)}$ – объем покупаемого на шаге t i -го актива ($i = \overline{1, I}$); $\overline{ps}_i^{(t)}, \overline{pr}_i^{(t)}$ – средние за период наблюдения (включая период $t-1$) цены соответственно продажи и покупки i -го актива ($i = \overline{1, I}$); $\bar{V}_i^{(t)}, \underline{V}_i^{(t)}$ – объем i -го актива ($i = \overline{1, I}$) соответственно в конце и начале интервала t .

$$\overline{ps}_i^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t-1} \cdot \sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} ps_i^{(\tau)}, i = \overline{1, I}; \quad (5)$$

$$\overline{pr}_i^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t-1} \cdot \sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} pr_i^{(\tau)}, i = \overline{1, I}. \quad (6)$$

3. Пошаговые ограничения на операции с инвестиционным портфелем на шаге t ($t = \overline{1, T}$):

а) на объемы реализуемых и приобретаемых на финансовом рынке активов и неотрицательность баланса инвестиционного портфеля:

$$x_i^{(t)}, y_i^{(t)}, \bar{V}_i^{(t)} \in Z_+, i = \overline{1, I}; \quad (7)$$

$$\bar{L}^{(t)} \geq 0; \quad (8)$$

б) на допустимую величину риска $\sigma^{(t)}$:

$$\sigma^{(t)} = \left(\sum_{i=1}^I ((\sigma_{s_i}^{(t)} \cdot x_i^{(t)})^2 + (\sigma_{r_i}^{(t)} \cdot y_i^{(t)})^2 + 2 \cdot \sum_{i_1, i_2=1}^I (\sigma_{s_{i_1, i_2}}^{(t)} \cdot x_{i_1}^{(t)} \cdot x_{i_2}^{(t)} + \sigma_{r_{i_1, i_2}}^{(t)} \cdot y_{i_1}^{(t)} \cdot y_{i_2}^{(t)})^{1/2} \right) \leq \bar{\sigma}^{(t)}, \quad (9)$$

где: $\sigma_{s_i}^{(t)}, \sigma_{r_i}^{(t)}$ – среднее квадратическое отклонение (СКО) от средних значений, полученных по историческим данным (включая временной интервал $t-1$), цен соответственно продажи и покупки i -го актива ($i = \overline{1, I}$); $\sigma_{s_{i_1, i_2}}^{(t)}, \sigma_{r_{i_1, i_2}}^{(t)}$ – элементы матриц попарных ковариаций цен соответственно продаж и покупок активов с индексами i_1 и i_2 , рассчитанных по историческим данным (включая временной интервал $t-1$); $\bar{\sigma}^{(t)}$ – пороговое значение риска операций с инвестиционным портфелем для временного интервала t .

$$\delta s_i^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t-2} \cdot \left(\sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} (ps_i^{(\tau)} - \overline{ps}_i^{(t)}) \right)^{1/2}, i = \overline{1, I}; \quad (10)$$

$$\delta r_i^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t-2} \cdot \left(\sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} (pr_i^{(\tau)} - \overline{pr}_i^{(t)}) \right)^{1/2}, i = \overline{1, I}; \quad (11)$$

$$\delta S_{i_1, i_2}^{(t)} = \frac{1}{(T_{np} + t - 2) \cdot \delta_{s_{i_1}}^{(t)} \cdot \delta_{s_{i_2}}^{(t)}} \cdot \sum_{\tau = -T_{np}}^{t-1} (ps_{i_1}^{(\tau)} - \overline{ps}_{i_1}^{(t)}) \cdot (ps_{i_2}^{(\tau)} - \overline{ps}_{i_2}^{(t)}), i = \overline{1, I}; \quad (12)$$

$$\delta r_{i_1, i_2}^{(t)} = \frac{1}{(T_{np} + t - 2) \cdot \delta_{r_{i_1}}^{(t)} \cdot \delta_{r_{i_2}}^{(t)}} \cdot \sum_{\tau = -T_{np}}^{t-1} (pr_{i_1}^{(\tau)} - \overline{pr}_{i_1}^{(t)}) \cdot (pr_{i_2}^{(\tau)} - \overline{pr}_{i_2}^{(t)}), i = \overline{1, I}; \quad (13)$$

4. Уравнения перехода:

$$\underline{L}^{(t)} = \overline{L}^{(t-1)}, t = \overline{1, T}; \quad (14)$$

$$\underline{v}_i^{(t)} = \overline{v}_i^{(t-1)}, t = \overline{1, T}. \quad (15)$$

5. Доходность инвестиционного портфеля на шаге t оценивается величиной:

$$\Delta L^{(t)} = \overline{L}^{(t)} - \underline{L}^{(t)} = \sum_{i=1}^I (\overline{ps}_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} - \overline{pr}_i^{(t)} \cdot y_i^{(t)}). \quad (16)$$

Так как инвестор корректирует цены продажи и покупки активов на очередном временном интервале с учетом данных финансового рынка по окончании предыдущего (с единичным лагом), то логично ставить задачу оптимизации инвестиционного портфеля на текущем временном интервале и оценки эффективности управления активами инвестора на всем горизонте операций с портфелем.

Таким образом, если конечное состояние портфеля не закреплено, то задача оптимального управления инвестиционным портфелем на шаге t формулируется как задача дискретного программирования с критерием (16) на максимум доходности операций с портфелем, ограничениями (7)–(9) на целочисленность активов, неотрицательность баланса операций купли – продажи, допустимый риск операций с портфелем, выполнением начальных условий (1)–(2) и пошаговых уравнений (14)–(15), обеспечивающих согласованность баланса активов и денежных средств.

Можно рассмотреть постановку задачи оптимизации инвестиционного портфеля с «закрепленным» конечным состоянием: инвестор определяет список активов $i \in S^T$ из полного набора ($i = \overline{1, J}$), для которых фиксирован объем в портфеле к концу шага T :

$$\begin{aligned} v_i^{(T)} &\geq kv_i, i \in S^T; \\ v_i^{(T)} &\geq 0, i = \overline{1, I} \setminus S^T. \end{aligned} \quad (17)$$

В этом случае задача динамической оптимизации инвестиционного портфеля с критерием (16) включает ограничения (7)–(9), (17), начальные условия (1), (2) и уравнения перехода (14)–(15).

Оценка эффективности операций с инвестиционным портфелем на плановом горизонте $[0; T]$ определяется потоком доходов PD , приведенным к начальному (нулевому) шагу:

$$PD = -L_0 - \sum_{i=1}^I ps_i^{(0)} \cdot nv_i + \sum_{t=1}^T \frac{\Delta L^{(t)}}{(1+e)^t}, \quad (18)$$

где: $ps_i^{(0)}$ – средняя цена продажи i -го актива ($i = \overline{1, I}$) на нулевом интервале; e – ставка дисконта (альтернативная (по объектам вложения) цена использования капитала инвестора в операциях фондового рынка, например, с низкорискованными активами).

Если для выбранной ставки дисконта $PD \geq 0$ (≤ 0), то можно говорить об эффективном (неэффективном) использовании первоначального капитала инвестора величиной $L_0 + \sum_{i=1}^I ps_i^{(0)} \cdot nv_i$.

Внутреннюю ставку доходности (премию брокера) e_0 по операциям с инвестиционным портфелем на плановом горизонте $[0; T]$ можно найти как наименьшее положительное решение уравнения:

$$-L_0 - \sum_{i=1}^I ps_i^{(0)} \cdot nv_i + \sum_{t=1}^T \frac{\sum_{i=1}^I (\overline{ps}_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} - \overline{pr}_i^{(t)} \cdot y_i^{(t)})}{(1+e_0)^t} = 0. \quad (19)$$

Приведенная в статье многошаговая модель оптимального управления инвестиционным портфелем инвестора (в том числе, и неинституционального), описываемая выражениями (16), (7)–(9), (17), (1)–(2), (14)–(15), относится к моделям динамического программирования Р. Беллмана и может быть решена с использованием известных методов динамической оптимизации. В ее развитии целесообразно рассмотреть возможность учета при принятии брокером инвестиционного решения дополнительного фактора наличия нескольких торговых площадок, что отражается на доходности и риске совокупного портфеля активов. В этой связи можно рассматривать многоуровневую динамическую модель управления инвестиционным портфелем, включающую уровень принятия решения по поводу объемов средств, выделяемых для торгов на той или иной площадке, и уровень выбора инвестиционной стратегии для конкретной площадки [1].

Используемые источники

1. Анतिकоль А.М. Иерархическая оптимизация портфельных инвестиций с учетом фактора дискретности // Ученые записки РАП. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. – 2010. – Вып. XXIII. – С. 6–16.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы // СПб.: Питер, 2004. – 592 с.

3. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
4. Грибов А.Ф. Динамические методы обоснования решений по выбору инвестиционных проектов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 1-4. – С. 570–573.
5. Дорохина Е.Ю., Пантелеев С.С. К вопросу о трех столпах устойчивого развития // Научные труды SWorld. – 2012. – Т. 33. – № 4. – С. 16–21.
6. Закревская Е.А. Подходы и методы оценки стоимости компании в условиях рыночной экономики // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2009. – Вып. XVII. – С. 168–177.
7. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.
8. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2003. – 544 с.
9. Viana F.A.C., Venter G., Balabanov V. An algorithm for fast optimal latin hypercube design of experiments // International Journal for Numerical Methods in Engineering. – 2010. – Т. 82. – № 2. – С. 135–156.

Чеканова Е. В.

магистр,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

e-mail: e.vl.chekanova@gmail.com

Оперативный мониторинг рынка труда на основе эконометрического моделирования

В статье рассмотрена проблема несбалансированности социально-экономического развития на рынках труда в регионах РФ. Предложен новый индикатор, который может быть использован для оперативного реагирования на изменения настроений на рынке труда в краткосрочной перспективе. Проведен фазовый анализ показателя за период с 1 кв. 2009 г. по 2 кв. 2016 г., представлено распределение субъектов РФ по среднему уровню индикатора, получена устойчивая классификация регионов РФ, выявлены и описаны особенности каждой группы регионов.

Ключевые слова: рынок труда, уровень безработицы, модифицированный индекс рынка труда, региональная экономика, многомерные статистические методы, временные ряды.

Чеканова Е. В.

Master, Plekhanov Russian University of economics

Operational monitoring of the labor market based on econometric modeling

The article covers the problem of unbalanced socio-economic development on labor markets of the regions of Russia. A new indicator that can be used for rapid response to short-term changes in labor market sentiment is introduced. Phase analysis of the indicator has been conducted for the period from Q1 2009 to Q2 2016, a distribution of subjects of the Russian Federation at the average level of the indicator is shown, a stable classification of Russian regions has been obtained and the features of each group of regions are identified and described.

Keywords: labor market, unemployment rate, modified index of labor market, regional economy, multivariate statistical methods, time series.

В настоящее время сокращение уровня безработицы является одной из актуальных проблем для устойчивого экономического развития как в странах мирового сообщества, так и в России. Особую значимость для РФ данный вопрос приобрел в связи с экономическим кризисом 2008–2009 гг., который получил продолжение в 2014–2016 гг. Характе-

ризуя в целом рынок труда, следует отметить, что уровень безработицы по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости РФ в 2009 г. в среднем составил 8,3%, значение которого снижалось до уровня 5,2% в 2014 г. Однако на сегодняшний момент наблюдается обратная тенденция (рост показателя). Кроме того, в РФ на протяжении уже многих лет наблюдается существенный дисбаланс на рынке труда, что обусловлено несоответствием структур выпуска специалистов и потребностей региональных экономик¹.

Для обеспечения устойчивого развития и нивелирования неблагоприятных ситуаций в регионах необходима разработка комплексных программ и проведение мер по регулированию отношений в социальной, экономической и образовательной сферах для каждого субъекта РФ в отдельности². Использование одинаковых механизмов управления для всех регионов России будет неэффективно, т.к. существует выраженная дифференциация регионов по социально-экономическим характеристикам, отражающихся и на рынке труда, отмечается во многих исследовательских работах³.

На сегодняшний момент в России не существует универсального качественного инструмента для оперативного мониторинга рынка труда в виду различных причин, например, явно прослеживается проблема невозможности осуществления оперативного мониторинга безработицы в целом в Российской Федерации и ее субъектах по показателю «уровень безработицы», поскольку он не отражает реальную текущую ситуацию и имеет большой временной лаг запаздывания. Поэтому возникает острая необходимость в разработке инструмента оперативного мониторинга безработицы, который позволил бы своевременно реагировать на изменения в макроэкономике⁴.

В 2014 г. в США был введен новый индекс для оперативного мониторинга рынка труда, который хорошо коррелирует с уровнем безрабо-

¹ Тихомирова Т.М. Учет кадровой потребности регионов РФ в прогнозировании структуры выпуска специалистов профессиональной подготовки // Федерализм. – 2015. – № 3. – С. 55–74.

² Тихомирова Т.М., Сукиасян А.Г. Оценка вектора развития человеческого потенциала в субъектах РФ // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2013. – № 2(56). – С. 81–91.

³ Чеканова Е.В. Статистический анализ рынка труда в регионах России // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2016. – №6 – С. 31–37.

⁴ Тихомирова Т.М., Нечетова А.Ю. Эконометрические модели оценки уровня безработицы в регионах РФ в ресурсноориентированной экономике // Экономика природопользования. – 2014. – № 3 – С. 4–25.

тицы в стране – индекс условий на рынке труда (Labor Market Conditions Index, LMCI). Он был разработан экономистами ФРС США и впервые официально представлен в мае 2014 г., в рамках презентации «Assessing the Change in Labor Market Conditions», где была описана факторная модель, положенная в основу нового индекса.

В его состав входит 19 различных индикаторов, в том числе такие традиционные показатели рынка труда, как уровень безработицы, участие в рабочей силе, средняя почасовая оплата труда, продолжительность рабочей недели и ряд других.

Кроме того, в нем учтены такие параметры рынка труда США, как соотношение легкодоступных и труднодоступных рабочих мест (jobs plentiful v. hard to get), трудновосполнимые вакансии (jobs hard to fill), уволенные/уволившиеся менее 5 недель назад сотрудники (job losers/leavers unemployed less than 5 weeks), трудновосполнимые вакансии, индекс (количества) требуемых работников (ежемесячный показатель количества опубликованных в газетах объявлений о найме рабочих и служащих) и ряд других⁵.

Особенностью индекса LMCI является его обратная тесная корреляция с уровнем безработицы США ($r = -0,96$). Тем не менее, как считают эксперты Федеральной Резервной Системы США, он в большей степени позволяет оценить настроения на рынке труда в краткосрочной перспективе, чем число зарегистрированных безработных.

Основываясь на американском исследовании считаем целесообразным предложить оригинальный показатель оценки условий на рынке труда – модифицированный индекс рынка труда (далее МИРТ):

$$МИРТ = \sum_i \omega_{ij}, \quad (1)$$

где

$$\omega_{ij} = \begin{cases} 1 - \frac{x_{ij} - 0,95 \min_j x_{ij}}{1,05 \max_j x_{ij} - 0,95 \min_j x_{ij}} & (2) \\ \frac{x_{ij} - 0,95 \min_j x_{ij}}{1,05 \max_j x_{ij} - 0,95 \min_j x_{ij}} & (3) \end{cases}$$

формула (2) применяется для стандартизации тех характеристик, которые негативно сказываются на рынке труда, формула (3) – соответ-

⁵ Hess T. Chung, Bruce Fallick, Christopher J. Nekarda, David D. Ratner. Assessing the Change in Labor Market Conditions // Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board. – Washington: D.C. – 2014. – 34 p.

ственно для тех характеристик, которые положительно сказываются для развития рынка труда.

В таблице 1 представлен перечень характеристик и их оценка взаимосвязи с МИРТ⁶. Разработка МИРТ обусловлена тем, что ряд характеристик несколько отличаются от оригинальных из-за специфики сбора статистических данных в странах США и России. Это усложняет расчет ЛМСИ для российского рынка труда, а проведение дополнительных выборочных социологических обследований требует больших финансовых затрат.

Таблица 1

Адаптивные индикаторы для расчета МИРТ

Индикатор	Единица измерения	Корреляция с МИРТ
<i>Безработица и неполная занятость</i>		
Уровень безработицы	%	-0,52
Уровень экономической активности населения	%	0,62
Уровень занятости	%	0,71
<i>Рабочие недели</i>		
Средняя фактическая продолжительность рабочей недели	часы	-0,73
<i>Заработная плата</i>		
Средний душевой денежный доход	рубли	0,58
<i>Вакансии</i>		
Структура безработных по способам поиска работы:		
1) в государственную службу занятости	%	0,37
2) в печать, отклик на объявления	%	0,63
3) обращение к друзьям, родственникам, знакомым	%	0,03
4) обращение к администрации, работодателю	%	0,47
<i>Прием на работу</i>		
Среднее время поиска работы	месяцы	-0,73
Доля требуемых работников на вакантные рабочие места	%	0,47

⁶ Обследование рабочей силы (2009–2016): статистический бюллетень / Росстат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766 (дата обращения 15.10.2016).

Продолжение таблицы 1

Индикатор	Единица измерения	Корреляция с МИРТ
<i>Увольнения</i>		
Доля работников, выбывших из организаций	%	0,52
Доля работников, намеченных к высвобождению	%	0,43

Уровень экономической активности населения, уровень занятости, средняя фактическая продолжительность рабочей недели и среднее время поиска работы высоко коррелирует с МИРТ, а число безработных, которые обращались при поиске работы к друзьям, родственникам, знакомым, а также в государственную службу занятости слабо коррелируют с индексом, что не противоречит методике США.

В данной работе был проведен сопоставительный анализ регионов РФ по рассчитанному на основе данных Росстата модифицированному индексу рынка труда, оценивались региональные различия на рынке труда и изменчивость в рассматриваемом периоде с помощью методов анализа временных рядов (фазовый анализ)⁷, а также многомерных статистических методов (корреляционный, кластерный и дискриминантный анализы)⁸.

На рисунке 1 представлена динамика МИРТ за период с 1 кв. 2009 г. по 2 кв. 2016 г. Темп изменчивости показателя равен 0,01, это значит, что с каждым последующим рассматриваемым периодом значение МИРТ возрастает на 1%, что свидетельствует о положительных сдвигах на рынке труда в целом по РФ. Средняя величина МИРТ в РФ за рассматриваемый период установилась на уровне 3,64. Тренд описывает 65,68% изменчивости показателя МИРТ.

В силу высокой волатильности данного показателя для выявления особенностей его поведения во времени был проведен фазовый анализ. Фазовый анализ временного ряда МИРТ свидетельствует о четком наличии фаз. Для выделения колебательного процесса в ходе предварительной обработки данных был исключен глобальный тренд, то есть статистические данные из исходного ряда МИРТ были приведены к ряду флуктуаций, который представлял собой цепной прирост показателя (см. рис. 2).

⁷ Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

⁸ Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Урмаев О.С. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. Учебник. – М.: Экономика, 2010. – 636 с.

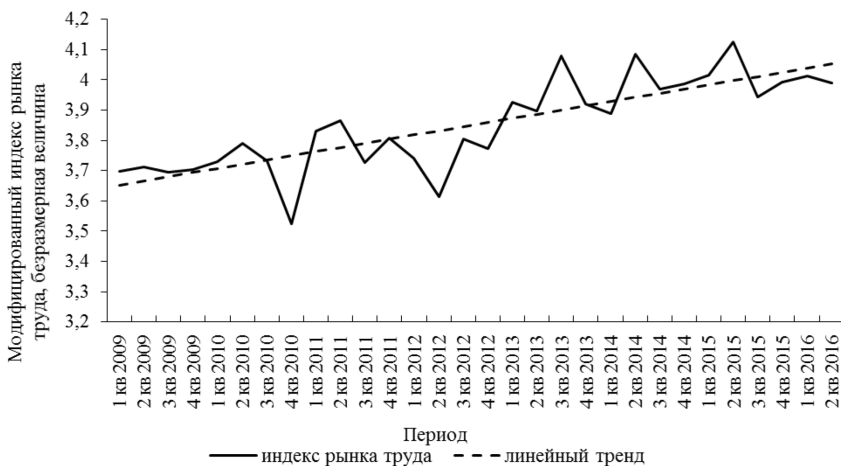


Рисунок 1. Динамика МИРТ за период 2009–2016 гг. (поквартальные данные)

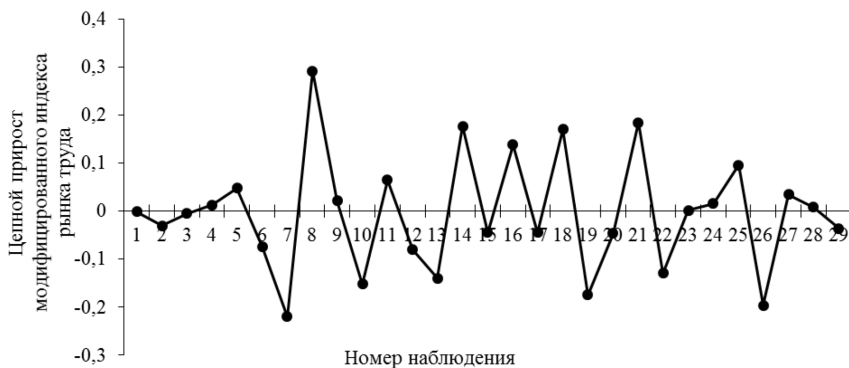


Рисунок 2. Ряд флуктуаций: цепной прирост МИРТ

С помощью фазового анализа были идентифицированы основные фазы временного ряда, определены количественные показатели повторяемости каждой фазы и ее продолжительности, оценены показатели изменения уровней ряда по фазам. Расчетные показатели фазового анализа приведены в таблице 2.

При анализе динамики ряда флуктуаций МИРТ за рассматриваемый период получены следующие результаты: по количеству фаз лидирует фаза падения, по продолжительности — фаза роста, а значения относительных показателей среднего прироста и падения совпадают по модулю.

Расчетные показатели фазового анализа МИРТ

Расчетный показатель	Значение показателя
Средний прирост	0,09
Среднее падение	-0,09
Средняя продолжительность фазы роста	1,56
Средняя продолжительность фазы падения	1,5
Количество фаз роста	9
Количество фаз падения	10

По результатам анализа можно сделать вывод, что поведение индикатора МИРТ обратное поведению уровня безработицы.

Для выявления особенностей региональных рынков труда была построена ранжировка регионов по рассматриваемому индикатору.

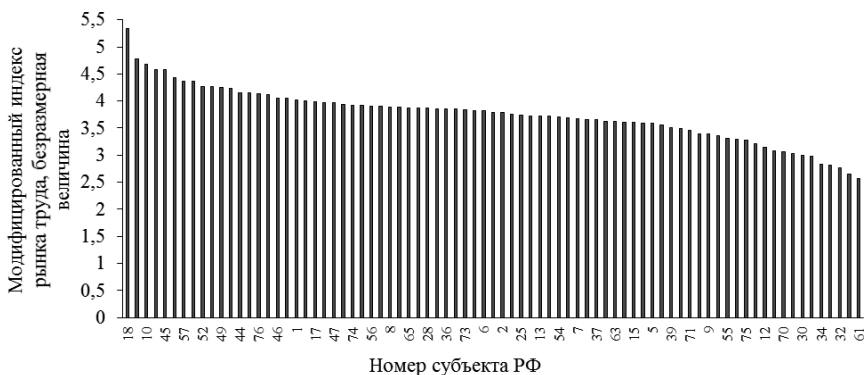


Рисунок 3. Распределение субъектов Российской Федерации по усреднённому МИРТ за период 1 кв. 2009г. – 2 кв. 2016 г.

Представленный на рисунке 3 график отражает распределение субъектов РФ по значению МИРТ за период с 1 квартала 2009 года по 2 квартал 2016 г. Наибольший средний уровень МИРТ за рассматриваемый период был зафиксирован в г. Москве (субъект № 18) – 5,34. Высокие уровни наблюдались в Челябинской области (субъект № 58) – 4,78, Московской области (субъект № 10) – 4,68. Наименьшее значение МИРТ было отмечено в Республике Тыва (субъект № 61) со значением показателя 2,56. Размах показателя МИРТ составил 2,77.

Результаты по распределению субъектов по показателю МИРТ схожи с распределением по уровню безработицы: наименьший уровень безработицы зафиксирован в г. Москва на уровне 1,55%, г. Санкт-Петербург – 2%, Московская область – 3,3%, высокий уровень безработицы отмечен в республике Ингушетия – 43,4% и республике Тыва – 19,5%.

В силу региональной неоднородности по рассматриваемому индикатору считаем целесообразным провести кластеризацию регионов.

В результате кластерного анализа вся совокупность субъектов Российской Федерации по показателю МИРТ за период с 1 кв. 2009 г. по 2 кв. 2016 г., была разделена на три группы с выделением нетипичного региона (г. Москва) (см. таблицу 3).

Таблица 3

**Группировка регионов РФ по показателю МИРТ в среднем
за период с 1 кв. 2009 г. по 2 кв. 2016 г.**

Группа 1	Области: Белгородская, Тульская, Владимирская, Орловская, Магаданская, Нижегородская, Кемеровская, Самарская, Тюменская, Омская, Московская, Челябинская. Республики: Татарстан, Марий Эл, Чувашская, Камчатский, Удмуртская. Края: Красноярский. Чукотский авт. Округ.
Группа 2	г. Санкт-Петербург. Области: Брянская, Смоленская, Мурманская, Воронежская, Сахалинская, Курская, Свердловская, Кировская, Ленинградская, Калининградская, Иркутская, Оренбургская, Псковская, Ивановская, Костромская, Калужская, Новосибирская, Новгородская, Ярославская, Ростовская, Томская, Липецкая, Саратовская, Пензенская, Тверская, Ульяновская, Архангельская, Вологодская, Астраханская, Волгоградская. Края: Алтайский, Приморский, Хабаровский, Краснодарский, Ставропольский, Пермский. Республики: Хакасия, Башкортостан, Карелия, Коми, Адыгея, Саха (Якутия).
Группа 3	Области: Рязанская, Тамбовская, Курганская, Амурская. Республики: Мордовия, Дагестан, Калмыкия, Алтай, Бурятия, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания, Тыва. Края: Забайкальский. Еврейская автономная область.
Нетипичные регионы	г. Москва

За рассматриваемый период в первой группе субъектов РФ было зафиксировано максимальное значение МИРТ в Камчатском крае в 3 квартале 2013 года на уровне 5,61, а среднее значение показателя за весь период в группе составило 4,32. Значение МИРТ во второй группе, которая является самой многочисленной, в среднем составило 3,85, что близко к медианному значению РФ равном 3,86.

Третья группа отличается низкими показателями МИРТ – 3,21, здесь же было зафиксировано минимальное значение показателя в Республике Тыва во 2 квартале 2014 года на уровне 2.

В г. Москве отмечена наилучшая ситуация на рынке труда по показателю МИРТ, среднее значение показателя за весь рассматриваемый период на 36% выше медианного значения РФ (см. рисунок 4).

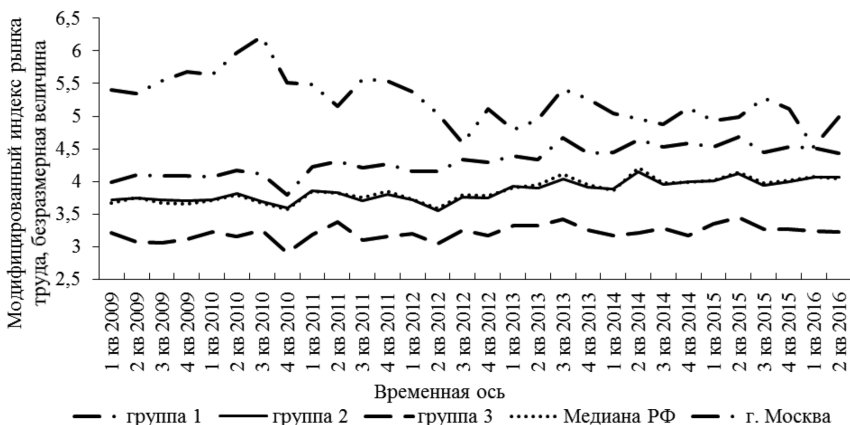


Рисунок 4. Средние уровни МИРТ по группам регионов РФ за период 1 кв. 2009 г. – 2 кв. 2016 г.

Результаты, полученные в ходе исследования, позволяют сделать вывод о том, что методология индекса LMSI частично применима для РФ. Считаем, что для достижения большей чувствительности индикатора МИРТ к изменчивости процессов на рынке труда требуется изменение подхода к сбору статистики. Существует необходимость в таких показателях, как соотношение легкодоступных и труднодоступных рабочих мест (диффузный индекс – субъективный показатель, отражающий восприятие участниками экономических процессов происходящие изменения в лучшую или худшую сторону), а также трудновосполнимые вакансии (диффузный индекс), аналогов которым в РФ нет.

Новый индикатор МИРТ может быть использован для оперативного реагирования на изменения настроений на рынке труда в краткосрочной перспективе. Сводный индекс позволяет нивелировать незначимые колебания в каждом показателе, чтобы подчеркнуть основные тенденции на рынке труда, что может быть полезно для специалистов Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации и Федеральной службе по труду и занятости, прогнозирующих занятость населения.

Используемые источники

1. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: Учеб. Пособие. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 416 с.
2. Обследование рабочей силы (2009–2016): статистический бюллетень / Росстат. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766 (дата обращения 15.10.2016).
3. Тихомирова Т.М. Учет кадровой потребности регионов РФ в прогнозировании структуры выпуска специалистов профессиональной подготовки // Федерализм. — 2015. — № 3. — С. 55–74.
4. Тихомирова Т.М., Нечетова А.Ю. Эконометрические модели оценки уровня безработицы в регионах РФ в ресурсноориентированной экономике // Экономика природопользования. — 2014. — № 3 — С. 4–25.
5. Тихомирова Т.М., Сукиасян А.Г. Оценка вектора развития человеческого потенциала в субъектах РФ // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. — 2013. — № 2(56). — С. 81–91.
6. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Урмаев О.С. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. Учебник. — М.: Экономика, 2010. — 636 с.
7. Чеканова Е.В. Статистический анализ рынка труда в регионах России // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. — 2016. — № 6 — С. 31–37.
8. Hess T. Chung, Bruce Fallick, Christopher J. Nekarda, David D. Ratner. Assessing the Change in Labor Market Conditions // Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board. — Washington: D.C. — 2014. — 34 p.

Шмулевич Т. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская таможенная академия,
филиал им. В.Б. Бобкова (г. Санкт-Петербург),
кафедра «Международные экономические отношения», доцент
e-mail: tat-wik@mail.ru*

Кузминых Ю. В.

*доктор экономических наук,
Российская таможенная академия,
филиал им. В.Б. Бобкова (г. Санкт-Петербург),
кафедра «Международные экономические отношения», профессор
e-mail: july_lta@rambler.ru*

Об аналитических аспектах диагностики кризисного состояния предприятий-участников внешнеэкономической деятельности

В статье проведено исследование существующих в зарубежной и российской практике методик диагностики вероятности банкротства предприятий. Представлена авторская классификация их основных недостатков. Предложены основные направления совершенствования оценки диагностики кризисного состояния предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: *банкротство, платежеспособность предприятия, кризисное состояние, многофакторные модели, методы прогнозирования банкротства.*

Shmulevich T. V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Department of International Economic Relations
of the St. Petersburg named V.B. Bobkov branch
of the Russian Customs Academy*

Kuzminykh Yu. V.

*Doctor of Science (Economics), Professor of the Department
of International Economic Relations
of the St. Petersburg named V.B. Bobkov branch
of the Russian Customs Academy*

On the analytical aspects of diagnosis of the crisis state enterprises-participants of foreign economic activity

The paper studied the existing Russian and foreign practice of diagnostic techniques probability of bankruptcy. Author's classification of their main drawbacks. The basic directions of improvement of diagnostic evaluation of a crisis state enterprises in modern conditions.

Keywords: *bankruptcy, solvency of the company, state of crisis, multifactorial model of bankruptcy prediction methods.*

В условиях нестабильности отечественной экономики важно объективно оценивать ситуацию, отличая временную неплатежеспособность от кризисного состояния. Кроме того, необходимо применять достоверные критерии оценки состоятельности предприятия, принимая во внимание отраслевые особенности и внутренние факторы, уметь прогнозировать динамику финансово-хозяйственной деятельности, что позволит своевременно предупредить нарастание финансовых затруднений, приводящих к банкротству.

Законодательные основы определения банкротства предприятий в России определяются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ, содержащим признаки признания арбитражным судом юридического лица банкротом, а также порядок его финансового оздоровления или ликвидации¹.

Зарубежные и отечественные экономические школы сформировали множество методических подходов к выявлению признаков возможного банкротства, основанные на применении:

- 1) системы количественных и качественных критериев;
- 2) диагностики и мониторинга системы количественных критериев и качественных признаков;
- 3) анализа комплексных показателей, определяемых с помощью скоринговых моделей, многомерной рейтинговой оценки и мультипликативного дискриминантного анализа².

Предметом качественного анализа финансового состояния предприятия являются определение внутренних причин несостоятельности, способствующих преодолению кризисных ситуаций. Примером данного ме-

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (действующая редакция от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. URL:<http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 16.01.2017).

² Корпоративные финансы и учет: учебное пособие / Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. – М.: Проспект, 2014.

тогда являются разработанная американским экономистом Дж. Аргенти А-модель, рекомендации Комитета по обеспечению аудиторской проверки (Англия), двухуровневая система показателей В.В. Ковалева, методика анализа жизнеспособности предприятия на базе оценки состояния его внутренних факторов И.Г. Кукуниной и И.А. Астраханцевой и др.³

По данным зарубежной статистики среди компаний-банкротов удельный вес убыточных и низкорентабельных значительно ниже доли компаний, допустивших несколько стратегических просчетов, имеющих фатальный характер. Указанный факт подтверждает важность проведения комплексного анализа количественных и качественных критериев, включая оценку опыта управления компаниями в условиях финансового кризиса.

Достоинством качественных методик диагностики вероятности банкротства являются их системный и комплексный характер, а недостатками — сложность принятия решения в условиях многокритериальной задачи, неполная информативность анализируемых показателей, субъективность прогнозного решения.

Количественный подход прогнозирования вероятности банкротства предполагает диагностику конкретных финансовых параметров деятельности предприятия, основанную на исследовании преимущественно финансовых коэффициентов.

Использование зарубежных моделей в процессе финансового анализа отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса и экономическую ситуацию в стране, поэтому целесообразно рассмотреть отдельно зарубежные и отечественные методы количественного анализа. В западных странах широкое распространение получили модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа, который изучает объединенное влияние нескольких переменных (финансовых коэффициентов). Цель дискриминантного анализа — определение комплексного показателя, по которому оценивается вероятность наступления банкротства. Авторами наиболее известных моделей количественной оценки вероятности банкротства являются Э. Альтман, М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейт, У. Бивер, Дж. Фулмер, Ж. Конан.

Все рассмотренные зарубежные модели прогнозирования вероятности банкротства содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, основанные на

³ Рейшахрит Е.И. Рейтинговая система показателей как инструмент диагностики финансового состояния предприятия. URL:<http://vestnik-ku.ru/articles/2012/3/7> (дата обращения 14.01.17).

аналитических данных экономики США, Канады, Англии преимущественно шестидесятых и семидесятых годов XX века. Ввиду этого существуют трудности применения данных моделей в условиях современной экономической ситуации в России, отличающейся от западных стран системой бухгалтерского, налогового учета, различиями в законодательства, методике отражения инфляции и т.п. В связи с этим начиная с 90-х годов прошлого века были предприняты многочисленные попытки корректировки сформированных зарубежными учеными методик с целью применения их в российских условиях.

К отечественным моделям диагностики вероятности банкротства относятся разработки таких специалистов как А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин, В.В. Ковалев и О.Н. Волкова, Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов, О.П. Зайцева, Г.В. Савицкая, В.И. Бариленко (с соавторами)⁴. Модели включают показатели, определяемые по исходным данным, содержащимся в формах официальной бухгалтерской отчетности.

Для оценки риска банкротства также используют специальные варианты комплексной (интегральной) рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности, например методики А.Д. Шеремета и соавторов, В.В. Ковалева и О.Н. Волковой, Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой и др.

Наряду с авторскими подходами в практике финансового анализа активно применяются законодательные российские методики. Обзор данных документов, предполагающих в той или иной степени оценку риска возникновения банкротства, выявил многообразие исследуемых показателей и возможность их практического применения по целевому назначению [3].

Следует подчеркнуть, что оценка кризисных факторов экономического развития и прогнозирование возможного банкротства предприятия должна проводиться заранее до появления явных признаков путем проведения комплексного анализа его финансового состояния. Диагностика вероятности банкротства хозяйствующего субъекта представляет собой систему целевого финансового анализа, направленного на выявление причин сложного состояния предприятия⁵.

Проведение анализа финансового состояния будет преследовать две основные цели:

⁴ Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2012. – С. 25–50.

⁵ Волнин В.А., Кузнецов Р.А. Настольная книга финансового аналитика. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 6–51.

- получение информации о способности создавать добавленную стоимость;
- формирование информации об имущественном положении и финансовой устойчивости предприятия⁶.

Многолетнее исследование методик прогнозирования вероятности банкротства выявил, что только их комплексное применение позволит сформулировать точную картину возможности возникновения кризисных явлений на предприятии, так как для каждой организации перечень показателей, объективно характеризующих ее финансовое состояние, индивидуален.

При выявлении специфических недостатков, присущих для рассмотренных подходов к антикризисной диагностике, были выделены следующие:

1. Методическое обеспечение большей части исследований не учитывает особенности деятельности организаций различных отраслей экономики, поэтому зарубежные модели требуют адаптации для российской экономики в связи с тем, что весовые значения коэффициентов рассчитаны достаточно давно и на базе статистики западных предприятий, значительно отличающейся от отечественной. Различия в специфике экономической ситуации и в организации российского и иностранного бизнеса предопределяет набор финансовых показателей, используемых рассмотренными методиками.

2. Двухфакторные и трехфакторные модели прогнозирования банкротства не являются достаточно точными в связи с использованием ограниченного числа факторов.

3. Полученные результаты носят преимущественно моментный характер: оценка вероятности банкротства на какую-либо дату или за определенный период. Конкретное статическое сочетание факторов может быть любым, формулировать на данной основе определенные выводы относительного будущей финансовой конкурентоспособности исследуемого объекта не вполне корректно. Кроме того, в большинстве методик применяются долгосрочные прогнозные периоды, что в условиях российской действительности достаточно проблематично.

4. Проанализированные методики не рассматривают банкротство как проявление трех кризисов предприятия – управленческого, экономического и финансового, т. е. не существует универсального подхода диагностики несостоятельности предприятий по причине того, что все

⁶ Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – С. 481–488.

они отражают только определенную форму нестабильности деятельности организации.

Таким образом, существующая проблема реализации методических подходов, необходимость адаптации и корректировки некоторых из них для эффективного достижения целей антикризисного менеджмента требует их совершенствования в направлении устранения указанных недостатков, но при сохранении их главных преимуществ.

Совершенствование методик диагностики вероятности банкротства возможно, во-первых, посредством включения в состав показателей индикаторов, имеющих значительную корреляцию с оценкой стоимости капитала, поскольку приоритетным критерием успешности бизнеса является рост его стоимости.

Во-вторых, отбор анализируемых показателей должен быть индивидуализированным, учитывать отраслевую специфику и особенности самого хозяйствующего субъекта.

В-третьих, все исследуемые методики должны выявлять возникновение кризисных явлений на предприятии заранее с целью предотвращения сложного финансового состояния, но ни одна из них не может этого сделать, если использовать ее обособленно. Поэтому целесообразно проводить периодическую комплексную диагностику вероятности банкротства, включающую систему наиболее подходящих для анализируемого предприятия методик, используя интервальные значения показателей и более короткий промежуток времени для прогнозирования.

В-четвертых, усовершенствование отечественных методик и коррекция постоянных коэффициентов, входящих в их состав, довольно сложно реализовать в связи с отсутствием в России достаточной информационной базы по организациям-банкротам. В связи этим необходима организация работы по сбору и группировке статистических материалов.

В-пятых, важным этапом аналитического исследования в этой сфере будет разработка комплексной программы по финансовому оздоровлению предприятий, учитывающей индивидуальные особенности их деятельности.

Подводя итоги, следует подчеркнуть, что сформулированные рекомендации позволят максимально устранить существующие недостатки методик диагностики кризисного состояния предприятия и повысить точность прогнозируемых результатов. При этом для прогнозирования вероятности возникновения признаков несостоятельности (банкротства) российских предприятий необходим комплексный подход, учитывающий не только официальную отчетность предприятий, но и детальный внутренний управленческий анализ.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (действующая редакция от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. URL:<http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 16.01.2017).
2. Волнин В.А., Кузнецов Р.А. Настольная книга финансового аналитика. – М.: КНОРУС, 2016. – 410 с.
3. Корпоративные финансы и учет: учебное пособие / Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. – М.: Проспект, 2014. – 880 с.
4. Методы оценки вероятности банкротства предприятия : учеб.пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.
5. Рейшахрит Е. И. Рейтинговая система показателей как инструмент диагностики финансового состояния предприятия. URL:<http://vestnik-ku.ru/articles/2012/3/7> (дата обращения 14.01.17).
6. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 540 с.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Московский институт экономики, политики и права
e-mail: info@miepl.ru*

Мортаза А. Я.

*аспирант,
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
e-mail: Khanova309@yandex.ru*

Роль и место государственных кредитно-финансовых институтов в поддержке малого и среднего предпринимательства

В статье исследуются проблемы места и роли государственных кредитно-финансовых институтов в поддержке малого и среднего предпринимательства, способствующие финансовой поддержке предпринимательства в реализации программ внешнеэкономической деятельности МСП.

Ключевые слова: *государственный кредитно-финансовый институт (ГКФИ); малое и среднее предпринимательство (МСП); эффективность; индикаторы.*

Yakhjyaev M. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Moscow Institute of Economics, Politics and Law*

Mortaza A. Y.

*Postgraduate student,
Daghestan State University*

Role and the place of the state credit and financial institutes in support of small and medium entrepreneurship

There are the problems of the place and a role of the state credit and financial institutes in support of small and medium entrepreneurship promoting financial support of entrepreneurship in implementation of programs of foreign economic affairs of SME.

Keywords: *state credit and financial institute (SCFI); small and medium entrepreneurship (SME); efficiency; indicators.*

Ключевыми задачами государственных кредитно-финансовых институтов (далее – ГКФИ) в поддержке малого предпринимательства на внешнеэкономическом уровне во всем мире остается:

- обеспечение доступности финансовых ресурсов для МСП, осуществляющих экспортную или экспортно-ориентированную деятельность и соответствующих условий предоставления финансовых ресурсов для конкурентоспособности российского предложение на внешних рынках;
- содействие росту несырьевого экспорта через увеличение объема операций в соответствии со стратегическими ориентирами деятельности экономики для поддержки экспорта.

При реализации данных стратегических целей ГКФИ ориентируются на достижение следующих целей:

- интеграции собственной инфраструктуры с инфраструктурой других институтов финансового рынка в рамках реализации кредитно-страховой поддержки экспорта МСП с соответствующей адаптацией бизнес-процессов, внутренних стандартов и политик;
- максимального охвата потребностей в кредитной поддержке МСП, осуществляющих экспортную или экспортно-ориентированную деятельность, через развитие продуктовой линейки ГКФИ и ее адаптации в зависимости от макроэкономической ситуации, конъюнктуры на мировом рынке;
- формирования устойчивых механизмов фондирования операций ГКФИ с учетом текущей ситуации на кредитном и денежном рынках, а также с учетом приоритета снижения стоимости кредитных ресурсов и других долговых инструментов, предоставляемых ГКФИ;
- формирование политики управления рисками ГКФИ с учетом приоритетных направлений экспорта МСП;
- развитие сотрудничества с коммерческими банками и другими финансовыми институтами развития (включая международные) для участия в совместных проектах внешнеэкономического партнерства МСП, предусматривающих финансовую поддержку экспортной деятельности компаний.

Основной целью ГКФИ является дальнейшее развитие финансовой инфраструктуры, ориентированной на потребности МСП в рамках совершенствования существующего специализированного инструментария кредитными продуктами для поддержки экспортной деятельности предпринимательства. С нашей точки зрения, создание интегрированной линейки кредитно-страховых продуктов позволит обеспечить

комплексную финансовую поддержку МСП, как в части защиты от рисков, так и в части финансирования экспортных операций и развития экспортной деятельности. Кроме того, совершенствование деятельности ГКФИ будет способствовать созданию новой экосистемы для МСП, включающей развитие финансово-конъюнктурных центров, торгово-финансовых домов, а также ассоциации экспортеров.

Стратегическими элементами развития ГКФИ должно стать совершенствование кредитной и операционной деятельности в части:

- Совершенствования операционной деятельности. Операционная деятельность ГКФИ является частью его операционной модели, а бизнес-процессы кредитного блока должны быть интегрированы со страховым блоком.
- Повышение эффективности реализации задач по кредитно-страховой поддержке экспорта МСП в рамках повышения качества стандартов и политики, установленной для кредитных и страховых операций.
- Совершенствование продуктового предложения. Решение данной стратегической задачи ориентировано на разработку широкой продуктовой линейки кредитных продуктов, направленной на удовлетворение спроса со стороны МСП.
- Объединение усилий кредитных и страховых институтов, путем продвижения на рынок новых кредитных и страховых продуктов для МСП, а также реализации совместных кредитно-страховых решений для экспортеров МСП в рамках создания объединенной службы по работе с клиентами.
- Увеличение масштаба деятельности ГКФИ. Объем проводимых ГКФИ кредитных операций должен соответствовать стратегическим целям по достижению значимого эффекта кредитно-страховой поддержки экспорта МСП за счет существенного роста объема кредитных операций.
- Снижение стоимости ресурсного обеспечения. Стратегическая задача ГКФИ заключается в повышении доступности государственных и рыночных источников заемного фондирования для банков-партнеров. В этой связи, необходимо использовать все возможные механизмы снижения процентной ставки для достижения востребованного и конкурентного предложения по финансированию экспорта МСП, включая использования государственных гарантий и субсидирования процентной ставки при реализации целевого финансирования проектов МСП.
- Совершенствование внутренних компетенций, что предполагает обновление уже существующей функциональной модели пу-

тем доработки, автоматизации и совершенствования соответствующих бизнес-процессов ГКФИ. Для более эффективного обновления ключевых компетенций и бизнес-процессов, необходимо внедрение новой организационной структуры и ключевого персонала.

- Сегментация клиентской базы МСП исходя из отраслевых и структурных особенностей бизнеса. Важно учитывать, что выполнение задачи по максимизации объема финансовой поддержки МСП предполагает сегментацию клиентской базы и товарных групп исходя из уровня и размера присущего риска, а также размера реализуемого проекта (крупный, средний, малый и пр.) Дополнительные приоритеты ГКФИ могут быть определены для отдельных регионов и стран (например, страны СНГ, АТР, БРИКС), с учетом необходимой диверсификации риска.
- Приоритетное финансирование экспортных проектов МСП, имеющих ограниченный доступ к рыночным источникам финансирования (ограничение сроков доступного рыночного финансирования, запретительно высокий уровень рисков и др.).
- Диверсификация клиентской базы путем развития новых представительств ГКФИ через сеть региональных и зарубежных представительств в составе объединенного центра кредитно-страховой поддержки экспорта МСП.

Совершенствование кредитной и операционной деятельности ГКФИ предполагает не только расширение возможностей по выходу на новые рынки и привлечения новых клиентов МСП, но и совершенствование продуктового инструментария в части:

- Частичного замещения и дополнения стандартных кредитных продуктов коммерческих банков, не учитывающих специфические потребности экспортной деятельности МСП и обеспечения доступности финансовых ресурсов для экспортеров.
- Адаптации международного опыта по созданию продуктовой линейки для МСП. В основу формирования продуктовой линейки должен быть положен международный опыт деятельности экспортных кредитных агентств и международных банков, осуществляющих кредитную и гарантийную поддержку национальных экспортеров¹.

¹ Чекулина Т.А. и др. Источники формирования инвестиционного потенциала предприятий в современных условиях хозяйствования / Теория и методология организации и управления экономическими системами через призму инновационно-инвестиционных процессов. – СПб: ИНФО-ДА, 2008.

- Использования принципа взаимодополнения и взаимосоответствия продуктов для МСП. Создаваемые ГКФИ продуктовые предложения для МСП в части кредитной и страховой поддержки экспорта должны носить взаимодополняющий характер, и их комбинированное/совместное использование должно определяться потребностями МСП в страховом покрытии и финансировании.
- Обеспечения максимального охвата потребностей экспортеров МСП в финансировании экспортных операций и поддержке экспортной деятельности. Продуктовая линейка ГКФИ должна учитывать все стадии реализации экспортного контракта МСП (коммерческое предложение – заключение договора – осуществление авансового платежа – производство – поставка – оплата), а также различные стадии осуществления экспортной деятельности МСП (создание экспортного производства, заключение экспортного контракта, увеличение экспортных продаж с действующим зарубежным партнером, заключение новых экспортных контрактов и выход на новые рынки, продвижение на внешних рынках и локализация производства).
- Совершенствования механизмов и условий финансирования МСП. Например, реализация прямого кредита экспортеру или зарубежному заемщику (покупателю), финансирование под уступку прав денежных требований, структурное и проектное финансирование. В рамках развития кредитной поддержки МСП могут быть использованы новые механизмы финансирования, в т.ч. через финансирование зарубежных банков (аккредитивные расчеты) для предоставления кредита иностранному покупателю, синдицированное кредитование совместно с зарубежными банками, специализированными финансовыми институтами (в т.ч. международными).

Традиционно в зарубежной практике ² используются два основных направления государственной поддержки МСП, реализующих внешнеэкономические проекты:

- поддержка экспортных операций;
- поддержка развития экспортного потенциала.

Базовыми кредитными продуктами ГКФИ являются продукты по направлению поддержки экспортных операций, которые ориентированы на финансирование исполнения конкретных экспортных контрак-

² Леонова Т.Н. Институты развития инновационной экономики. – М.: ГУУ, 2010.

тов и могут достигать до 90% общего объема кредитного портфеля, в частности:

- кредит экспортеру для целей финансирования (рефинансирования) исполнения отдельных экспортных контрактов, включая предэкспортное финансирование и финансирование дебиторской задолженности, или пополнения оборотных средств для реализации экспортных контрактов, а также финансирование экспортера под уступку прав денежного требования, финансирование международного лизинга и пр.;
- кредит зарубежному покупателю или его банку для целей финансирования (рефинансирования) осуществления оплаты по экспортному контракту, в т.ч. на условиях аккредитива с отсрочкой оплаты или пост-финансированием, структурного и проектного финансирования.

Дополнительными кредитными продуктами ГКФИ с учетом конкретной экономической ситуации в регионе и приоритетов развития несырьевого экспорта МСП могут стать:

- кредит для поставщика экспортера (производителя экспортной продукции), который направлен на обеспечение финансирования всей цепочки экспортной поставки, а также в случаях, когда экспортером выступает комиссионер по договору комиссии с производителем экспортной продукции;
- кредит МСП, осуществляющего экспортную деятельность, в целях модернизации действующего или приобретения нового оборудования для исполнения заключенных (или планируемых к заключению) экспортных контрактов или улучшения качества выпускаемой продукции для удержания/увеличения доли на рынках зарубежных стран или выхода на новые рынки;
- кредит на осуществление МСП инвестиций за рубежом в целях локализации производства (сборки), открытия центров дистрибуции и технического обслуживания для продвижения продукции на зарубежных рынках;
- кредит на создание нового экспортно-ориентированного производства на внутренней территории государства.

В целях обеспечения комплексной поддержки экспортеров МСП дополнительно к кредитной поддержке ГКФИ могут быть предоставлены гарантии в обеспечение исполнения обязательств экспортера по экспортному контракту, такие, как:

- гарантия возврата авансового платежа по экспортному контракту;
- гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту;

- гарантия исполнения условий зарубежного тендера, гарантия удержания денежных средств (депозитная гарантия).

В рамках исследования мы систематизировали пять ключевых индикаторов, мониторинг которых позволит определить уровень эффективности поддержки МСП в рамках ГКФИ (рис. 1).

- Индикатор «объем предоставленных кредитов в целях поддержки экспорта МСП» характеризует общий объем операций ГКФИ, который определяется в денежном выражении и рассчитывается как величина выданных кредитов на цели экспортной деятельности МСП.
- Индикатор «удовлетворенность МСП» позволяет контролировать качество клиентской работы ГКФИ на основе анкетного опроса предпринимателей. Общее количество положительных и отрицательных оценок суммируется исходя из чего присваивается общий балл качества клиентской работы ГКФИ.
- Индикатор «доля случаев отклонения запросов МСП» на финансирование / получение гарантий и/или страхование ввиду несоблюдения процедур рассмотрения сделок и/или ошибок со стороны ГКФИ, что характеризует качество и эффективность работы кредитно-финансового института, а также скорость подготовки полного пакета документов для принятия в работу заявки на финансирование или страхование с учетом существующих бизнес процессов и стандартных процедур.

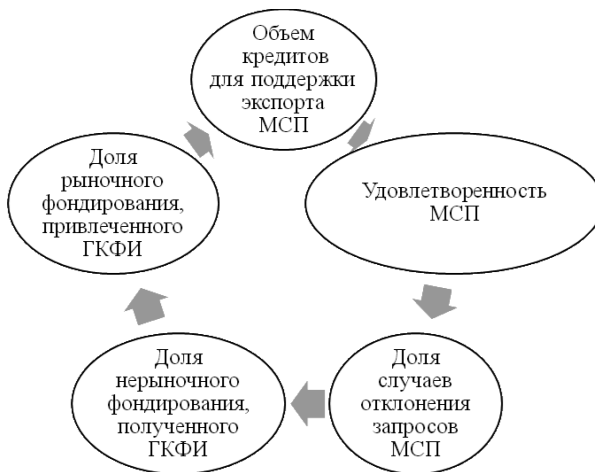


Рис. 1. Ключевые индикаторы для оценки эффективности поддержки МСП на внешнеэкономическом уровне [авторская разработка]

- Индикатор «доля рыночного фондирования, самостоятельно привлеченного ГКФИ» характеризует степень активности ГКФИ в организации фондирования на рыночных условиях, включая коммерческие источники и источники государственного фондирования, доступные участникам рынка. К источникам, учитываемым в расчете данного показателя, отнесены заемные средства, привлеченные от Банка России, государственных финансовых институтов, заемное финансирование, привлеченное на финансовых рынках и рынках капитала, межбанковские кредиты.
- Индикатор «доля нерыночного фондирования, полученного ГКФИ» характеризует степень участия государства в фондировании проектов МСП. В расчет данного индикатора включаются средства, полученные в рамках докапитализации ГКФИ из средств федерального бюджета Российской Федерации, а также заемные средства, полученные из государственных бюджетных фондов и/или других государственных источников финансирования на специальных условиях в рамках адресной государственной поддержки МСП.

Проведение систематического мониторинга данных индикаторов позволит проводить периодический анализ эффективности деятельности ГКФИ для оказания реальной финансовой и нефинансовой поддержки предпринимателей в рамках решения задач по увеличению доли МСП в совокупном кредитном портфеле и расширению линейки кредитных продуктов, а также сглаживания диспропорций в физической и стоимостной доступности финансовых услуг для предпринимателей.

Используемые источники

1. Чекулина Т.А. и др. Источники формирования инвестиционного потенциала предприятий в современных условиях хозяйствования / Теория и методология организации и управления экономическими системами через призму инновационно-инвестиционных процессов. – СПб: ИНФО-ДА, 2008.
2. Леонова Т.Н. Институты развития инновационной экономики. – М.: ГУУ, 2010.

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXXIII

П 90 Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXXIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016 – 248 с.

ISBN 978-5-9909310-2-2

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

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 10.02.2017
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 14,41 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