



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2013

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

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

Редакционный совет:

Балабанов В. С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)
Айбазов Р. У. – д.ю.н., профессор
Власов А. А. – д.ю.н., профессор, Российская академия адвокатуры и нотариата
Журавлев Г. Т. – д.э.н., д.ф.н., Российская академия предпринимательства
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук, директор ООО «Transacta Consalting», Финляндия
Ремишова Анна – к.ф.н., Университет им. Я.Коменского, Словакия
Суйц В. П. – д.э.н., профессор, заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В. И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Институт социально-политических исследований РАН
Юлдашев Р. Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, МГИМО
Яковлев В. М. – д.э.н., профессор, РАГСИНХ при Президенте РФ
Яновский Р. Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН
Яхьяев М. А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан, Российская академия предпринимательства

Редакционная коллегия:

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

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Баринов Э. А. Финансовые рынки стран-членов ЕС	7
Воробьев И. А. Инновационная стратегия предприятия как долгосрочное управление инновационными проектами	29
Вотчель Л. М. Тенденции крупных предпринимательских слияний и объединений в начале XXI века	40
Гарипов Р. Ф. Экономическая основа политической ответственности	48
Гладков И. В. Особенности комплексного анализа деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга	57
Глухова М. И., Борщёва Н. Л. Государственные корпорации: противоречия и перспективы функционирования	64
Коновалова Д. О. Определение оптимальных подходов к управлению кризисом предприятия на основе существующих методик оценки уровня их финансово-экономической устойчивости	72
Лукашенко И. В. Углеродная единица как новый инструмент на финансовом рынке: причины появления и развитие торговли	78
Мансуров Р. Ш., Лещенко Е. С. Сущность и особенности управления развитием проекта производства при выборе эффективных стратегических решений	99
Мансуров Р. Ш. Разработка механизма взаимосвязи основных понятий стратегического управления развитием промышленных предприятий	109
Меньщикова В. И. Устойчивое инновационное развитие экономики региона	120
Омельченко Е. В., Воробьев И. А. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе инновационных маркетинговых коммуникаций	127

Седова М. В., Синицына М. В. Формирование интегрированной среды управления государственными финансами	135
Семенихин А. Ю. Совершенствование эффективной инвестиционной политики в реальных секторах экономики	150
Федорова И. Ю., Седова М. В. Финансовый механизм формирования, функционирования и развития системы государственных закупок в Российской Федерации	155
Фирсов Ю. В. Проблемы стратегического управления изменениями в деятельности предпринимательских структур	171
Цветков В. А. Методика формирования системы взаимодействия органов местного самоуправления и крупных промышленных предприятий в социальном развитии территории промышленного города	183
Цветков В. А., Култыгин В. Д. Депрессивные промышленные районы. Новая жизнь	190
Щербаков В. В. О повышении эффективности расходования государственного бюджета и государственных резервных фондов	197
Яхьяев М. М. Особенности формирования децентрализованной модели межбюджетного взаимодействия на субнациональном уровне	209
Яхьяев М. А., Гладков И. В. Методологические подходы к созданию диагностики банкротства промышленных предприятий	217
Яхьяев М. А., Коновалова Д. О. Диагностика кризиса в финансовом состоянии компании	225

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Акбашев Р. Р. Типологизация ограниченной юридической ответственности по субъектному составу	232
Бахметьева Е. С. Инструментарий стратегического управления клиентоориентированным банком	236
Беспамятнива Л. П., Николаенко А. Н. Способы формирования источников финансирования лизинговых проектов	245

Бойцова И. В. Методика предоставления ипотечного кредита	254
Дроздова Н. В. Механизм стратегического управления малой альтернативной энергетикой на основе топливных элементов	265
Каптюхин Р. В. Формы маркетинговых коммуникаций в сети Интернет	271
Контос (Жукова) Е. Г. Использование нейронных сетей в процессе построения новой эффективной модели банковской системы	276
Кутепова Г. Н. К вопросу об определении некоторых понятий транспортного обслуживания как компонентов качества туристского продукта	280
Максимов Д. А., Спиридонов Ю. Д. О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации	285
Насыров И. Н., Вячина И. Н., Хайруллина Ф. Х. Возможность применения контроллинга для управления прибылью предприятия	297
Оглоблин А. М. Профессиональные риски, сопутствующие аудиторской деятельности	304
Саввина О. В. Кредитно-страховые механизмы управления финансовыми рисками современного университета: зарубежный опыт	313
Сметанин В. С. Инвестиционные фонды недвижимости. Понятие и виды	326
Соломатина А. С. Формирование многофакторной модели оценки конкурентоспособности страховой компании	333
Ужастина Н. С. Методология совершенствования корпоративного управления на принципах кооперации и интеграции	342
Шевченко А. П. Страхование профессиональной ответственности медицинских работников как механизм защиты интересов пациентов и врачей в РФ	355

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Молчанова Л. А., Черных А. И., Баюринов А. В. Инвестиции в малый бизнес: проблемы и перспективы	362
---	-----

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Антонова Г. А., Зорина Е. Е. Влияние коммуникационных связей на качество информационно-аналитического обеспечения управления социальной организацией	369
Бабич О. В. Оценка организационной структуры промышленного предприятия	376
Диденко Э. Н. Инновационные коммуникации как инструмент повышения капитализации предпринимательских структур	389
Дудин М. Н., Диденко Э. Н. Гудвилл (деловая репутация) как источник конкурентного преимущества предпринимательской структуры	396
Кандаурова Н. В. Анализ и проблемы нормативно-правовой документации, регулирующей менеджмент спортивных школ	402
Кандаурова Н. В., Никитушкин В. Г. Сравнительный анализ экспертной оценки профессиональных компетенций руководителя спортивной школы	408
Кудрова Н. А., Бочков А. Ю. Кластерные структуры в развитии регионального рынка труда	415
Пещанская И. В., Хоминич И. П., Кондратьева А. А. Управление финансовыми рисками ВУЗов на основе мониторинга себестоимости образовательных программ	420
Романов Е. В. Национальный рейтинг ВУЗов России и мониторинг эффективности их деятельности: проблемы соответствия результатов	431
Тетерюкова О. М. Развитие профессиональных компетенций руководителя	445
Яковлев И. В. Местное самоуправление в системе советского государства	460

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Баринов Э. А.
кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Финансовые рынки стран-членов ЕС

В статье анализируется состояние финансовых рынков ЕС, банковский кризис, деятельность ряда ведущих бирж Европы. Значительное внимание уделено рынку гособлигаций и новым тенденциям на финансовых рынках ЕС.

Ключевые слова: финансовые рынки ЕС, биржи, банки, гособлигации.

Financial markets of EU Member States

In article the condition of the EU financial markets, bank crisis, activity of a number of leaders of the exchanges of Europe is analyzed. The considerable attention is paid to the market of state bonds and new tendencies in the EU financial markets.

Keywords: EU financial markets, exchanges, banks, state bonds.

Банки в условиях нестабильности финансовых рынков ЕС

Разразившийся в США финансовый кризис осенью 2007 г. в дальнейшем перекинулся и в Европу, где он затронул финансовые рынки европейских стран. Предполагалось, что антикризисная программа, принятая ЕЦБ в 2008 г., должна была завершиться к декабрю 2010 г., однако этот срок был продлен до апреля 2011 г. ЕЦБ стал выдавать краткосрочные кредиты банкам еврозоны (под залог ценных бумаг, в частности гособлигаций их стран) в соответствии со специальной стабилизационной программой. Кроме того, ЕЦБ приобрел гособлигаций стран еврозоны (объемом в 67 млрд. евро) и продолжал проводить политику стабилизации финансовых рынков ЕС. В декабре 2009 г. начался кризис суверенных долгов. Встал вопрос о разработке такой реформы, которая была бы направлена на сохранение единства стран еврозоны. Кризис затронул и банковские системы ЕС. Классический пример – банковский кризис в самой мощной европейской стране – Германии. Так, значительные финансовые трудности стал испытывать немецкий банк ИКВ, которому правительство вынуждено было оказать много миллиардную поддержку. Но это не спасло его от банкротства и в дальнейшем он был

продан за 137 млн. евро. Немецкая группа Hypo Real Estate не смогла погасить свою задолженность перед ирландско-немецким Depfa Bank. Правительство оказало этой группе финансовую помощь и предоставило гарантии по ее обязательствам в размере свыше 120 млрд. евро. Однако это не спасло ситуацию и осенью 2009 г. Hypo Real Estate была национализирована. Большие сложности испытывал рынок МБК, на котором банки стали закрывать друг другу кредитные линии.

Возникли проблемы и у одного из крупнейших банков ФРГ-Commerzbank, который в мае 2009 г. был вынужден провести дополнительную эмиссию акций (не поставив об этом решении собрание акционеров), в связи с чем немецкое правительство стало собственником 25% этого кредитного института. Кроме того, у Commerzbank свыше 1/3 кредитов, предоставленных им судходным корпорациям, рассматривались как проблемные. Ему пришлось списать их в размере около 2 млрд. евро и в то же время пролонгировать заемщикам ряд таких кредитов. Определенные проблемы испытывали такие банки как HSH Nordbank, Нуждались в крупном капитале итальянские, испанские и ирландские банки. Почти во всех странах ЕС имелись кредитные институты, которые могли столкнуться с громадными трудностями в своей деятельности, и в условиях нестабильной ситуации им было бы довольно сложно привлекать средства с рынка ценных бумаг. В рамках Commerzbank была создана специальная структура (Bad Bank), которая стала заниматься его проблемными активами и улучшением их состояния. Так, в Bad Bank были переведены проблемные бумаги Commerzbank в сумме 15,5 млрд. евро, а также финансовые инструменты приобретенного Dresdner Bank в размере 39,9 млрд. евро. Далее, к концу 2009 г. немецкий банк WestLB перевел часть своих активов в Bad Bank. С большими проблемами сталкивались и другие кредитные рынки стран ЕС.

Уже к концу 2010 г. ЕЦБ, в результате принятых мер, удалось приостановить развитие финансового кризиса в зоне евро и в целом стабилизировать положение. Однако, значительные трудности в этот период испытывала Ирландия, в частности ее банковская система. В конце ноября было объявлено о финансовой помощи этой стране в объеме 85 млрд. евро. Кризис стал распространяться на другие страны ЕС в частности на Португалию и Испанию (к концу 2010 г. их гособлигации значительно обесценились), которые вместе с Грецией рассматривались как самые слабые страны зоны евро. В этот период процентные ставки по 10-летним облигациям возросли у Ирландии до 9,2%, Португалии до 6,7% и Испании до 5,2% (для нее это был исторический рекорд). Средняя доходность по облигациям Ирландии, Греции, Португалии и Испании в

начале декабря 2010 г. составляла 7,56% годовых (доходность в 7% — верхний лимит и в случае его превышения странам зоны евро уже весьма сложно самим привлекать средства за счет эмиссии суверенных облигаций). В результате все это привело к резкому падению курса евро. Возникли большие сложности с гособлигациями Португалии, Испании, Италии, Бельгии. В связи с возрастанием опасности возникновения системного кризиса в евро зоне инвесторы стали освобождаться от суверенных облигаций стран Южной Европы и от евро.

Стремясь оказать помощь кредитным институтам стран еврозоны, ЕЦБ с конца 2011 г. начал предоставлять льготные кредиты коммерческим банкам на 3 года под 1% годовых, таким образом изменив ту политику, которую он проводил до этого. Характерная черта таких кредитов: безлимитность, без целевой направленности их использования и увеличение списка залогов по ним. Таким образом банк, проводящий в зоне евро операции, мог привлекать кредиты в неограниченном объеме. Уже в декабре 2011 г. был проведен первый аукцион и свыше 500 банков привлекли средств на сумму около 290 млрд. евро, а в ходе второго аукциона (конец февраля 2012 г.) 800 банков — на сумму 530 млрд. евро. Эти суммы почти в два раза превысили объем средств, полученных банками в период кризиса, и привели к росту денежной массы в обращении, способствуя тем самым возникновению финансовых пузырей. Однако встал вопрос о том, будут ли банки полученные от ЕЦБ ресурсы направлять на кредитование реального сектора экономики ЕС. Кроме того, в июле 2012 г. ЕЦБ объявил о том, что следует принять все «необходимые меры» для спасения евро.

Фондовые рынки и рынок суверенных долгов

Важную роль в сегменте финансовых рынков ЕС играет рынок ценных бумаг и, в частности рынок акций. Функционирует рынок как не котируемых на бирже акции, так и рынок акций, включенных в список торгов на фондовой бирже (котируемые акции) Акционерное финансирование в ЕС расширяется что отражается на масштабах европейских фондовых рынков. Так, в 2006 г. объемы операций, проводимых на рынке акций в Европе, составляли 82% от доли рынка в США, при этом рыночная капитализация Euronext и LSE была значительно выше, чем у других европейских фондовых бирж.

Из-за асимметричной информации компании предпочитают использовать внутренние источники финансирования и не прибегать к внешнему финансированию. Если последнее необходимо, то компании в первую очередь добиваются долгового заемного финансирования, а акции выпускают лишь в качестве крайнего средства.

Второй по значению источник финансирования – привлечение заемных средств через банки или через эмиссию облигаций. К выпуску акций прибегают как к последнему средству. Тем не менее, начиная с середины 1990-х гг., число IPO значительно выросло, в частности между 1998 и 2000 гг. В значительной степени такой скачок произошел благодаря росту цен на фондовых биржах в этот период. Однако уже в 2001–2004 гг. суммарный объем эмитируемых акций, напротив, сократился.

Для европейских корпораций существуют различные мотивы для IPO, в частности для привлечения средств для финансирования инвестиций. Кроме того, включение акций компании в котировки на фондовой бирже также повышает ее «финансовую самостоятельность», поскольку компания становится менее зависимой от такого кредитора как банк. Акционеры могут диверсифицировать свои инвестиционные риски, продавая свои доли в компании на ликвидном рынке. Еще одним преимуществом публичной эмиссии акций в Европе является широкое признание бренда компании. Кроме того, с момента IPO инвесторы становятся лучше информированы в связи с требованиями (как часть условий) включения акций в котировальные списки. В то же время цена на акции компании – критерий ее оценки.

Вместе с тем эмиссия акций – это дорогостоящая процедура (значительные расходы на комиссию андеррайтеров, юридические сборы, а также другие расходы в связи с требованиями по раскрытию информации). Для инвесторов, IPO подразумевает, что через систему акций собственность на компанию скорее всего будет распределена более широко, что ведет к ослаблению взаимоотношений между инвесторами и менеджментом корпорации, т.е. к расхождению интересов руководителей компании и инвесторов. Наконец, при IPO компания становится объектом тщательного анализа со стороны ее акционеров, которые в первую очередь заинтересованы в *краткосрочных* результатах. Пик IPO был достигнут в 2000 г. (447 случаев), но затем их количество сократилось до 35 в 2003 г. Значительное число выпусков акций в конце 1990-х гг. было связано с бурным развитием компаний, занятых в секторе высоких технологий, СМИ и телекоммуникаций, причем на долю последних приходилось свыше 2/5 от общей эмиссии акций.

Европейский фондовый рынок является высоко концентрированным. С точки зрения торговой активности в 2006 г., удельный вес рынка пяти крупнейших фондовых бирж в Европе превышал 90%, причем на долю LSE (Лондонская фондовая биржа) приходилось 39% от общего оборота в Евросоюзе, а LSE и Euronext вместе – около 3/5. Степень концентрации фондового рынка с точки зрения капитализации

рынка выглядела почти идентично. На долю 5 крупнейших фондовых бирж приходилось 85% рынка. Наблюдалась высокая степень вовлечения участников торгов в деятельность бирж, что повышало ликвидность рынка и роль трейдеров.

На Лондонской фондовой бирже функционируют две площадки, где размещаются и торгуются ценные бумаги. На первую допускаются только самые надежные в финансовом отношении компании, а на рынок альтернативных инвестиций (AIM) допускаются мелкие и средние компании с высокой степенью риска. Лондонская биржа популярна среди российских компаний. Ограничений для зарубежных эмитентов здесь гораздо меньше, чем в Нью-Йорке. На AIM и размещают свои ценные бумаги наши фирмы. С каждым годом российские компании увеличивают свое присутствие на Лондонской фондовой бирже. Например, за 9 месяцев 2007 г. отечественные корпорации провели на Лондонской бирже 16 публичных размещений своих акций на сумму 19,2 млрд. долл. Среди этих эмитентов – «Комстар-объединенные телесистемы», «ЛУКОЙЛ», группа «Евраз» и другие компании, заинтересованные в привлечении в крупных объемах частного западного капитала. Лондонская фондовая биржа продолжала оставаться одной из немногих площадок, где торгуют ценными бумагами крупнейших российских компаний, после того, как Федеральная служба по финансовым рынкам осенью 2008 г. приостановила торги на РТС и ММВБ.

В 2007 г. Нью-Йоркская биржа NASDAQ в очередной раз предприняла попытку получить контроль над Лондонской фондовой биржей за 2,7 млрд. фунтов стерлингов, но на ее условия согласился лишь ряд миноритариев, владевших 0,41% акций. NASDAQ уже предпринимала три попытки поглотить Лондонскую фондовую биржу, что позволило бы создать биржу, на которой котировались бы акции 6,4 тыс. компаний с капитализацией \$11,8 трлн. долл. Однако ранее Лондонская фондовая биржа отказывалась от предложения, считая, что ее акции стоят дороже, а NASDAQ отказывалась повысить цену, предполагая, что LSE переоценена.

В октябре 2007 г. две крупные корпорации – Borsa Italiana S.p.A. и London Stock Exchange Group plc – завершили процесс слияния, Новая структура стала самым крупным финансовым институтом Европы, занимающимся организацией, проведением и сопровождением торговых операций с ценными бумагами. Были побиты все рекорды: по объемам как традиционной, так и электронной торговли ценными бумагами, по совокупному доходу инвесторов, ожидаемому от погашения приобретаемых облигаций, по количеству применяемых в биржевой торговле современных технологий. Решение объединиться именно с Миланской

фондовой биржей было вызвано тем, что на ней размещались акции ведущих итальянских компаний. Ценные бумаги ряда из них могли заинтересовать зарубежных, инвесторов, например, это финансовые инструменты автомобильной корпорация Fiat, крупного производителя бытовой техники De Longhi, шинного гиганта Pirelli, третьего в мире по объемам предоставляемой потребителям электроэнергии концерна Enel и др. Акции подобных компаний повышают имидж любой биржи, что конечно выгодно ее владельцам. Кроме того, Миланская биржа успела выстроить качественную площадку для торговли облигациями, а Лондонская биржа смогла позаимствовать ряд технологических решений по сопровождению сделок и защите интересов инвесторов.

Миланская фондовая биржа самая крупная в Италии (входит в состав корпорации Borsa Italiana Group). Среди акционеров иностранные корпорации и крупнейшие итальянские банки. В 2007 г. на бирже были размещены акции свыше 300 компаний, из которых всего 6 — ценные бумаги иностранных государств. Основным показателем торговой площадки является индекс S&P/ MIB, оценивающий стоимость акций 40 крупнейших эмитентов Миланской фондовой биржи (их список постоянно пересматривается), капитализация которых составляет 80% всей биржи. При этом в расчет индекса берутся ведущие компании 10 конкретных отраслей, что отражает относительно реальную картину развития финансового рынка страны в целом.

Франкфуртская фондовая биржа — одна из крупнейших мировых бирж и крупнейшая немецкая биржа. Она монополизировала около 90% оборота фондового рынка Германии и значительную долю оборота европейского фондового рынка. Оператором площадки является Deutsche Borse Group AG. Основной индекс DAX отражает цены на акции 30 крупнейших немецких корпораций и выступает в качестве барометра состояния немецкой экономики. На указанной бирже имеют листинг около 770 компаний более, чем из 80 стран мира. Среди российских компаний — ЛУКОЙЛ, Кузбасэнерго и др. В апреле 2008 г. СПФБ и Франкфуртская фондовая биржа подписали соглашение о сотрудничестве, в частности о тесной кооперации в области листинга. СПФБ согласилась оказывать консультационные услуги и предоставлять необходимую информацию региональным компаниям в ходе их подготовки к выходу на немецкую биржу. Предполагалось ускорить интернационализацию немецкого и российского финансовых рынков, открывая рынки для международных инвесторов и предприятий. В 2007г. восемь компаний из России и стран СНГ разместили свои акции на Франкфуртской фондовой бирже .

Мадридская фондовая биржа – крупнейшая в Испании и третья на континенте по капитализации и объему торгов акциями. На ней осуществляются торги акциями, конвертируемыми облигациями, ценными бумагами, и в частности, акциями различных компаний – как испанских, так и иностранных. Инвесторы ориентируются на два индекса – IGBM и IBEX – 35. Первый отражает изменение капитализации представленных на бирже компаний из шести секторов экономики (энергетика, строительство, производство потребительских товаров, банки и агентства недвижимости, информационные технологии и телекоммуникации, потребительские услуги). Индекс IBEX – 35 рассчитывается из показателей ценных бумаг 35 крупнейших компаний, чьи акции торгуются на бирже. В 2007 г. оборот биржи превысил 1 трлн. евро, и это был пятый год повышательной тенденции на испанском фондовом рынке. Главный индекс IBEX – 35 достиг своего максимума и в конце года был выше на 7,3%, а совокупный доход акционеров составил 10,7%, капитализация возросла на 21% по сравнению с 2006 г., а число зарегистрированных компаний составило свыше 3,5 тыс. Начало октября 2008 г. стало неудачным для Мадридской фондовой биржи. Произошло рекордное падение курса акций. Из 35 ведущих компаний, акции которых котировались на Мадридской фондовой бирже, 23 потеряли свыше 20 процентов своей стоимости. Большие убытки понесли такие ведущие энергетические компании страны как Iberdrola и Endesa (потеряли почти 30 процентов своей стоимости). Потери крупнейших банков Santander и BBVA составили соответственно 22,41% и 23,98%. Принятые международными финансовыми институтами меры, также как и решение испанского правительства о создании специального фонда для поддержки финансового рынка и расширение гарантий банковских вкладов, оказались запоздалыми.

В Европе важную роль играла Парижская фондовая биржа. В конце 90-х годов XX века администрация Парижской биржи решила объединить ряд крупных площадок континента в одну, чтобы у объединенной компании была возможность конкурировать с европейскими лидерами – Лондонской, Миланской, Франкфуртской, Мадридской фондовыми биржами. Эту идею поддержали владельцы бирж в Амстердаме, Брюсселе, Лиссабоне. И уже в сентябре 2000 г. было объявлено о создании новой биржи – Euronext, что позволило на одной общей площадке размещать ценные бумаги крупных компаний, которые ранее имели доступ только к биржам стран, где располагались их штаб-квартиры. Нидерландский банк ABN Amro и французский Societe Generale, авиакомпания AirFrance, бельгийский пивоваренный завод Grolsch и

нидерландский Heineken — акции этих и других крупных компаний стали продаваться и покупаться на Euronext.

Одним из основных показателей состояния европейского фондового рынка стал Euronext — 100. Он определяется исходя из стоимости ценных бумаг «голубых фишек», торгующихся на Euronext. В состав индекса могут входить и акции тех корпораций, у которых не менее 20% ценных бумаг в течение года меняют владельцев, то есть продаются и покупаются на бирже. Euronext — 100 пересматривается ежеквартально, а акции, которые включены в него составляют 80% от стоимости всех активов на рынке. В 2007 г. 91,4% акций биржи Euronext приобрела Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) и соответственно контроль над ней. В связи с этим был создан первый в мире трансатлантический оператор фондового рынка — NYSE-Euronext. Наиболее известными являются индексы AEX, BEL 20, CAC 40 и PSI 20. Акции NYSE Euronext торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже (в долларах) и на Euronext (в евро). Они взаимно конвертируемы, т.е. инвесторы могут купить акции на Euronext до открытия торгов в США, а после закрытия торгов в Европе — продать на NYSE. В апреле 2008г. в Европе заключалось в среднем 1,4 млн. сделок в сутки, что было на 17% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В США количество операций выросло на 6,7% — до 2,8 млн.

Венская фондовая биржа (капитализация на конец 2007 г. — около 158 млрд. евро) одна из старейших бирж мира и единственная торговая площадка в Австрии. На ней осуществляются торги акциями, облигациями и деривативами. Основной индекс WBI (Wiener Boers Index), отражающий состояние акций всех компаний на бирже. Венская биржа контролирует сделки на Австрийской бирже электроэнергетики и имеет партнерские отношения еще с восемью европейскими торговыми площадками. На Венской бирже проходят торги почти по 3 тыс. наименованиям долговых ценных бумаг — государственных облигаций, облигаций финансового сектора, облигаций с изменяющейся доходностью (эмитент вправе менять доходность облигации в зависимости от своих финансовых показателей) и т.д. К началу 2008г. на Венской фондовой бирже в качестве эмитентов акций (как обыкновенных, так и привилегированных) было зарегистрировано 120 компаний. Крупнейшие из них — авиакомпания Austrian Airlines, коммуникативный холдинг Telecom Austria, европейская компания в сфере азартных игр Bwin, Este Bank и международная банковская группа Raiffeisen International. За последние четыре года среднемесячный торговый оборот Венской биржи возрос в десять раз и достигает около 15 миллиардов евро.

В связи с растущей ликвидностью и присутствием на важнейших международных финансовых площадках, таких как Франкфурт, Лондон, Нью-Йорк, Токио и Цюрих, Венской фондовой бирже удалось привлечь международных инвесторов. На конец ноября 2007 г. 200 крупнейших международных инвесторов инвестировали в предприятия, включенные в индекс ATX Prime Венской фондовой биржи, 42,3 млрд. долл. США (28,5 млрд. евро), что на 5,8 млрд. долл. США (3,9 млрд. евро) было больше, чем в предыдущем году. Членами биржи, осуществляющими непосредственно торговлю ценными бумагами и оказывающими посреднические услуги для инвесторов, выступают 39 австрийских и 42 зарубежные компании (среди них – мировые лидеры брокерского обслуживания Merry Lynch International и Morgan Stanley & Co).

В марте 2008 г. ММБВ подписала с Венской фондовой биржей (VSE) соглашение о предоставлении биржевой информации (которая должна использоваться для расчета индексов VSE по российскому рынку), что служит развитию долгосрочных отношений между двумя биржами в целях распространения индикаторов по российскому рынку ценных бумаг. В частности, ММБВ отсылает Венской фондовой бирже информацию о статусе (корпоративные действия, приостановка торгов по тем или иным акциям) и рыночных данных (цены, объемы) соответствующих финансовых инструментов, торгуемых на фондовой бирже ММБВ. Сама Венская фондовая биржа использует биржевые данные от ММБВ для расчета фондового индекса RTX (Russian Traded Index) в режиме реального времени. В 2009 г. Венская фондовая биржа предполагала приобрести крупный пакет акций Пражской фондовой биржи, что должно было бы положительно сказаться на фондовом рынке Чехии.

Капитализация рынка бирж LSE и Euronext была одинакова по значению, а оборот LSE вдвое превышал Euronext. Из этого следовало, что котируемые акции на LSE более активно участвовали в торгах, чем акции на Euronext. Таким образом, LSE обеспечивала более глубокий и более ликвидный рынок. Как уже отмечалось до сих пор наблюдалась интенсивная региональная трансграничная консолидация. Впервые, Euronext возникла благодаря слиянию парижской, амстердамской, брюссельской и лиссабонской фондовых бирж и обмена акций в 2000–2002 гг. Во-вторых, между 2004 и 2006 гг. объединились фондовые биржи Копенгагена, Стокгольма, Хельсинки, Таллинна, Риги, Вильнюса и Исландии, в результате чего образовалась биржа OMX Nordic Exchange. В июне 2007 года, итальянская фондовая биржа Borsa Italiana приняла предложение о слиянии с LSE. В 2006 г. произошло первое трансатлантическое слияние между Euronext и Нью-Йоркской

фондовой биржей (NYSE), что укрепило ее положение как крупнейшей мировой площадки торговли ценными бумагами. В 2007 г. произошло две другие трансатлантические сделки: приобретение Международной биржи ценных бумаг в Нью-Йорке немецкой *Deutsche Borse*, а также слияние между Nasdaq и OMX. На конец 2012 г. рыночная капитализация ведущих бирж Европы составляла в млрд. долл. (в скобках количество зарегистрированных компаний): LSE – 3397 (2767), NYSE Euronext (Europe) – 2832 (1073), Deutsche Borse – 1486 (747), SIX Swiss Exchange – 1233 (268), NASDAQ OMX Nordic Exchange – 996–1233 (268). В тоже время аналогичные данные для ведущих американских бирж составляли: NYSE Euronext (US) – 14086 (2339) и NASDAQ OMX – 4582 (2577)

В условиях консолидации биржевого оборота снижаются торговые издержки, что также привлекает трейдеров и зарегистрированных фирм. Но в тоже время может уменьшится конкуренция и стимул бирж к финансовым инновациям (в виде создания новых, более дешевых, механизмов торговли). Клиринговая и расчетная инфраструктура ЕС до настоящего времени все еще остается фрагментальной. Издержки за транзакцию в ЕС существенно выше, чем в США. Далее, трансграничный обмен как Euronext и OMX вынуждает национальных финансовых структур кооперироваться.

В ЕС получил развитие и такой сегмент финансового рынка как рынок деривативов (производных финансовых инструментов)- биржевой и внебиржевой. Их использование позволяет более гибко управлять, в частности, международными портфелями. На указанном рынке представлен широкий спектр финансовых деривативов по базисным активам. Это такие продукты как валютные деривативы (форвардные контракты, валютные свопы, опционы), которые обращаются на внебиржевом рынке; кредитные деривативы (широко применяемые для управления риском): свопы на активы, связанные с наступлением дефолта, кредитные свопы и опционы на совокупные доходы. На указанном рынке основную роль играют крупные международные банки. Кредитные деривативы обращаются на внебиржевом рынке; деривативы на акции (на корзину акций, на конкретные корпоративные ценные бумаги, фондовый индекс). Основную роль здесь играют фондовые индексы; процентные деривативы (форвардное процентное соглашение, процентные своп и опцион); товарные деривативы (в основном контракты на сырую нефть, золото, алюминий); процентные фьючерсы (форвардные контракты на краткосрочные ценные бумаги, обращающиеся на бирже); форвардное процентное соглашение-ФРА (контракт на обмен платежами по активам с фиксированной и пла-

вающей ставками); процентный своп — внебиржевой процентный дериватив (контракт на обмен долговыми обязательствами с разными ставками). Существуют и другие продукты, представленные на рынке производных финансовых инструментов, в частности такие как глобальные депозитарные расписки. Финансовые деривативы используются, в частности, когда речь заходит о риск-менеджменте, а именно: страхование фондового портфеля (для того чтобы предотвратить убытки от падения цены финансового актива); о внешней торговле (установление выручки экспортеров за счет валютных деривативов); о бюджетировании (для выполнения плана бюджета используют процентные деривативы) и др.

Объем операций на внебиржевом рынке деривативов (в 2007 г. — 516 трлн. долл.) больше, чем на биржевом. Свыше 40% внебиржевого рынка приходится на Англию. Традиционное различие между биржевым и внебиржевым рынками деривативов сглаживается.

Следует отметить, что Международная ассоциация свопов и деривативов (ISDA) разработала стандартный контракт. Эта стандартизация упростила для большего количества участников доступ на внебиржевой рынок деривативов (торговля на нем становится все более прозрачной и осуществляется через расчетные палаты, т. е. также как и на биржевом рынке деривативов). Самую важную роль играют процентные деривативы, доля которых до кризиса 2008—2009 гг. достигала 2/3 от общего объема деривативов внебиржевого рынка.

Старейшим европейским официальным рынком деривативов является Европейская Биржа Опционов (ЕОЕ) в Амстердаме, на который началась торговля опционами на акции в 1978 г. ЕОЕ стал частью Амстердамской Биржи, а затем и Euronext. Следующей выступает Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE), на которой стали проводить операции с 1982 г. (основное направление — краткосрочные процентные ставки и правительственные облигационные контракты). В LIFFE стала использоваться система свободной биржевой торговой площадки. Позже торги деривативами начали проводиться и в континентальной Европе, причем некоторые из них также приняли форму свободно биржевой торговой площадки, другие (например, DTB, то есть, Deutsche Terminborse) — осуществлять электронные торги. DTB была основана в 1991 г. Она ввела торговлю фьючерсами на немецкие государственные облигации, которые начали конкурировать с контрактами уже торговавшимися на LIFFE. С 1998 г. DTB конкурирует с LIFFE на рынке фьючерсов на немецкие гособлигации. Также LIFFE перешла на электронные торги.

EUREX является серьезным конкурентом LIFFE в области бондов, краткосрочных процентных фьючерсов и опционов в Европе. Это совместное немецко-швейцарское предприятие возникло в результате слияния DTB и SOFFEX, Швейцарских Опционов и Бирж финансовых Фьючерсов в 1998г. Сегодня на этой бирже торгуется широкий спектр облигаций и деривативов. Доступ к рынку имеет ряд крупных городов, включая Чикаго, Нью-Йорк, Лондон и Токио.

Рынок облигаций и проблема суверенных долгов

Деноминация долгов бывших европейских валют в евро в начале формирования валютного союза способствовала развитию европейского рынка долговых ценных бумаг. Возросшая роль евро, как международной инвестиционной валюты, сделала рынок ценных бумаг в евро привлекательным как для инвесторов, так и для эмитентов. Основная часть таких долговых ценных бумаг выпускается эмитентами еврозоны. Однако были созданы привлекательные условия получения займов в евро и для неевропейских эмитентов. В третьем квартале 1999 г. 21% всех иностранных валютных облигаций были деноминированы в евро, а в 2006 г. этот показатель составлял 31%. Перед кризисом 2008–2009 гг. в евро размещалось около 27% всех ценных бумаг, в долларах США – 43%, а в иенах – 14%. Доля частных ценных бумаг по всем ценным бумагам в евро увеличилась с 43% в 1999 г. до 53% в 2006 г. Но государственные долговые обязательства всё ещё составляют значительную часть рынка, опережая долговые обязательства финансовых институтов, в частности банков.

Облигации выступают в качестве важного источника привлечения средств правительствами (особенно центральных, а также региональных, местных органов власти и фондов социального обеспечения) еврозоны для покрытия дефицита бюджета. Более того, государственные облигации часто формируют основу для оценки других активов, и они также используются в качестве обеспечения финансовых операций. Особую роль играют банковские ценные бумаги, в частности необеспеченные и обеспеченные банковские долговые финансовые инструменты.

Около 90% долговых ценных бумаг в евро, включая ценные бумаги европейских и неевропейских эмитентов, имели рейтинг А. Это вызвано высокой долей присутствия облигаций государственных эмитентов (все правительства еврозоны до кризиса 2008–2008 гг. имели рейтинг А или выше). Более того, обеспеченные облигации, (около одной трети всего выпуска банковских институтов), обычно получали рейтинг А. В последние годы рынок государственных облигаций еврозоны претерпел значительные изменения. Переход на евро в 1999 г. оказал значительное

влияние на операции менеджеров, работающих с государственными долгами, вследствие исчезновения биржевых валютных рисков в еврозоне, в связи с чем были созданы условия для общеевропейского рынка капитала. Инвесторы все больше сосредотачивались на вопросах кредитных рисков и ликвидности, в то время как облигационные портфели стали более международно-диверсифицированы, особенно в малых странах еврозоны. Как следствие, обострилась конкурентная борьба за инвесторов, больше внимания стали уделять эффективности первичного рынка и более глубокой ликвидности вторичного рынка. Правительства стран ЕС пытаются проводить политику направленную на повышение привлекательности непогашенных долговых обязательств и новых эмиссий для международных облигационных инвесторов. Получила развитие система электронных торгов. В дополнение к локальным системам в 1999 г. была создана европейская электронная платформа государственных ценных бумаг, EuroMTS, которая позволила осуществлять котировки и торговлю ряда европейских облигаций.

С мая с 2010 г. ЕЦБ приступил к покупке высокодоходных долговых обязательств проблемных государств (греческих, итальянских и испанских гособлигаций), стремясь таким образом уменьшить их проблему с долгами, поскольку рост доходности гособлигаций приводит к удорожанию обслуживанию госдолга. За полтора года объем скупленных ЕЦБ долгов превысил 0,2 трлн. евро, что позволило указанным странам сократить расходы на их обслуживание. Предполагалось, что это снизит остроту проблемы, однако уже в 2012 г. доходность по десятилетним облигациям Португалии на Лондонской фондовой бирже повысилось до 13,71%, в то время как при превышении 7% долг рассматривается в качестве проблемного.

Банки становятся более заинтересованными приобретать высокодоходные гособлигации (их покупки в течение длительного времени считались надежными), стремясь получить более высокую прибыль, когда государства — должники начнут погашать свои обязательства. В то же время повышение спроса на гособлигации может привести к падению доходности по этим финансовым инструментам. Проблемы с греческим долгом и его частичное списание показало, что гособлигации уже нельзя рассматривать в качестве надежных, без рискованных финансовых инструментов, тем более, что положение в странах ЕС довольно сложное. Необходимо решать не только проблему гигантских долгов, но и снижать уровень бюджетных дефицитов европейских стран.

Доходность государственных облигаций зависит от прогнозируемых краткосрочных процентных ставок и премий. Инвесторы, не рас-

положенные к риску, требуют предоставления премий за риск для инвестиций в долгосрочные облигации для защиты от риска потерь в связи с повышением процентных ставок; вероятность наступления таких убытков возрастает вместе с увеличением дюраций облигаций. Наличие премий приводит к улучшению спреда, т.е. разрыв спреда доходности по облигациям с длинными сроками платежей и по облигациям с короткими сроками, даже если ожидается рост или снижение процентных ставок. Спред доходности в еврозоне был наиболее благоприятен, начиная с 1999 г., однако он со временем изменился.

Помимо прогнозов процентных ставок и премий, кредитный риск и ликвидность также влияют на доходность государственных облигаций. *Кредитный риск* это риск наступления убытка в результате невыполнения одной из сторон своих договорных обязательств, например, в результате дефолта заемщика. Разница между доходом определенной облигации и доходом облигации с похожими характеристиками без кредитного риска называется премией за кредитный риск. Рейтинговые агентства, такие как, Moody's, Standard & Poor's и Fitch, определяют класс кредитного риска эмитента. *Ликвидность* это «степень лёгкости», с которой инвестор имеет возможность незамедлительно продать либо покупать облигации по цене близкой к средней (т.е. средняя разница между ценами продавца и покупателя). Разница между доходностью ликвидной облигации и подобной облигацией с меньшей ликвидностью называется премией за ликвидность.

Кредитный риск и премия за ликвидность облигаций в евро обычно рассчитывается как спред доходности облигации по отношению к государственному облигациям Германии, учитывая их высокий рейтинг (они имеют нулевой или очень низкий кредитный риск), и то, что они активно торгуются (ежедневный оборот свыше 25 млрд. евро), что обеспечивает им высокий уровень ликвидности. Эти финансовые инструменты на вторичном рынке составляют наиболее значимый сегмент европейского рынка облигаций. В дополнение к рынку ликвидной наличности существует крайне активный рынок деривативных инструментов для государственных облигаций Германии. Так называемый «Фьючерс бунд» является самым ликвидным по сравнению с фьючерсным контрактом. Для многих европейских стран спред доходности по десятилетним государственным облигациям еврозоны по отношению к государственным облигациям Германии сократилась в период с 1999 по 2003 гг. и удерживалась на низком уровне (ниже 10 базисных пунктов) либо уходила в минус, начиная с 2003 г. Однако, спред доходности

для Италии, Греции и Португалии немного выросла за последующие годы. Рейтинги этих государств были понижены агентствами.

С июля 2012 г. спреды итальянских и испанских гособлигаций к аналогичным немецким соответственно снизились до 2,84 и 2,56 п.п., а греческих и португальских – до 7,8 и 5,2 п.п. Однако в дальнейшем спреды двух последних финансовых инструментов вновь стали увеличиваться. Инвесторы начали формировать свои портфели гособлигаций исходя из того, являются ли эмитенты крупными или небольшими европейскими странами. При этом инвесторы сталкиваются с риском реструктуризации долга стран, у которых они большие, и с риском рефинансирования (зависит от того, сможет ли ЕЦБ брать от местных банков векселя национальных банков, эмитируемых для финансирования долга). Кроме того, возник риск того, что некоторые государства еврозоны могут приступить к эмитированию своей национальной валюты. Спред доходности значительно отличается в различных странах, хотя в рамках отдельного государства разница доходности может варьироваться значительно.

В последние годы европейский рынок корпоративных облигаций развивается и его структура претерпела некоторые изменения. До 1998 г. на рынке доминировали долговые ценные бумаги, выпущенные высоко рейтинговыми финансовыми институтами, однако, с этого времени промышленные корпорации начали активно выходить на рынок корпоративных облигаций. Тем не менее, банки играют более важную роль, чем нефинансовые компании, являясь второй по объёму группой эмитентов ценных бумаг в странах еврозоны. Около 15% пассивов банковских институтов (до кризиса 2008–2009 гг.) составляли ценные бумаги; эта доля оставалась неизменной с момента образования валютного союза. Банки эмитируют, как краткосрочные (в основном это депозитные сертификаты), так и долгосрочные ценные бумаги. Объём их долговых ценных бумаг до кризиса составлял практически 9/10 от всего объёма и был представлен нотами и облигациями с длительным сроком обращения. Банковские институты являются крупнейшими эмитентами долгосрочных облигаций с плавающими процентными ставками (в 2006 г. их доля составляла 39%), позволяя этим институтам формировать более эффективный портфель активных операций и снижать риск изменения процентной ставки. Спред корпоративных и государственных облигаций класса AAA, в большей степени отражает кредитный риск, являющийся результатом инвестиций в корпоративные облигации. Когда имидж корпораций ухудшается, увеличивается и спред.

Следует отметить, что до кризиса 2008–2009 гг. спрэд между ценами продавца и покупателя был гораздо выше для корпоративных, а не государственных облигаций, что в значительной степени зависело от объемов операций с облигациями на этих рынках. Спрэд между ценами продавца и покупателя по обоим рыночным сегментам снижался до 2006 г. Однако с началом ипотечного кризиса 2007 г., спрэд между ценами продавца и покупателя на государственные и корпоративные облигации значительно вырос в связи с нестабильной ситуацией на финансовых рынках.

Разновидность ценных бумаг банков – обеспеченные облигации, составляющие около 1/3 от всех ценных бумаг, выпускаемых этими институтами еврозоны. Если они финансово устойчивы, то инвесторы, владеющие их облигациями, получают определенные доходы, а если у них финансовое положение ухудшается, то держатели обеспеченных облигаций могут востребовать «покрывающие активы». Германия, несомненно, является наиболее значимой страной еврозоны, где развит рынок обеспеченных облигаций. Срок платежа покрытых облигаций обычно варьируется от 2 до 10 лет. Большинство обеспеченных облигаций имеют высокий рейтинг. Основные причины выпуска обеспеченных активами ценных бумаг – аккумуляция капитала и передача кредитного риска. Обе цели достигаются посредством *секьюритизации*. В ноябре 2006 г. сумма обеспеченных активами ценных бумаг в евро (обеспеченных активами), выпущенных в обращение, составила 832 млрд. евро (около половины таких финансовых инструментов было эмитировано в еврозоне Испанией), а вне еврозоны – 120 млрд. евро.

Возросшая конкуренция привела к росту ликвидности государственных ценных бумаг и большим масштабам их выпуска. Объем эмиссии в размере 2 млрд. евро был стандартным в малых странах до образования Экономического и валютного союза, а в настоящее время минимальная сумма – 5 млрд. евро. Крупные государства еврозоны осуществляют эмиссию в объёмах более 20 млрд. евро. Иногда такие эмиссии ориентируются на определенных инвесторов. Так Испания и Франция ввели в обращение облигации с постоянным сроком погашения, а Греция и Италия – индексированные облигации. В 2006 г. Германия начала выпускать индексированные облигации (вне еврозоны Великобритания и США – основные эмитенты таких финансовых инструментов). В сегменте долгосрочных ценных бумаг на бумаги сроком десять и более лет до кризиса 2008–2009 гг. приходилось свыше половины этих инструментов. 3-, 5- и 30-летние сегменты также оставались привлекательными для инвесторов. В период с 1999 по 2006 гг. непогашен-

ная сумма краткосрочных государственных облигаций выросла на 19% по сравнению с увеличением на 45% долгосрочных. Несмотря на то, что в 1999 г. около 85% долгосрочных государственных ценных бумаг были облигации с фиксированной ставкой, их доля уже в 2006 г. составила 90%. Процесс эмиссии (о ней заранее объявлялось) стал более регулярным и предсказуемым. Улучшилась прозрачность рынка. Возросшая конкуренция на первичном и вторичном рынках государственных облигаций также привела к изменениям каналов распределения.

Первичные дилеры и банковские синдикаты стали играть важную роль в привлечении средств от иностранных инвесторов. Первичные дилеры в еврозоне выступают посредниками между долговыми агентствами и инвесторами как на первичном, так и на вторичном рынках. Во всех странах еврозоны (кроме Германии) действуют первичные дилеры (для распространения государственных облигаций), которые обычно обязаны участвовать в аукционах, либо покупать определённое количество только что выпущенных облигаций, содействовать продвижению государственного долга и формировать рынок. Во всех заинтересованных странах, осуществляющих эмиссию гособлигаций, многие иностранные финансовые учреждения выступают в качестве первичных дилеров, что свидетельствует о их желании более широко участвовать в размещении государственных ценных бумаг. Возросла роль банковских синдикатов на рынке размещения новых государственных займов. Участники синдиката находят инвесторов, которые будут заинтересованы в приобретении государственных ценных бумаг. Для небольших европейских стран определённым преимуществом является то, что их облигационные займы могут быть быстро размещены, позволяя им получить ликвидность в короткие сроки. В связи с тем, что инвесторы стремятся иметь большую прибыль и диверсифицировать риски, они стали чаще пересматривать свои портфели ценных бумаг, увеличив в них долю иностранных облигаций. Это привело к тому, что в еврозоне владение всем внутренним госдолгом сократилось с 75% в 1997 г. до 54% в 2003 г. Расширился спрос на облигации во многих странах ЕС, но особенно, в небольших. В период с 1997 по 2002 гг. владение нерезидентами долгосрочным государственным долгом в Нидерландах удвоилось, достигнув 56%, в Испании выросло с 18% до 41%, а во Франции – с 15 до 36%.

Ситуация с госдолгом в странах ЕС остается весьма сложной. Так, например, с 1 кв. 2012 г. по 1 кв. 2013 г. госдолг стран зоны евро увеличился с 8,34 трлн. до 8,75 трлн. евро или с 88,2% до 92,2% ВВП. За этот же период объем межправительственных займов вырос со 111 млрд. до 199 млрд. евро. Наиболее крупные долги у Греции – 160,5% ВВП, Ита-

лии – 130,3%, Португалии – 127,2%, Ирландии – 130,3% и Бельгии – 104,5% ВВП.

Новые тенденции на финансовых рынках ЕС

К лету 2013 г. европейская экономика находилась в состоянии рецессии уже полтора года. Только в 2012 г. спад в экономике еврозоны составил 0,6%. Европейские страны не могли надеяться на рост экспорта, поскольку во многих странах мира отмечалось снижение экономической активности, и было ясно, что восстановление спроса в странах ЕС будет происходить медленными темпами. Европа столкнулась с необходимостью сокращать бюджетные расходы. В мае 2013 г. Еврокомиссия предложила Италии, Литве, Латвии, Румынии и Венгрии облегчить проведение политики жесткой экономии. Кроме того, Франции, Португалии и Словении был продлен до 2015 г. срок выхода на предел в 3% от ВВП лимита дефицита бюджета. Для Италии показатель был определен до 2016 г. ОЭСР рекомендовала ЕЦБ (его балансовый счет превысил 2,4 трлн. евро) продолжать проводить политику, направленную на поддержку экономик стран еврозоны. По прогнозам Еврокомиссии в 2013 г. спад экономики будет отмечен в Греции, Кипре, Португалии, Словении и Франции.

Широко дискутируется вопрос о введении налога на финансовые операции (он может быть введен в 2014 г.), что позволит пополнить бюджеты почти на 35 млрд. евро, снизить активность в сфере коротких продаж и трейдеры должны стать более ответственными. В январе 2013 г. 11 стран зоны евро (включая Германию, которая выступает за сокращение активности финансовых компаний, а также Францию и Италию) одобрили его введение. Налог на операции с акциями и облигациями предполагается установить в размере 0,1% , а на операции с производными финансовыми инструментами – 0,01%. Налогом будут облагаться сделки исходя из расположения штаб-квартир, а не от места их проведения. Первой страной, которая ввела указанный налог, стала Италия, в частности на сделки с акциями в марте 2013 г. и на высокочастотную торговлю и сделки с деривативами на акции – в сентябре этого же года.

Критики налога считают, что в результате принятия соответствующего закона громадный урон будет нанесен кредитованию ценными бумагами. Так, 2/3 кредитной активности на рынке ценных бумаг будет ликвидировано и 2–3 млрд. евро потеряют пенсионные и паевые фонды. Вызывает сомнение экономическая эффективность. Возможны иски со стороны правительств и бизнеса ряда стран. Внутри единого рынка налог окажет негативное влияние на свободное перемещение капитала и услуг.

Следует отметить, что в 2012 г. в среднем доход от сделок по кредитованию ценными бумагами достигал 18 б.п., а по новому закону заемщик должен сначала выплатить налог, а затем – владелец финансового инструмента и в целом он будет составлять 20 б.п. Причем прогнозируется, что прибыльными будут лишь немногим более 1/3 сделок и для поддержания доходов на современном уровне необходимо будет увеличить комиссии в 5 раз. Чтобы покрыть возрастающий риск маркетмейкеры должны будут повесить спрэд между ценой покупки-продажи. Кроме того, поскольку в результате принятия закона такой инструмент как гособлигации стран еврозоны в размере 0,5 трлн. евро не будут иметь отношения к рынку кредитования ценными бумагами. Это приведет к тому, что масштабы покрытия для операций с деривативами значительно уменьшатся.

В зоне евро создается Банковский союз в целях преодоления кризиса доверия в странах Европы (банковская система которых сталкивается с большой зависимостью от государственного финансового сектора) и обеспечения стабильности их экономик и евро. За создание такого союза активно выступала Германия, стоящая на путях усиления европейской интеграции. Проблемы, с которыми столкнулся Кипр и ряд других стран Южной Европы, продемонстрировали необходимость разработки и принятия правил и методов регулирования банковской деятельности в еврозоне. Банковский союз будет осуществлять банковский надзор во всех государствах еврозоны и разработает механизм реорганизации и санации неплатежеспособных банков. Однако деятельность не всех банков еврозоны будет подпадать под регулирование Банковским союзом и ЕЦБ. Предполагается проверить 128 самых крупных европейских банков (капитал каждого из них не менее 10 млрд. евро), причем только в Германии проверке подвергнутся 30 банков, доля которых в совокупном капитале всех немецких банков достигает 2/3.

После аудита проблемные банки будут обязаны освободиться от части рискованных активов и увеличить портфель резервов, а соответствующие финансовые органы стран еврозоны предпримут усилия с тем, что бы решить указанную проблему. Разрабатываются количественные показатели, которые будут приняты по ней. Как только эти критерии обнародуются, возможно, что кредитно-финансовым институтам ожидают большие сложности в привлечении финансирования.

ЕЦБ предполагает в самом начале получить информацию о реальном положении дел в банковских институтах, их рисках, и уже в первой половине 2014 г. будет проведен аудит активов и большое внимание уделено тому вопросу, насколько сами банки реально оценили свои порт-

фели кредитов и облигаций. Далее будет разработан прогноз с тем, чтобы выяснить, что в случае кризиса какие банки смогут устоять. К осени 2014 г. должно быть известно, какие объемы капитала не хватает банкам, и что они должны предпринять для выхода из этой ситуации.

Уже к осени 2013 г. имелись прогнозы о объемах средств необходимых привлечь банкам. Так, например, для выполнения новых международных требований по достаточности капитала (их будут вводить в течении ряда лет до 2019 г.) только 7 немецких банков должны будут изыскать дополнительно свыше 40 млрд. евро. Причем, если в настоящее время стандартные оценки в разных странах различаются, то в дальнейшем эти стандарты будут унифицированы. В результате аудита выявятся те институты которые вероятнее всего обанкротятся.

Для ликвидации проблемных банков предполагается создать специальный фонд, но для это надо будет договориться с правительством ФРГ, которое не заинтересовано в том, чтобы оказывать помощь банкам стран еврозоны. Кроме того, так как ЕЦБ будет осуществлять надзор за банками, необходимо точно определить, кто (в случае необходимости) окажет этим кредитным институтам финансовую поддержку.

С ноября 2013 г. ЕЦБ должен был приступить к формированию европейского банковского надзора, а в октябре 2013 г. министры финансов должны были определиться с тем, кто из них будет выступать в качестве «страховой структуры» для решения вопросов связанных с банковским аудитом. В Германии такой структурой может быть Soffin (фонд по стабилизации финансового рынка), но подобные структуры, имеющие необходимые средства, функционируют не во всех странах ЕС.

Против идеи произведения изменения в балансовой стоимости гособлигаций (исходя из рисков) выступили центробанки ряда стран ЕС, в частности Франции и Италии, считая, что если это будет внедрено, то их национальные банки должны будут располагать большими резервами для покрытия рисков, а ряд центральных банков (в частности Бундесбанк) заговорили о репутационных рисках, которые могут возникнуть в связи с предложениями ЕЦБ. Было принято решение, что выбор аудиторов будет осуществляться национальными надзорными структурами, хотя ранее предполагалась, что это будут внешние аудиторы.

Германия, значительно усилившая свои позиции после введения евро (ее ВВП составляет 3,4 трлн. долл.), пытается проводить политику направленную на возврат властных полномочий еврокомиссии к национальным правительствам, то есть оставить комиссарам только технический вопрос. Возрастание экономической мощи и роли Германии во

многим объясняется тем, что ей удалось оптимизировать социальные расходы и осуществить либерализацию рынка труда. На Германию приходится пятая часть ВВП и четверть экспорта Евросоюза. Бюджет страны сбалансирован, снижается госдолг (в период кризиса он не возрос), а стоимость заимствования для бюджета Германии самый низкий по сравнению с другими странами Европы. Эта страна как крупнейший кредитор в зоне евро предоставила большие объемы финансовой помощи (включая гарантии и кредиты) Греции, Испании, Португалии и Ирландии. Для Германии было выгодно поддержать евро для усиления своих позиций в сфере экспорта капитала.

С большими сложностями сталкивается финансовый рынок Франции, экономика которой находится в стагнации. Буксуют реформы по повышению конкурентоспособности, бюджет хронически дефицитен. Финансовый рынок Англии также испытывает сложности в своем развитии. Это страна занимает 3-е место среди крупнейших экономик ЕС, но она не в ходит в зону евро. В стране ведется дискуссии о выходе из членства в Евросоюзе. Большие сложности испытывает финансовый рынок Италии, где обострилась проблема госдолга. В 2014 г. по прогнозам он достигнет 132,2% ВВП, что значительно ухудшит положение этой стороны в зоне евро.

Встал вопрос о замене с июля 2012 г. Европейского фонда финансовой стабильности (страховой фонд, деятельность которого была направлена для оказания помощи проблемным государствам ЕС) Механизмом финансовой стабильности с объемом средств в несколько сотен миллиардов евро. Осенью 2012 г. ЕЦБ объявил об использовании средств европейского Механизма стабильности для поддержания на соответствующем уровне стоимости обслуживания госдолга тех стран еврозоны, которые испытывали большие проблемы с таким долгом. А летом 2013 г., в условиях гигантских проблем в еврозоне, ЕЦБ объявил о готовности для сохранения евро принять ряд мер, в частности, программу прямых денежных вложений для поддержки рынка гособлигации ряда европейских государств, испытывающих большие трудности с госдолгом, тем самым сняв напряжение на рынке указанных финансовых инструментов.

ЕЦБ продолжает проводить так называемое количественное смягчение денежной политики. Европу, особенно страны еврозоны, сотрясают бюджетный и долговой кризисы, что отражается и на развитии финансовых рынков стран-членов ЕС.

Используемые источники

1. European Central Bank. Annual Report 2007, 2010, 2012.
2. Deutsche Bundesbank. Annual Report 2012.
3. Deutsche Borse group, Global presence Annual Report 2011.
4. London Stock Exchange group, Annual Report 2011.
5. WFE Annual Report & Statistics 2012.
6. IMF Working papers. 13/197 The Euro area crisis: Needs for a supranational Fiscal Risk Sharing Mechanism.
7. Вестник Ассоциации российских банков № 13–14, июль 2013 г.

Воробьев И. А.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Инновационная стратегия предприятия как долгосрочное управление инновационными проектами

В современных условиях особое значение приобретает стратегическое управление инновационным развитием предприятий, которое ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, позволяет более гибко реагировать и осуществлять своевременные изменения, добиваться конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. В статье проведено исследование теории и практики формирования инновационной стратегии организации в рамках долгосрочного управления инновационными проектами на примере ОАО «РЖД».

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, управление инновационными проектами, портфель инновационных проектов, инновационная стратегия.

Innovative business strategy as a long-term management of innovation projects

In modern conditions is particularly important strategic management of innovative development companies, which directs production activities to customer requests, allows for a more responsive and timely implement changes to achieve competitive advantages in the long term. In this paper a study of the theory and practice of building an innovative strategy of the organization in the long-term management of innovative projects on the example of «Russian Railways».

Keywords: innovation, innovative project management of innovative projects, the portfolio of innovation projects, innovation strategy.

Стратегию инновационного развития предприятия можно определить как целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития предприятия и путей их достижения за счет разработки и внедрения инноваций, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления¹. Вступление нашей страны в ВТО также обостряют проблемы конкурентоспособности российских товаропроизводителей, т.к. по правилам этой организации правительство

¹ Сафин Р.Ф., Соколова О.Н. Процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия//Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. Т. 75. № 1. С. 109–116.

существенно ограничивается в проведении протекционистской политики по отношению к национальному бизнесу².

Исходя из имеющихся социально-экономических условий конкретного предприятия, оно может выбрать один из двух основных типов инновационных стратегий:

1) адаптационный (основан на принципе непрерывного совершенствования). Означает применение улучшающих технологий, продуктовых инноваций. Компания, придерживающаяся подобной стратегии, как правило, следует за лидерами в своей области. Главное для нее — удержать позиции на рынке;

2) творческий (пионерский). Означает создание новых или радикальных преобразований старых сегментов рынка. Основной выбор — деятельность в сфере новых технологий. Извлечь максимум выгоды из первоначального присутствия на рынке — вот их принцип.

Согласно подходу, предложенному российским ученым Л. Г. Раменским можно выделить четыре вида инновационных стратегий, свойственных российским фирмам: виолентная, пациентная, коммутантная, эксплерентная.

Швейцарский эксперт Х. Фризевинкель предложил классификацию фирм по типу поведения животных. Классификации Раменского и Фризевинкеля хорошо сочетаются между собой: виоленты: «гордые львы», «могучие слоны», «неповоротливые бегемоты»; пациенты: «хитрые лисы»; коммутанты: «серые мыши»; эксплеренты: «ласточки»³.

Выбор конкретной стратегии на предприятии охватывает несколько этапов:

- 1) постановка цели, где устанавливаются миссия-предназначение, миссия-ориентация и миссия-политика;
- 2) этап стратегического анализа: анализ и оценка внутренней и внешней среды, определение инновационной позиции организации;
- 3) этап выбора инновационной стратегии: осуществляется подбор и оценка альтернативных инновационных стратегий;
- 4) этап реализации стратегии: разрабатывается стратегический проект.

Компания ОАО «РЖД» является крупнейшим системообразующим элементом российской экономики, важнейшим звеном транспортной

² Харламов А.В. Глобализация и экономическая безопасность государства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5. С. 22–28.

³ Смольянова Е.Л., Матузов Ю.И. К вопросу о выборе стратегии инновационного развития предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2011. № 11. С. 50–51.

системы страны, осуществляющим более 40% грузооборота и свыше 35% пассажирооборота транспорта общего пользования в России.

Миссия холдинга «РЖД» заключается в эффективном развитии конкурентоспособного на российском и мировом рынках транспортно-бизнеса с учетом реализации ответственности национального перевозчика и владельца железнодорожной инфраструктуры.

Целью инновационного развития компании является достижение высокой экономической эффективности, экологической и функциональной безопасности и устойчивости железнодорожного транспорта, определенных Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года.

Наряду с развитием собственных инновационных технологий, Компания создает среду, благоприятную для инновационного развития, и разрабатывает новые подходы, которые затрагивают практически весь спектр деятельности Российских железных дорог: от создания корпоративной структуры управления до трансфера зарубежных технологий.

В компании сформирована структура и внедрена корпоративная система управления инновационной деятельностью, обеспечивающая полный цикл внедрения инновационных проектов: от определения стратегических направлений и целевых параметров развития до получения новых продуктов и оценки их результативности.

Схема управления инновационной деятельностью ОАО «РЖД» представлена на рис. 1.

Для разработки программы инновационного развития требуется адекватная оценка существующего технологического уровня компании в сравнении с конкурентами в России и за рубежом. Рекомендации по разработке программ инновационного развития, утверждённые решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, предусматривают проведение независимого комплексного и документированного анализа (технологического аудита), включая оценку относительно доступных лучших аналогов (в соответствии с мировым уровнем развития науки, техники, технологий). Если же в компаниях уже имеются разработанные ранее программы инновационного развития, при разработке которых уже был выполнен технологический аудит, повторного его проведения не требуется.

В 2011 году на выполнение НИОКР было направлено чуть менее 0,5% от доходов, что соответствует мировому уровню для транспортных компаний. В течение года ОАО «РЖД» получено 9 международных патентов и 214 патентов Российской Федерации на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Портфель интеллектуаль-

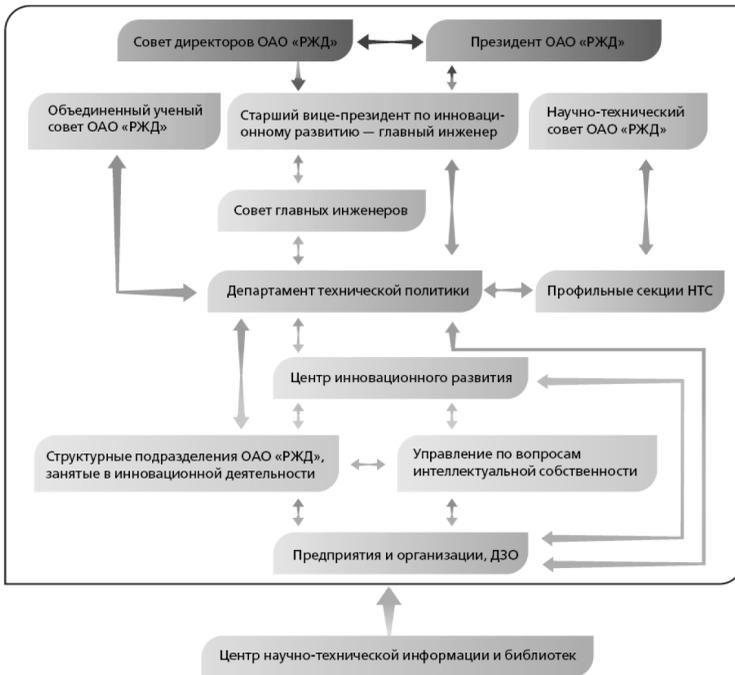


Рис. 1. Схема управления инновационной деятельностью ОАО «РЖД»⁴

ной собственности ОАО «РЖД» составляет в настоящее время более 1 500 охраняемых документов, из них — более тысячи патентов. Совместные разработки ОАО «РЖД» с зарубежными и отечественными компаниями позволяют создавать новые модели подвижного состава, технических средств инфраструктуры с эксплуатационными показателями мирового уровня.

Они были презентованы на III Международном салоне EXPO-1520 в сентябре 2011 г. Был представлен опытный образец пассажирского электровоза двойного питания нового поколения с асинхронным тяговым приводом ЭП20, предназначенный в том числе для транспортного обслуживания Олимпийских игр в Сочи в 2014 году и Чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Основными характеристиками двухсистемного пассажирского электровоза с асинхронным тяговым приводом ЭП20 являются:

⁴ Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2011 год. — Режим доступа: http://ir.rzd.ru/static/public/ir?STRUCTURE_ID=32#2.

- увеличенный ресурс – 40 лет и 12 млн. км пробега;
- возможность следования по станциям стыкования переменного рода тока без смены локомотива;
- увеличение протяженности участка обращения локомотива до 2 000 км.;
- стоимость жизненного цикла электровоза: 1,5 млрд. руб.;
- интегральный эффект в сравнении с электровозом ЭП1: 104,7 млн. руб.

Начало разработки: 2008 год. В 2011 г. был изготовлен первый опытный образец: 2011 год. В настоящее время ведутся пуско-наладочные работы.

В соответствии с подписанным контрактом до 2020 года в ОАО «РЖД» будет поставлено 200 электропоездов ЭП20.

Впервые цена электровоза определена стоимостью жизненного цикла.

Срок окупаемости затрат: 12,3 года.

Проведена презентация электровоза на III Международном железнодорожном салоне «ЭКСПО-1520» (7–11 сентября 2011 г., г. Щербинка).

План поставок двухсистемного пассажирского электровоза с асинхронным тяговым приводом ЭП20 представлен в таблице 1.

Таблица 1

**План поставок двухсистемного пассажирского электровоза
с асинхронным тяговым приводом ЭП20**

Годы	2011	2012	2013	2014	2015
Количество, ед.	4	10	20	25	24

До конца 2013 года планируется поставить российским железным дорогам 36 электровозов, до 2020 года – 200 электровозов.

С участием фирмы «Альстом» также ведется изготовление двух опытных образцов грузовых электровозов переменного тока 2ЭС5 с асинхронными тяговыми двигателями. Срок завершения изготовления – 2012 год. В сентябре 2011 г. получен сертификат соответствия РС ФЖТ на установочную серию из 31 локомотива 2ЭС10. Для производства электровозов создано совместное предприятие «Синара-Сименс» на базе завода ОАО «Уральский завод железнодорожного машиностроения». В августе 2011 г. трехсекционным электровозом 2ЭС10 на участке Екатеринбург – Балезино проведен опытный поезд массой 9 000 тонн, что в 1,5 раза превышает установленную норму для трехсекционного электровоза ВЛ11, тем самым подтверждена возможность организации сквозного вождения тягловесных поездов на направлении Кузбасс – Северо-Запад.

Начало разработки: 2008 год. В 2010 году изготовлен первый опытный образец: 2010 год.

Конструктивные преимущества грузового электровоза постоянного тока с асинхронным тяговым приводом 2ЭС10 (Уральский завод железнодорожного машиностроения – Siemens):

- отсутствие быстроизнашиваемых элементов;
- высокая удельная мощность;
- индивидуальное регулирование тяговых двигателей.

4 августа 2011 г. трехсекционным электровозом 2ЭС10 проведен поезд рекордного веса 9 000 тонн на участке Екатеринбург–Сортировочный – Балезино. В ноябре 2011 г. двухсекционный электровоз 2ЭС10 провел поезд весом 6300 тонн по маршруту Челябинск – Кинель и обратно по сложному горному профилю пути.

Сравнение характеристик грузовых электровозов ВЛ11 и 2ЭС10 представлено в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение характеристик грузовых электровозов ВЛ11 и 2ЭС10⁵

Основные характеристики	ВЛ11	2ЭС10	Изменение, %
Сила тяги в продолжительном режиме, тс	32	54,9	+71
Стоимость жизненного цикла, млрд. руб.	650	510	-21

В таблице 3 представлен план поставок грузового электровоза постоянного тока с асинхронным тяговым приводом 2ЭС10.

Таблица 3

План поставок грузового электровоза постоянного тока с асинхронным тяговым приводом 2ЭС10 в 2011–2015 гг.

Годы	2011	2012	2013	2014	2015
Поставки, ед.	11	20	25	50	55

Также в 2011 году согласовано техническое задание на разработку первого российского гибридного тепловоза SinaraHybrid (ТЭМ9Н), начала поставка пригородных электропоездов серии ЭД4М с повышенным уровнем комфорта. Отечественными производителями разработаны и сертифицированы ряд инновационных грузовых вагонов повышенной грузоподъемности со сниженной стоимостью жизненного цикла и увеличенными межремонтными пробегами. В области инновационного технологического развития путевого хозяйства продолжено внедрение

⁵ Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2011 год. – Режим доступа: http://ir.rzd.ru/static/public/ir?STRUCTURE_ID=32#2.

георешеток – их применение обеспечивает уменьшение поперечного перемещения балласта, уменьшение прогибов на слабых основаниях, снижение общих деформаций внутри балласта. В 2011 году георешетка уложена на 158 км, с 2012 по 2015 год планируется укладка по 150 км в год.

В процессе разработки и испытаний системы W-30, предназначенного для использования на участках скоростного, высокоскоростного и тяжеловесного движения, особое внимание было уделено клемме Skl 30 и подрельсовой прокладке-амортизатору. Данный узел рельсового скрепления имеет высокую динамическую виброустойчивость, обеспечивает высокое сопротивление продольному сдвигу, а также обладает повышенной эластичностью. Скрепление W-30 и его элементы сертифицированы. В 2011 году уложено скреплений W-30 в объеме 200 км. На основе утвержденных российских технических регламентов разработаны и приняты проекты технических регламентов в области железнодорожного транспорта на территории таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана.

В 2011 году в рамках реализации программы инновационного развития получил свое развитие ряд перспективных направлений.

Утверждена Программа энергосбережения ОАО «РЖД» до 2013 года, одним из целевых показателей которой является снижение энергоемкости перевозочной деятельности.

В целях снижения стоимости жизненного цикла объектов инфраструктуры за счет перераспределения ресурсов при условии обеспечения требуемого уровня эксплуатационной надежности и допустимого уровня безопасности перевозочного процесса разработана и внедрена методология УРРАН, разработана нормативная документация для путевого хозяйства, хозяйств автоматики и телемеханики, электрификации и электроснабжения. В рамках методологии разработана и поддержана Российской академией наук технология управления рисками на железнодорожном транспорте, которая позволяет аргументировано оценивать уровни рисков производственной деятельности как ОАО «РЖД», так и причастных компаний. Впервые создается национальная нормативная база по управлению рисками на железнодорожном транспорте. Введены в действие два национальных стандарта: по управлению рисками на железнодорожном транспорте и по организационным вопросам обеспечения доказательства безопасности перевозочного процесса, а также шесть стандартов Компании (СТО). Получила свое развитие автоматизированная система КАС АНТ, обеспечивающая учет, расследование и проведение анализа случаев отказов в работе технических средств ОАО «РЖД», являющихся информационной базой данных для расчета пока-

зателей УРРАН. На базе системы КАС АНТ создана автоматизированная технология учета, расследования и анализа случаев технологических нарушений (КАСАТ). Целью данной работы является разработка информационно-аналитической системы оценки влияния технологических нарушений на показатели перевозочного процесса. В системе КАСАТ реализован порядок учета, расследования и определения ответственности за случаи технологических нарушений. В 2012 году система будет тиражироваться по всей сети железных дорог.

1 апреля 2011 г. на заседании комиссии по высоким технологиям и инновациям при Правительстве Российской Федерации был утвержден перечень технологических платформ, в число которых вошла технологическая платформа «Высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт».

Реализация предлагаемой ОАО «РЖД» технологической платформы позволит:

- в среднесрочной перспективе обеспечить скорость движения поездов до 400 км/ч (на основе внедрения передовых инновационных разработок в области управления движением и средств инфраструктуры, в качестве пилотной будет использована линия Москва – Санкт-Петербург);
- в долгосрочной перспективе создать совершенно новый вид транспорта, основанный на принципах магнитной левитации.

В Компании утверждены Стратегические направления исследований и разработок в рамках технологической платформы «Высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт» на среднесрочную перспективу (2012–2015 годы).

ОАО «РЖД» выступило инициатором проекта по технологической платформе «Высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт» в рамках мероприятия федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы» по теме «Проведение поисковых исследований и создание научно-технического задела в области разработки транспортных систем с магнитным подвешиванием и линейным электроприводом, позволяющих повысить скорость железнодорожных сообщений до 1000 км/ч».

Исследования и разработки будут проводиться научными институтами Российской академии наук, предприятиями и организациями, в том числе предприятиями ВПК, высшими учебными заведениями.

В 2011 году объявлен открытый конкурс проектов по предложенной ОАО «РЖД» тематике на получение финансовой поддержки (гран-

тов) для проведения ориентированных фундаментальных научных исследований, представляющих интерес для развития железнодорожного транспорта, в том числе высокоскоростного. Финансовая поддержка организации проведения конкурса осуществляется за счет средств РФФИ и ОАО «РЖД» в равных долях.

В 2011 году была продолжена работа над проектом «Бережливое производство в ОАО «РЖД». Утверждены План реализации программы внедрения бережливого производства в ОАО «РЖД» и основные показатели эффективности внедрения технологии бережливого производства в пилотных подразделениях.

В 2011 году в проекте участвовало 110 пилотных структурных подразделений линейного уровня на всей сети железных дорог. В 2012 году в проекте участвует уже более 400 подразделений. Неотъемлемым элементом проекта является корпоративная база типовых решений для тиражирования на сети, сформированная по результатам внедрения 2010–2011 годов.

В целях обеспечения вовлеченности персонала Компании в процесс постоянного улучшения производственной деятельности, а также для обмена опытом и информацией между участниками проекта в сети Интернет ОАО «РЖД» реализовано функционирование сайта «Бережливое производство ОАО «РЖД» (w3.rzd.ru — «Проекты» — «Бережливое производство в ОАО «РЖД»»). На сайте размещается постоянно актуализируется информация об организационной структуре, участниках и ходе внедрения проекта, аналитические, нормативно-методические и отчетные материалы железных дорог и функциональных филиалов ОАО «РЖД».

По результатам внедрения технологии «Бережливое производство» проведен конкурс «Лучшее подразделение в проекте внедрения «Бережливое производство» в ОАО «РЖД». Победители конкурса были представлены на итоговом за 2011 год заседании правления компании. В области обеспечения безопасности движения поездов и снижения рисков чрезвычайных ситуаций разработан проект комплексной системы безопасности движения поездов и инфраструктуры на зимних Олимпийских играх, внедрены комплексные микропроцессорные системы на сортировочных станциях, включая управление локомотивами по радиоканалу (2 станции), разработан безопасный локомотивный объединенный комплекс (БЛОК) с уменьшением стоимости на 10–15% и сокращением эксплуатационных расходов на 10%, расширены функции и повышена надежность функционирования систем интервального регулирования движения поездов.

В целях повышения экономической эффективности инновационной деятельности филиала ОАО «РЖД» можно предложить следующие принципы формирования инновационного портфеля:

1. Разработка и финансирование фундаментальных исследований, результаты которых будут влиять на состояние всей сети железных дорог, целесообразно оставлять в ведении Департамента технической политики, а на уровне филиала разрабатывать базисные идеи, направленные на решение проблем, связанных с региональной спецификой, причем учитывать масштабность таких разработок необходимо сочетать централизованное финансирование и финансирование из собственных средств филиала.

2. Учитывая тот факт, что обеспечение безопасности движения является приоритетной задачей компании в целом, а также ее филиалов в частности, следует распределять финансирование инновационных мероприятий, направленных на решение этой задачи, на уровне филиала, в разрезе служб, причем в качестве определяющего критерия использовать количество аварийных случаев и брака, произошедших ввиду несовершенства производственных технологий или плохой технической оснащенности.

3. При формировании портфеля железной дороги предлагаем использовать отраслевой принцип. Отраслевой принцип диверсификации инновационного портфеля заключается в распределении финансирования инновационных проектов между службами железной дороги.

4. При распределении инвестиционных средств, направленных на финансирование инновационного портфеля предлагаем ориентироваться на сочетание двух стратегий: агрессивной – направленной на инновационные проекты, которые могут быть впоследствии проданы, и консервативной, которая подразумевает улучшающие или специфические разработки только для внутреннего использования без возможности продажи.

5. Учитывая отраслевую специфику инновационной деятельности на железнодорожном транспорте, считаем необходимым более тщательно рассматривать вопросы финансирования псевдоинноваций и рационализаторских предложений.

6. Особое внимание необходимо уделять анализу экономической эффективности каждого инновационного проекта, независимо от его размера, учитывая такие параметры, как: оптимизация необходимых инвестиций, сроки реализации и окупаемости проекта, чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, а также нужно ис-

следовать каналы взаимодействия и взаимовлияния инновационных проектов друг на друга внутри портфеля.

Инновационный портфель железных дорог представляет собой комплексно обоснованный перечень инноваций приобретенных и собственной разработки, подлежащих внедрению в филиалах ОАО «РЖД». Использование механизма формирования инновационного портфеля филиала компании является одним из элементов оценки инновационного потенциала и обуславливает стратегии инновационного развития.

Используемые источники

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2010. № 8. С. 83–92.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
3. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. 2009. № 8. С. 76–79.
4. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
5. Сафин Р.Ф., Соколова О.Н. Процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. Т. 75. № 1. С. 109–116.
6. Смольянова Е.Л., Матузов Ю.И. К вопросу о выборе стратегии инновационного развития предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2011. № 11. С. 50–51.
7. Харламов А.В. Глобализация и экономическая безопасность государства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5. С. 22–28.
8. Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2011 год. – Режим доступа: http://ir.rzd.ru/static/public/ir?STRUCTURE_ID=32#2

Вотчель Л. М.
кандидат философских наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и предпринимательства,
Магнитогорский государственный университет

Тенденции крупных предпринимательских слияний и объединений в начале XXI века

В статье представлена статистика количества слияний и поглощений предприятий в мировой экономике. Представлены данные по объему и стоимости предпринимательских сделок в рамках слияний и поглощений.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, слияние, поглощение, объединение, глобализация, предприниматель.

Trends in major business mergers and acquisitions at the beginning of the XXI century

The article presents statistics on the number of mergers and acquisitions business in the global economy. The data on the volume and value of business transactions within the framework of mergers and acquisitions.

Keywords: entrepreneurship, merger, acquisition, merger, globalization, the businessman.

Одним из последствий процессов, происходящих в современной мировой экономике, становится объединение предпринимателей в различной форме. В развитых странах этот процесс приобрел в последние два десятилетия очень активный характер. Цели и формы таких объединений весьма разнообразны, что связано с комплексностью современных экономических отношений.

Под влиянием глобализации рынков капитала и усиления предпринимательской конкуренции наметилась тенденция к снятию барьеров, искусственно разделяющих друг от друга различные виды предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность становится все более универсальной. В начале XXI в. процесс слияний и поглощений (далее – СиП) начал активно развиваться в России, поэтому изучение особенностей этого процесса в мировом масштабе представляет значительный интерес.

Установлено, что 80% всех международных капиталовложений, или четыре из пяти долларов, идущих на цели международного инвестирования, тратятся в последнее время не на новое строительство или учреждение новых компаний за рубежом, а на приобретение активов уже

существующих фирм¹. Таким образом, можно считать, что сделки СиП в широком смысле — основная стратегия инвестирования на современных рынках.

Слияния и поглощения играли особенно важную роль в мировой экономике в начале 2000-х гг. Так, по данным журнала «The Economist», общий объем сделок по слиянию/поглощению в мире в 2008 г. превысил 2,4 трлн долл.², что почти на 50% больше, чем в 2006 г.

При этом в 2008 г. было заключено 26 200 сделок по слиянию/поглощению, что на 1700 сделок превысило число аналогичных сделок за 2006 г. В целом объем данного вида сделок, заключенных в 2008 г., вырос по сравнению с 2000 г. более чем в 4 раза, и в 2,3 раза по числу сделок за этот период. Среднегодовой темп роста мирового объема сделок по слияниям/поглощениям составлял в период с 2000 по 2008 г. 31%, при этом количество сделок росло за этот период со средней скоростью 13% ежегодно. Средняя стоимость сделки увеличилась с 2001 по 2008 г. в среднем на 22% в год. Наиболее интенсивно сделки по слияниям и поглощениям происходили в мире в 2008—2009 гг. Объем мирового рынка СиП составил в 2009 г. 3,4 трлн долл.³.

В качестве *основных факторов*, способствующих интенсификации рассматриваемого процесса, укажем следующие⁴:

1. Глобализация мировой экономики.

Этот фактор многие считают ключевым, связывая с ним резкий рост СиП в последние десятилетия. При этом при слиянии национальных предпринимателей преследуются цели противодействовать проникновению иностранных предпринимателей на местный рынок, а при слиянии национальных и иностранных компаний — проникновение на международные рынки.

Глобализация способствует росту СиП по ряду причин: стандартизация предпринимательской деятельности, устранение препятствий на пути движения капиталов, снятие административных запретов и дерегулирование рынков и др. Примером дерегулирования может служить то, что в ряде стран, в частности в зоне евро, были смягчены кри-

¹ Бородаевская А. А. Масштабы превыше всего, или новая волна слияний в мировой экономике. М., 2001. С. 5.

² «The Economist» // Thomson Financial, Morgan Stanley Dean Witter Research, 2010. — С. 5

³ Савчук С. В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 5. С. 45—49.

⁴ К. Г. Рогальский Некоторые проблемы и тенденции банковских слияний и поглощений в конце XX — начале XXI века Спб., 2010.

терии и показатели определения монопольного положения предпринимателей, сняты любые ограничения на деятельность иностранных предпринимателей, в частности создание ими своих структур на национальных рынках других стран, независимо от форм (это могут быть и филиалы, и представительства, и дочерние предприятия и т.д.). В некоторых случаях вместо национального регулирования предпринимательской деятельности вводится межнациональное регулирование (страны ЕС, особенно зоны евро)⁵.

Конечно, у глобализации есть и отрицательные последствия, в особенности усиление зависимости от кризисных явлений на мировых рынках, а для менее развитых стран – возможность утраты контроля национальных органов за ситуацией на местных рынках, деятельностью предпринимателей.

2. Быстрое развитие компьютерных технологий и систем компьютерной обработки данных.

Это касается как автоматизации управления предпринимательской деятельностью, так и спектра услуг, предлагаемых предпринимателями в виртуальном режиме. И то и другое также способствует повышению эффективности управления и, кроме того, привлечению клиентуры, которая может быть обслужена, не выходя из дома.

3. Повышение эффективности управления за счет оптимизации распределения полномочий и ответственности между различными уровнями управления среди крупных предпринимателей.

До недавнего времени в экономической теории господствовало представление о том, что укрупнение организации эффективно лишь до определенного момента. Затем вследствие потери управляемости эффективность деятельности начинает падать. Однако были найдены решения, которые сняли в определенной степени ограничения по данному фактору. Прежде всего, за счет делегирования полномочий нижестоящим структурам (децентрализация управления). Стал господствовать принцип: «На каждом уровне управления решаются только те задачи, которые не могут быть решены эффективно на более низких ступенях управления».

4. Возникновение цепной реакции при осуществлении сделок СиП.

В основном она действует в рамках конкретных отраслей и связана с тем, что при слияниях крупных структур их конкуренты оказываются сразу в проигрышном положении, что вынуждает также искать

⁵ К. Г. Рогальский. Некоторые проблемы и тенденции банковских слияний и поглощений в конце XX – начале XXI века. Спб., 2010.

варианты слияний, чтобы создавать конкурентоспособные структуры. Этот фактор одновременно можно рассматривать и как цель СиП.

Несмотря на факторы, рассмотренные выше, в 2007 г. наступил кризис сделок СиП. Большинство специалистов сходилось во мнении, что с 2008 г. процесс развития сделок СиП должен возобновиться, поскольку он стал неотъемлемой частью стратегического развития компаний. Но объем мирового рынка слияний/поглощений упал в 2008 г., по оценкам финансового института Thomson Financial, на 50% по сравнению с предыдущим рекордным 2007-м годом и составил 1753 млрд долл.⁶.

Целый ряд как экономических, так и политических событий привел к тому, что 2008 г. стал наихудшим как по количеству, так и по объему сделок в сравнении с 2006 г. По результатам 2008 г. совокупный мировой объем объявленных сделок СиП составил 1,2 трлн долл., т. е. почти в 3 раза меньше, чем в 2006 г., а их количество составило чуть более 24 тыс. В качестве причин можно назвать ряд скандалов, связанных с крупными банками и компаниями, стагнацию в ведущих экономических державах мира, резкое повышением цен на нефть, военные события в Ираке, Израиле, а также террористические атаки.

В 2009 г. спад сделок СиП продолжился. К концу 2009 г. общее количество объявленных сделок СиП составляло менее 16 тыс., или на 35% меньше по сравнению с предыдущим годом. В стоимостном отношении падение было не столь значительным: общая стоимость заключенных сделок на мировом рынке к концу 2009 г. составила чуть более 1 трлн долл., или на 15% меньше, чем в предыдущем году. Однако в 2010 г. опять наметилась тенденция к оживлению рынка. Но все же пока пик сделок, приходящийся на 2002 г., не достигнут.

Наибольшие объемы предпринимательских сделок СиП в 2009 г. в страновом разрезе были отмечены в Великобритании (26% от всех сделок), Италии (22%), странах Скандинавии (13%), Испании (12%), В то же время низкой была инвестиционная активность в Германии (6%), Франции и Голландии (по 4%)⁷, в России такой процент будет ниже 0.

Помимо анализа основных факторов и характеристик сделок СиП в России необходимо принимать во внимание основные проблемы и риски, сопряженных с этими сделками, а именно:

⁶ Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 5. С. 27.

⁷ К. Г. Рогальский. Некоторые проблемы и тенденции банковских слияний и поглощений в конце XX – начале XXI века. СПб., 2010.

1. Многие поглощения и слияния связаны со значительным сокращением персонала в ходе ликвидации дублирующих функций и централизации. Это вполне естественное следствие сделок СиП, которое планируется и менеджерами компаний и предпринимателей. Однако в реальности фактический уровень оттока кадров превышает запланированный, иногда довольно существенно. Негативный эффект усиливается из-за того, что в основном в незапланированный отток вовлекаются квалифицированные и высококвалифицированные кадры. Для них, как правило, не представляет большой проблемы найти новое место работы, причем часто это бывают банки-конкуренты, где вновь принятые сотрудники могут использовать ноу-хау, приобретенные ими на прежнем месте работы. Причины оттока кадров могут быть разнообразными, однако, главным образом – психологические: нежелание работать под руководством «чужих» менеджеров и усиливающееся чувство неуверенности за сохранение своего рабочего места в будущем.

К косвенному, негативному последствию наблюдающейся флуктуации кадров можно отнести также то, что вновь образованная в ходе сделки СиП структура может лишиться и части клиентов, связанных с покидающими компанию сотрудниками многолетними дружескими отношениями (особенно это касается отделов сбыта и службы маркетинга).

При слиянии и поглощении отток кадров может быть объяснен, в частности, тем, что в объединяемых структурах существовала различная организационная культура, формирующая сознание группой общности и целостности. Объединение с другой организацией в сознании работников угрожает разрушить эту целостность. Такое влияние на человеческие ресурсы организации особенно губительно для слияний и поглощений, совершенных ради обмена специфическими навыками и умениями, представляющими основную рыночную ценность сделки.

2. Менеджеры часто существенно недооценивают затраты, которые связаны как с организацией самого процесса слияния/поглощения, так в особенности и с возникающими уже после осуществления процесса. *Эта проблема тесно связана с той, что рассмотрена в первом пункте.*

Дело в том, что новый предприниматель будет вынужден платить выходные пособия, привлекать новых сотрудников, осуществлять их обучение и переобучение. И поскольку реальный отток кадров превышает запланированный в количественном и качественном отношении, могут резко повыситься издержки предпринимателя, по крайней мере, на первом этапе. Но дополнительные недооцененные затраты возникают также в связи с необходимостью повышения имиджа вновь обра-

зованного предпринимателя, реструктуризацией структуры управления, внедрением новых услуг и продуктов, мерами по сближению корпоративных культур (при межстрановых сделках).

При обосновании необходимости сделок СиП менеджеры часто используют расчеты по одному единственному варианту, т. е. не рассматривают различных сценариев развития событий, соответственно, не проводят многовариантных расчетов. При этом крайне редко во внимание принимается оценка возможных изменений макроэкономических параметров, например, валютного курса, процентных ставок, уровня инфляции и др. Не учитывается порой, что после организации нового предпринимателя может не произойти планируемый рост клиентуры, либо этот процесс растянется во времени, по той простой причине, что «желаемая клиентура» может иметь связанные обязательства перед другими предпринимателями, либо налаженные ранее тесные контакты, что психологически может вызвать нежелание «переключаться» на обслуживание в других структурах, даже если их перспективы выглядят предпочтительнее.

Иногда компании и предприниматели предусматривают меры на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, используют опыт проводившихся ранее слияний и поглощений (benchmarking).

3. *В ряде случаев менеджеры осознано идут на необъективные оценки затрат и последствий сделок СиП.* Мотивами таких оценок могут послужить внешние воздействия, в частности со стороны властей, некоторых компаний, являющихся клиентами сливающихся предпринимателей, особенно если они имеют с этими предпринимателями аффилированные структуры, или зависят от них. Кроме того, менеджеры могут быть заинтересованными в завышенной оценке СиП по причине повышения собственного имиджа. В этом случае они, можно сказать, действуют по наитию, надеясь «на авось». Если позитивные последствия сделки, в первую очередь эффект синергии, в итоге превалируют над негативными, что вполне может произойти, то менеджеры получают двойной выигрыш: от успеха слияния и «смелого» решения. В противном случае основные издержки от неудачи несет сам предприниматель, а менеджеры могут сослаться на возникновение «форс-мажорных» обстоятельств, которые заранее нельзя было учесть.

4. *Из практики работы многих международных предпринимателей известен парадокс несоответствия между решениями, которые принимаются высшим руководством, и оценками, которые даются в бизнес-планах аналитических подразделений.* Так, в 1990–2000-х гг. аналитики, используя известные критерии оценки выгоды инвестиционных проектов, в

частности критерий NPV, приходили часто к заключению об их нецелесообразности (это касается не только слияний и поглощений). Однако вопреки этому топ-менеджеры все же осуществляли проект, руководствуясь другими соображениями. В качестве примера можно назвать ряд поглощений, которые осуществили российские компании в отношении казахстанских. В данном случае сказалось воздействие проказахстанского настроенного лобби в России на руководство российских предпринимателей. К указанной причине тесно примыкает другая — медлительность в принятии решений и размытость компетенции. Совет управляющих часто становится ареной для столкновения различных подходов и интересов, что ведет либо к затягиванию процесса принятия окончательного решения, либо к принятию неверных решений.

5. *При межстрановых СиП большое значение приобретают различия в менталитете и культуре менеджеров объединяющихся предпринимателей.* Это, прежде всего, касается объединения предпринимателей из развитых и постсоциалистических стран, мусульманских и немусульманских стран, южных и северных стран. Дополнительных комментариев здесь не требуется. Но в качестве показательного примера можно упомянуть проблемы, с которыми столкнулись западногерманские предприниматели и компании при расширении своей деятельности в присоединенной Восточной Германии. Далеко не все работники из Восточной Германии смогли воспринять методы работы и менталитет своих западных коллег при создании западногерманскими предпринимателями своих структур на Востоке, что привело к их увольнению, а в некоторых случаях — обратному оттоку западных специалистов.

6. *Резкое возрастание в современных условиях сложности оценки последствий слияний и поглощений, особенно межстрановых.* В частности, трудно поддаются формализованной оценке такие факторы, как совокупность рисков в стране нахождения присоединяемого предпринимателя, уже отмеченный менталитет работников, воздействие глобализации и мировых финансовых кризисов на эффективность функционирования объединенных структур и др.

Несмотря на впечатляющую статистику неудачных слияний и поглощений, удивляет, что в литературе приводится очень мало примеров, подтверждающих это, особенно в финансовой сфере.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать следующий вывод. *Основными тенденциями* при осуществлении сделок СиП в период 2000-х и начала 2010-х гг. стали:

1) Некоторый спад предпринимательских сделок СиП в период 2000-х гг., связанный с рядом негативных факторов в развитии миро-

вой экономики и политики (экономический спад в развитых странах, события «11 сентября», война в Ираке и др.). Это еще раз подтверждает волнообразный характер развития сделок СиП.

2) Как в 1990-е, так и 2000-е гг. предприниматели занимают важное место по количеству, доле и стоимости сделок СиП среди других отраслей. Но при этом лидируют все же предприятия из сферы телекоммуникаций, производства компьютеров и программного обеспечения.

3) Преобладание сделок, осуществляемых национальными компаниями и предпринимателями, хотя они не сравнимы по масштабам (стоимости) с созданием объединений крупнейших корпораций.

4) В период 2003–2009 гг. мегасделки по объединению предпринимателей стали терять свою популярность в сравнении с периодом 1997–2003 гг., что связано с повышенными рисками таких сделок.

5) В наиболее крупных сделках участвовали почти исключительно компании развитых стран с сохранением лидирующих позиций США.

6) При учете группы факторов, характеризующих деловую активность (активы, объем продаж, прибыль и рыночная стоимость компании), выявляется лидерство банковского и в целом финансового сектора. Даже одна из крупнейших компаний мира (General Electric) имеет сильное финансовое подразделение. Только ее пример однозначно доказывает в современных условиях успешность широкой диверсификации деятельности.

Используемые источники

1. Бородаевская А. А. Масштабы превыше всего, или новая волна слияний в мировой экономике. М., 2001.
2. Рогальский К.Г. Некоторые проблемы и тенденции банковских слияний и поглощений в конце XX – начале XXI века СПб., 2010.
3. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 5.
4. «The Economist» // Thomson Financial, Morgan Stanley Dean Witter Research, 2010. С. 5.

Гарипов Р. Ф.
кандидат юридических наук,
доцент кафедры политологии и права,
Казанский государственный
энергетический университет

Экономическая основа политической ответственности

В статье проанализировано значение экономических условий при решении вопроса о привлечении нарушителя к политической ответственности в соотношении с отдельными факторами политической деятельности.

Ключевые слова: политическая ответственность; социальная ответственность; условия политической ответственности; политическая деликтоспособность; политические санкции.

Economic basis of the political responsibility

In article is established influence of economic conditions on application of the political responsibility together with other factors of influence

Keywords: the political responsibility; the social responsibility; conditions of the political responsibility; ability to bear the political responsibility; political sanctions.

Привлечение виновного субъекта к любому виду социальной ответственности требует от современного общества использования целого комплекса ресурсов, основу которого составляет материальная база. Как правило, это объясняется многообразием имущественных мер ответственности, накладываемых на нарушителя, а также необходимостью применения силового воздействия, которое немыслимо без соответствующих экономических условий. В зависимости от целевой направленности ответственности и ее отраслевой принадлежности определяется и субъект, ответственный за обеспечение таких экономических условий¹.

¹ См.: Коновалов А.В. Ответственность в сфере социальных регуляций: политический аспект. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук. Новосибирск: Алтайский государственный университет, 2005. С. 32; Стрижова А.Ф. Ответственность политической элиты: дефиницирование понятия в российской и англоязычной традициях // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2011. № 1. С. 66–72; Гуревич Е.Б., Зимин А.В. Политическая ответственность как социологическая проблема // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2002. № 4. С. 23–33.

В подавляющем большинстве случаев привлечения нарушителя к юридической ответственности эту функцию выполняет государство как основной инициатор создания и реализации правовых норм². Вполне очевидным представляется в этой причинно-следственной цепи то обстоятельство, что государство выступает не только субъектом, заинтересованным в воплощении юридической ответственности, но и фигурой, от которого зависит практическое осуществление санкций за правонарушения³. Вместе с тем данный тезис остается в правовой доктрине дискуссионным вследствие развития различных концепций о сущности и назначении юридической ответственности⁴. Центральным лицом, определяющим факторы привлечения нарушителя к экономической ответственности, являются хозяйствующие субъекты как непосредственные участники имущественного оборота⁵. В социальной ответственности — само общество или его отдельные сегменты в виде социальных групп⁶.

Говоря о процессе привлечения к политической ответственности, определить изначально главенствующего субъекта в настоящее время не представляется возможным. Вместе с тем, многие ученые придерживаются мнения, что центральным лицом, обеспечивающим материальные условия наступления политической ответственности, остается

² См.: Родионова Е.В. Юридическая ответственность как разновидность социальной ответственности: современные проблемы. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М.: Академия управления МВД Российской Федерации, 2007. С. 9; Краснощек Е.И. Юридическая ответственность и социальная справедливость // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2006. № 25. С. 44–47.

³ См.: Юсупов И.Н. Юридическая ответственность как комплексный правовой институт // Юридический мир. 2009. № 1. С. 79–80; Бобылев А.И. Юридическая ответственность за правонарушение // Право и государство: теория и практика. 2010. № 2. С. 6–12.

⁴ См.: Липинский Д.А. Общерегулятивные правоотношения и юридическая ответственность // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2010. № 1. С. 11–15; Лошенкова Е.В. Позитивная юридическая ответственность: есть ли достаточные основания для ее признания? // Актуальные проблемы российского права. 2007. № 1. С. 437–444.

⁵ См.: Савина Т.Н. Социально-экономическая ответственность бизнеса // Регионология. 2007. № 2. С. 108–114; Бортников С.П. Экономические основы института ответственности // Экономика. Управление. Право. 2011. № 08. С. 51–55.

⁶ См.: Хучбарова Л.М. Восприятие феномена «социальная ответственность предпринимателей» в российском экономическом сознании и его реализация // Экономика и предпринимательство. 2013. № 5. С. 479–484; Константинова Л.В. Социальная ответственность в системе социальной политики // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2002. № 4. С. 73–82.

государство в силу его преобладающей роли в политической системе страны⁷. Вполне естественно, что экономический потенциал государства позволяет ему использовать в отношении политических нарушителей основной массив мер неблагоприятного характера. Вместе с тем современные политические отношения строятся не только с обязательным государственным участием. Напротив, государство выступает своеобразным объектом подобных отношений, возникающих между различными политическими силами⁸.

Поскольку политическая ответственность далеко не всегда зависит от государственной власти, следует руководствоваться интересом участников политических процессов в решении некоторых вопросов, граничащих с основаниями привлечения виновного лица к политической ответственности. Основанием такого вывода можно рассматривать необязательность ответственности как результата политического деликта, её зависимость от усмотрения субъекта, способного применить к виновному меры неблагоприятного характера⁹. Это подтверждает тезис об отсутствии в политических отношениях принципа неотвратимости наказания как одного из регуляторов политических процессов, протекающих как по воле субъектов, так и по объективным причинам¹⁰.

Политическая ответственность как возможность определенного лица возложить на делинквента негативные последствия предопределяет собственную экономическую основу в качестве субъективного критерия. Поскольку в политических отношениях прослеживается чет-

⁷ См.: Самуйлик Н.Н. Политическая ответственность: специфика, структура и функционирование. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Одесса, 1997. С. 11; Евлаев А.Н. Социально-политическая ответственность бизнеса в механизме государственно-частного партнерства // *Власть*. 2010. № 7. С. 93–97; Шаблинский И.Г. Некоторые аспекты политической ответственности // *Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование*. 2013. Т. 6. № 3. С. 72–81.

⁸ См.: Трещевский Ю.И., Никитина Л.М. Государство как субъект и объект корпоративной социальной ответственности // *Регион: системы, экономика, управление*. 2010. Т. 8. № 1. С. 78–87; Шустров Д.Г. Государство как объект конституционно-правового регулирования // *Конституционное и муниципальное право*. 2012. № 5. С. 13–21.

⁹ См.: Амиргулашвили М.У. Политическая и моральная ответственность // *Научный журнал Власть и общество (История, Теория, Практика)*. 2009. Т. 12. № 4. С. 3–12; Зазнаев О.И. Преимущества и недостатки президентской, парламентской и полупрезидентской систем // *Социально-гуманитарные знания*. 2006. № 5. С. 135.

¹⁰ См.: Журавлев А.В. Неотвратимость ответственности власти – неперемное условие развития государства и общества // *Современное право*. 2012. № 3. С. 50; Игнатенкова К.Е. Неотвратимость наказания как условие его эффективности // *Правовая политика и правовая жизнь*. 2011. № 2. С. 131–133.

кая иерархичность связей между участниками, обеспечивать условия наступления ответственности должно именно то лицо, которое обязано контролировать поведение другого субъекта (политическая партия и ее члены, средства массовой информации и журналисты, парламент и депутаты). Равнозначным образом выглядит конструкция политической ответственности в отношении между противоборствующими силами (правлящими и оппозиционными политическими партиями).

Однако немаловажным в установлении экономической составляющей политической ответственности имеет также источник политических норм, за нарушение которых может последовать наложение санкций политического характера. Логичной кажется модель, согласно которой субъект, разработавший нормативно-политическую базу, наделен функциями привлечения нарушителя к ответственности¹¹. Вместе с тем, в современных политических отношениях такая формула действительна далеко не во всех случаях и не может рассматриваться в качестве универсальной. Поэтому «интерес» как определяющий фактор возникновения политической ответственности остается наиболее реальным элементом в структуре данных отношений¹².

Впрочем, одной лишь заинтересованности в наложении политических мер неблагоприятного характера на виновного субъекта явно недостаточно для реализации политической ответственности. Ключевым звеном в этой процедуре выступает фактическая возможность лица применить санкции к нарушителю, что упирается, прежде всего, в экономические условия потенциального воздействия на делинквента. Следует также отметить, что материально-техническая база является одним из основополагающих ресурсов власти как неотъемлемого элемента политической ответственности. Вполне закономерен тот факт, что использование политических санкций является избирательной мерой, которая при недостаточном экономическом состоянии субъектов теряет свою актуальность. В частности, маловероятен случай примене-

¹¹ См.: Нисневич Ю.А. Политическая ответственность: институциональная постановка проблемы // Полис (Политические исследования). 2013. № 4. С. 63; Мусиенко С.Г. Политическая ответственность и элиты Беларуси // Свободная мысль. 2008. № 6. С. 99–112.

¹² См.: Мусаев Н.М. Понятие интереса, его виды и соотношение публичного и частного интереса // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Право. 2000. № 1. С. 137–142; Зверева Т.В. Социальная ответственность как способ гармонизации интересов бизнеса и власти // Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2011. № 4. С. 86–93; Прокопович Г.А. Значение категории «интерес» в определении типологического деления ответственности на публично-правовую и частно-правовую // Современное право. 2010. № 9. С. 30–32.

ния политической ответственности к лицам, на которых строится основная политическая деятельность ввиду их особого экономического статуса и влияния в соответствующих кругах общества. Равно как и сложно представить роспуск состава органа государственной власти в условиях неблагоприятной экономической обстановки.

Тем не менее, «разумность» как категорию политических отношений не представляется возможным считать универсальной единицей измерения эффективности и продуктивности применительно к вопросам ответственности. В ряде случаев ученые обращают особое внимание на так называемый «человеческий фактор»¹³, параметры которого могут выходить за грани логики. Вместе с тем, в подобных ситуациях экономическая основа используемых мер воздействия остается определяющей вне зависимости от личностных амбиций и потребностей. Нельзя призвать к ответу политическую партию, финансовое состояние которой неудовлетворительно. Непозволительным бременем станет импичмент главы государства в кризисных экономических условиях, когда материальных ресурсов на организацию внеочередных выборов в бюджете не заложено, а иные источники финансирования отсутствуют. В подобных особых экономических условиях следует вести речь о нецелесообразности и фактической неспособности субъекта политической ответственности к реализации своих функций, что приводит к выдвиганию имущественной основы в качестве системного критерия оценки возможностей участников политических отношений по осуществлению контрольно-надзорных полномочий.

В этой связи в экономической основе политической ответственности следует выделить условие риска, соприкасающееся с критериями имущественной состоятельности и разумности использования негативных мер воздействия на нарушителя. Безусловно, каждый случай привлечения субъекта к политической ответственности по-своему уникален и сомнителен на подготовительном этапе. Сомнению можно подвергнуть как саму процедуру, так и результаты, которые стремиться добиться субъект политической ответственности, поскольку определить эффективность наложенной политической санкции удастся, как правило, лишь с течением некоторого периода времени. Несмотря на попытку отдельных исследователей установить алгоритм политичес-

¹³ Савченко С.М. Проблемы социальной ответственности политической власти // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2006. № S15. С. 92; Труханов В.А. Ответственность политической элиты в практике взаимодействия государства и гражданского общества: региональный аспект // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2010. Т. 10. № 4. С. 70–73.

кой ответственности как процесса¹⁴, в настоящее время риск в качестве фактора усложнения условий привлечения делинквента к ответу следует выдвигать на первый план.

Исходя из того, что решение о реализации политической ответственности принимает конкретное лицо с учетом или без учета факторов, определяющих эффективность использования данного инструмента воздействия на участников политических отношений, экономические условия этого процесса можно разделить по принципу взаимосвязанности интереса с воплощением политических санкций на субъективные и объективные. Риск, рациональность, необходимость и целесообразность как определяющие категории следует рассматривать в качестве субъективных компонентов, влияющих на экономическую часть политической ответственности. Прерогатива в их оценке принадлежит тому участнику политических отношений, который вправе задействовать механизм привлечения нарушителя к ответственности. Однако такие условия, как объем финансирования процедуры, отношение общества к наложенным мерам, наличие кризисных экономических явлений на определенной территории и внутри конкретной отрасли остаются обстоятельствами, независимыми от субъекта политической ответственности. В конечном итоге, игнорирование объективных условий, влияющих на экономическую сторону ответственности, становится причиной неэффективности выбранных санкций и нивелирует подход лица к решению вопроса как о привлечении виновного к политической ответственности, так и об осуществлении им контроля над той областью политических отношений, в которых данный механизм подлежит применению.

В качестве примера можно проиллюстрировать ситуацию с отставкой правительства в Аргентине в 2001 г. Основной причиной для принятия подобного решения стал внезапный экономический кризис, развернувшийся в стране после нескольких лет успешного подъема национальной экономики, «авторство» которого многие аналитики приписывали действующему Президенту страны Доминго Ковалло. Использование механизма политической ответственности в отношении высшего органа исполнительной власти, тем не менее, не принесло ожидаемых результатов в стабилизации экономического состояния, что, в свою очередь, послужило причиной отставки главы государства

¹⁴ См.: Берляевский Л.Г., Тарабан Н.А. Отзыв депутата представительного органа: соотношение политической и конституционной ответственности // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 7. С. 30–33; Нисневич Ю.А. Об акторах политической ответственности // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2013. Т. 6. № 3. С. 82–87.

и эскалации общественного недовольства. Несмотря на системность факторов, влияющих на рост кризиса, лишаться всего аппарата министров, принимавших непосредственное участие в реализации социально-экономических реформ в государстве, стало опрометчивой мерой, цена которой была уже очевидна.

Схожую картину можно наблюдать на примере отставки правительства в Молдавии весной 2013 г. Отсутствие согласованности между парламентом и главой государства по вопросу деятельности правительства привело к затяжному процессу отставки председателя правительства Владимира Филата. Решение парламента, выразившего вотум недоверия правительству, было «отменено» Президентом Николаем Тимофти изданием указа о назначении Филата вновь главой высшего органа исполнительной власти. Это поставило республику на грань политического кризиса, поскольку вслед за отставкой правительства мог последовать роспуск парламента. Впрочем, признание Конституционным Судом Молдавии данного президентского указа неконституционным мало разрешило конфликт, вследствие чего страна остаётся в кризисном политическом состоянии по настоящее время.

Таким образом, экономические условия привлечения нарушителя к политической ответственности поставлены в зависимость от субъектов политических отношений, однако подвержены влиянию объективных факторов, которые, в целом, могут определять эффективность и результативность реализации мер политической ответственности. Учитывая избирательный характер политических санкций, субъекту ответственности приходится сопоставлять как собственные возможности, так и возможности других участников политического процесса, в противном случае использование политической ответственности как инструмента повышения политического порядка может стать причиной целого ряда негативных явлений в обществе и государстве.

Используемые источники

1. Амиргулашвили М.У. Политическая и моральная ответственность / / Научный журнал Власть и общество (История, Теория, Практика). 2009. Т. 12. № 4. С. 3–12.
2. Берлявский Л.Г., Тарабан Н.А. Отзыв депутата представительного органа: соотношение политической и конституционной ответственности // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 7. С. 30–33.
3. Бобылев А.И. Юридическая ответственность за правонарушение // Право и государство: теория и практика. 2010. № 2. С. 6–12.

4. Бортников С.П. Экономические основы института ответственности // Экономика. Управление. Право. 2011. № 08. С. 51–55.
5. Гуревич Е.Б., Зимин А.В. Политическая ответственность как социологическая проблема // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2002. № 4. С. 23–33.
6. Евлаев А.Н. Социально-политическая ответственность бизнеса в механизме государственно-частного партнерства // Власть. 2010. № 7. С. 93–97.
7. Журавлев А.В. Неотвратимость ответственности власти – непереносимое условие развития государства и общества // Современное право. 2012. № 3. С. 50.
8. Зазнаев О.И. Преимущества и недостатки президентской, парламентской и полупрезидентской систем // Социально-гуманитарные знания. 2006. № 5. С. 135.
9. Зверева Т.В. Социальная ответственность как способ гармонизации интересов бизнеса и власти // Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2011. № 4. С. 86–93.
10. Игнатенкова К.Е. Неотвратимость наказания как условие его эффективности // Правовая политика и правовая жизнь. 2011. № 2. С. 131–133.
11. Коновалов А.В. Ответственность в сфере социальных регуляций: политический аспект. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук. Новосибирск: Алтайский государственный университет, 2005.
12. Константинова Л.В. Социальная ответственность в системе социальной политики // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2002. № 4. С. 73–82.
13. Краснощек Е.И. Юридическая ответственность и социальная справедливость // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2006. № 25. С. 44–47.
14. Липинский Д.А. Общерегулятивные правоотношения и юридическая ответственность // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2010. № 1. С. 11–15.
15. Лошенкова Е.В. Позитивная юридическая ответственность: есть ли достаточные основания для ее признания? // Актуальные проблемы российского права. 2007. № 1. С. 437–444.
16. Мусаев Н.М. Понятие интереса, его виды и соотношение публичного и частного интереса // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Право. 2000. № 1. С. 137–142.
17. Мусиенко С.Г. Политическая ответственность и элиты Беларуси // Свободная мысль. 2008. № 6. С. 99–112.

18. Нисневич Ю.А. Об акторах политической ответственности // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2013. Т. 6. № 3. С. 82–87.
19. Нисневич Ю.А. Политическая ответственность: институциональная постановка проблемы // Полис (Политические исследования). 2013. № 4. С. 62–74.
20. Прокопович Г.А. Значение категории «интерес» в определении типологического деления ответственности на публично-правовую и частноправовую // Современное право. 2010. № 9. С. 30–32.
21. Родионова Е.В. Юридическая ответственность как разновидность социальной ответственности: современные проблемы. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М.: Академия управления МВД Российской Федерации, 2007.
22. Савина Т.Н. Социально-экономическая ответственность бизнеса / Регионология. 2007. № 2. С. 108–114.
23. Савченко С.М. Проблемы социальной ответственности политической власти // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2006. № S15. С. 91–94.
24. Самуйлик Н.Н. Политическая ответственность: специфика, структура и функционирование. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Одесса, 1997. 26 с.
25. Стрижова А.Ф. Ответственность политической элиты: дефиницирование понятия в российской и англоязычной традициях // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2011. № 1. С. 66–72.
26. Трещевский Ю.И., Никитина Л.М. Государство как субъект и объект корпоративной социальной ответственности // Регион: системы, экономика, управление. 2010. Т. 8. № 1. С. 78–87.
27. Труханов В.А. Ответственность политической элиты в практике взаимодействия государства и гражданского общества: региональный аспект // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2010. Т. 10. № 4. С. 70–73.
28. Хучбарова Л.М. Восприятие феномена «социальная ответственность предпринимателей» в российском экономическом сознании и его реализация // Экономика и предпринимательство. 2013. № 5. С. 479–484.
29. Шаблинский И.Г. Некоторые аспекты политической ответственности // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2013. Т. 6. № 3. С. 72–81.
30. Шустров Д.Г. Государство как объект конституционно-правового регулирования // Конституционное и муниципальное право. 2012. № 5. С. 13–21.
31. Юсупов И.Н. Юридическая ответственность как комплексный правовой институт // Юридический мир. 2009. № 1. С. 79–80.

Гладков И. В.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Особенности комплексного анализа деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга

Сущность любой методологии присвоения отраслевого рейтинга, заключается в возможности анализа отраслевой принадлежности и состояния конкретной отрасли, качественных и количественных характеристик компании, трендов динамики ее развития и текущей деятельности.

Ключевые слова: отраслевой рейтинг, банкротство, промышленные компании, отчетность, сегментирование.

Features of the complex analysis of activity of the industrial enterprises for formation of a branch rating

The essence of any methodology of assignment of a branch rating, consists in possibility of the analysis of branch accessory and a condition of concrete branch, qualitative and quantitative characteristics of the company, trends of dynamics of its development and the current activity.

Keywords: branch rating, bankruptcy, industrial companies, reporting, segmentation.

Принимая во внимание сложности в прогнозировании банкротства в рамках конкретной отрасли, считаем, что существуют несколько объективных предпосылок для внедрения и создания методологии оценки отраслевого рейтинга компании в целях предупреждения несостоятельности или банкротства:

- В связи с отсутствием четкой классификации рейтингов, зачастую путают рейтинги эмитентов с отраслевыми рейтингами компаний. И те и другие позволяют прогнозировать банкротство компании, однако методологические подходы существенно различаются. В тоже время рейтинговая оценка в отличие от прогнозной оценки финансовой состоятельности содержит достаточно большое количество финансовых и нефинансовых индикаторов в равной степени определяющих его конечную оценку. Кроме того, пользователями рейтинговых оценок являются и сами эмитенты — т.е. публичные компании финансового и нефинансового сектора, которые выходят на организованный

рынок IPO или организуют заимствования на финансовом рынке, все они также являются представителями различных отраслей деятельности. Таким образом, необходимость отраслевой классификации в рамках создания независимой рейтинговой оценки, predetermined в первую очередь, требованиями рынка и тех компаний, которые публично осуществляют свою деятельность.

- Наряду с решением вопроса о внедрении «публичной» отраслевой классификации компаний следует иметь в виду, что оценка отрасли неразрывно связана с географическим месторасположением регионального субъекта. Любой региональный рынок в первую очередь развивается на «приоритетных отраслях», важную роль при этом играют исторически сложившиеся отрасли промышленности и производства, торговые промыслы в силу географического месторасположения конкретных региональных субъектов. Использование единой методологии оценки отрасли позволит выявить компании с высокой долей дефолта по отрасли, и наоборот идентифицировать наименее проблемные отрасли в рамках конкретного региона.
- Рейтинговая оценка «отрасли» может являться составной частью экспертной оценки финансовой состоятельности компании, что predetermined возможность ее использования для оценки конкурентоспособности в части состояния рынка, технологий и других факторов влияющих на деятельность компании. Важно отметить, что перечисленные нами индикаторы традиционно определяются посредством экспертного анализа, данные которого впоследствии можно преобразовать в числовые или балльные оценки.

Процедура формирования отраслевого рейтинга для промышленных компаний носит достаточно своеобразный характер и направлена не столько на финансовый анализ деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, сколько на выявление бизнес риска, способствующего дальнейшему развитию самой отрасли с поправкой на долю компании или холдинга в ней. Именно такое понимание процедуры позволяет сформировать объективное мнение о прогнозах банкротства даже при наличии публичной информации и данных о ее сделках и операциях на финансовом рынке.

Схематично процедура присвоения отраслевого рейтинга в целях прогнозирования банкротства промышленных компаний представлена нами на рисунке 1.



Рис. 1. Процедура присвоения отраслевого рейтинга в целях прогнозирования банкротства промышленных компаний [авторская разработка]

Процесс присвоения любого рейтинга, включая конкретную промышленную отрасль начинается с оценки окружающей среды компании. Анализ должен проводиться в динамике для того, чтобы понять перспективы промышленной отрасли и компании входящей в нее с учетом существующей конкурентной позиции. Среди основных индикаторов влияющих на оценку бизнеса в отрасли можно выделить перспективы роста рынка, стабильность или снижение цен на продукцию, модель ключевых бизнес-циклов. Не менее существенными являются и технологические изменения, поскольку от их развития в будущем также зависит возможность выживания компании на рынке. Качество менеджмента также влияет не только бизнес-климат в компании, но и вероятность трудовых и публичных конфликтов, влияющих на репутацию компании, и в конечном счете определяющей ее стоимость.

Такие факторы, как сезонность продукции, импортозависимость и высокая доля капитальных затрат, требующих постоянных инвестиций, отличает самые разнообразные интегрированные промышленные отрасли, от производства стали до горной промышленности.

И наоборот, есть отрасли традиционно занимающие долю в экспорте продукции, которая пользуется устойчивым спросом, не ухудшающим перспективы развития при планировании капитальных затрат.

Совокупность указанных нами факторов безусловно может быть расширена и дополнена, вместе с тем, они оказывают существенное

влияние на возможность развития компании и ее финансовую состоятельность в будущем.

Оценка отраслевого риска также устанавливает определенные параметры для анализа конкретных факторов риска компании и определяет приоритетность в общем алгоритме оценки. Например, если промышленная отрасль находится в зоне высокой конкуренции необходима более тщательная оценка рынка. Если в структуре затрат предприятий отрасли преобладают капитальные затраты, что предусматривает определенные требования к капиталу, необходима дополнительная экспертиза денежных потоков. Таким образом, параметры отрасли оказывают существенное влияние на результаты рейтинга и перечень индикаторов, подлежащих изучению и анализу.

Важно учитывать и такие факторы как: наличие монопроизводства, когда компания производит только один продукт и снижение спроса на него может привести к риску остановки производства; влияние внешней и внутренней конкуренции, когда продукция ориентирована исключительно на внешний или на внутренний рынок; ограниченность источников основных средств в силу промышленной специализации производства. Указанные факторы можно рассматривать с точки зрения уязвимости компании и высоких рисков банкротства в виду наличия данных ограничений.

Качество и отлаженность бизнес-процессов, оказывает существенное влияние на способность компании управлять разнообразными операциями.

С экономической точки зрения, любая промышленная деятельность может рассматриваться как средство обращения капитала. Первоначально, это собственный капитал компании (акционерный капитал) или внешний капитал (кредиты, займы и т.д.). Капитал должен покрывать стоимость основных средств, включая (земельную собственность, здания, машины, оборудование и т.д.), текущие активы (сырье и другие материалы), а также операционные расходы, связанные с персоналом.

В то же время анализ финансовых рисков, влияющих на результаты отраслевого рейтинга имеет также свою специфику и предполагает, прежде всего, изучение официальной аудированной отчетности компании с целью определения и расчета финансовых коэффициентов, а также приведения отчетности в соответствие с национальными или международными стандартами, к числу которых можно отнести:

- Необходимость консолидации всех операций от основной и неосновной деятельности, что наряду с анализом отчетности, требует изучения и дифференцирования бизнеса компании.

- Признание дохода (финансового результата) с учетом дополнительного анализа завершенных и незавершенных контрактов и обязательств.
- Используемые методы начисления амортизации с учетом сроков определенных для конкретных объектов.
- Инвентаризация основных средств с учетом непрерывности основной деятельности.
- Расчет и учет деловой репутации компании — гудвилл.
- Выплаченные и невыплаченные вознаграждения и наличие внебалансовых обязательств от аренды, проектного финансирования и пр.

Корректировка отчетности помогает полностью ее преобразовать для получения ключевых выводов о реальной стоимости активов и реальной производительности, которые оказывают влияние на финансовые риски компании.

Возможность получения прибыли является одним из важнейших факторов защиты от банкротства. Компании, которые генерирует более высокую операционную прибыль и прибыль на капитал имеют большую способность для привлечения внешнего капитала и кредитных ресурсов, что в целом отражается на их финансовой устойчивости.

Основными признаками, определяющими финансовую устойчивость компаний являются: прибыль до налогообложения, чистый операционный доход, рентабельность активов. Абсолютное значение коэффициентов играет не меньшее значение, чем анализ абсолютных показателей в отчетности. Тем не менее, как мы уже указывали ранее, различные промышленные отрасли имеют различные производственные циклы, а значит различную рентабельность и прибыль на капитал. Например, фармацевтическая промышленность обычно генерирует высокую операционную рентабельность и высокую прибыль на капитал. Компании оборонной промышленности генерируют низкую операционную маржу, но имеют высокую доходность на капитал и т.д.

Таким образом, процесс отраслевого сегментирования оказывает существенное значение в целях формирования рейтинга промышленных компаний. Однако для того, чтобы его провести по конкретному предприятию, необходимо определить основания для выделения таких сегментов. Примерный алгоритм сегментирования отчетности в целях формирования отраслевого рейтинга, мы привели на рисунке 2.

Исходя из указанного нами алгоритма, возможно, не только сегментировать профильный и непрофильный бизнес с учетом критериев финансового риска, но и идентифицировать источники прибыли от



Рис. 2. Алгоритм сегментирования отчетности в целях формирования отраслевого рейтинга [авторская разработка]

основной и неосновной деятельности. Подобные подходы сегодня широко используют ведущие рейтинговые агентства, применяя стандарты международной финансовой отчетности¹. Впоследствии информация статистически обрабатывается и классифицируется по географическим и отраслевым сегментам промышленности.

Ключевая задача сегментирования отчетности в целях получения отраслевого рейтинга заключается также в возможности прогнозирования банкротства компании с учетом выявления конкретной причины и признаков несостоятельности. Кроме того, практика сегментирования

¹ Трофимова Л.Б. Особенности построения сегментной отчетности в соответствии с международным стандартом IFRS 8 «Операционные сегменты» // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 12. С. 2–6.

отчетности ² позволяет получить данные, по суммарной выручке всех направлений бизнеса сопоставив с общим показателем компании, суммарной величине прибыли или убытка в зависимости от финансового результата, сопоставив с аналогичными показателями до налогообложения либо за отчетный период, суммарной величине активов в сопоставлении с общей величиной активов компании. Указанная информация поможет скорректировать прогноз в отношении будущей деятельности компании, а также сформировать необходимую статистику в целях антикризисного управления.

Используемые источники

1. Трофимова Л.Б. Особенности построения сегментной отчетности в соответствии с международным стандартом IFRS 8 «Операционные сегменты» // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 12. С. 2–6.
2. Казакова Н.А., Федченко Е.А., Черепанова Л.А. Проблемы релевантности оценки финансовой устойчивости агробизнеса при переходе на МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 30. С. 2–9.
3. Безбородова Т.И. Учетное обеспечение процесса принятия управленческих решений в условиях антикризисного управления // Все для бухгалтера. 2011. № 5. С. 3–8.

² Казакова Н.А., Федченко Е.А., Черепанова Л.А. Проблемы релевантности оценки финансовой устойчивости агробизнеса при переходе на МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 30. С. 2–9.; Безбородова Т.И. Учетное обеспечение процесса принятия управленческих решений в условиях антикризисного управления // Все для бухгалтера. 2011. № 5. С. 3–8.

Глухова М. И.
кандидат экономических наук, доцент,
Первый государственный медицинский
университет им. М. И. Сеченова

Борщёва Н. Л.
кандидат экономических наук, доцент,
Первый государственный медицинский
университет им. М. И. Сеченова

Государственные корпорации: противоречия и перспективы функционирования

В статье раскрыта сущность, особенности функционирования государственных корпораций в России и за рубежом. Выявлены недостатки в функционировании и определены перспективы на будущее.

Ключевые слова: государственная корпорация, организационно-правовая форма, государственная собственность.

State corporations: conflict and prospects for the functioning

The article reveals the essence, peculiarities the functioning of state corporations in Russia and abroad. Identified weaknesses in the functioning and prospects for the future.

Keywords: state corporation, the legal form of incorporation, state ownership.

Государственные корпорации и совокупность проблем их функционирования, их будущее и зарубежные аналоги – тема не просто актуальная в академических научных кругах, но и модная, и популярная. Научные статьи и диссертации, теледебаты, диспуты, обсуждения в Государственной Думе, на интернет-форумах приковывают к себе внимание экономистов и людей, несвязанных с экономикой. Характер отношения к таким корпорациям – явно негативный. «Разложение основ российского хозяйственного законодательства», «организационно-правовая чехарда», «приватизация без приватизации» – вот самые мягкие эпитеты, которые слышны в их адрес. Практически каждая статья содержит длинный перечень недостатков подобных корпораций (в том числе и наша), и обсуждение, как правило, приводит к «осуждению».

Обратимся к истокам.

Термин «корпорация» экономисты связывают с позднелатинским «corporatio» – общество, союз, группа лиц, объединенная общностью

профессиональных сословных или иных интересов. Юристы ищут корни понимания сути корпорации в источниках римского права, по их мнению, термин «корпорация» в большей степени происходит от латинского «*corpus habere*». Последнее соответствует правам «юридической личности», современным языком – юридического лица. Такие права признавались за частными союзами в Римской империи уже в императорский период (начиная со 160-х годов н.э.).

Либеральные реформы начала 90-х годов 20-го века преследовали главной целью разгосударствление экономики, «освобождение» национального хозяйства от чрезмерного вмешательства государства, в связи с этим, Гражданский кодекс РФ не предусматривает такой организационно-правовой формы как государственная корпорация. В то же время дух закона и принцип либерализма гласит, что все корпоративные формы должны быть регламентированы данным кодексом, юристы видят в этом серьезное противоречие и употребляют такой термин как «маргинальная форма»¹.

Таблица 1²

Список государственных корпораций

Корпорация (краткое название)	Дата создания	Законодательный акт
1. АРКО	08.07.1999	№144-ФЗ
2. Агентство по страхованию вкладов	23.12.2003	№177-ФЗ
3. Внешэкономбанк	17.05.2007	№82-ФЗ
4. Роснанотех	19.07.2007	№139-ФЗ
5. Фонд содействия реформированию ЖКХ	21.07.2007	№185-ФЗ
6. Олимпстрой	30.10.2007	№238-ФЗ
7. Росатом	01.12.2007 г.	№ 317-ФЗ
8. Ростехнологии	23.11.2007 г.	№ 279-ФЗ

Их создание начинается с 1999 года, когда государство организует специфическую некоммерческую организацию – АРКО. Это была первая и долгое время (по российским меркам) единственная госкорпорация, ликвидированная в 2004 году. С 2007 года появляется сразу несколько корпораций, существующих по настоящее время. Каждая из них настолько специфична, что регламентируется отдельным ФЗ, причем положения и требования разных ФЗ весьма специфичны.

¹ Грищенко А.И. Моралес К. Корпорации в России и зарубежных правовых порядках. – Режим доступа: www.juristlib.ru/book_5156.html/

² http://prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc

Законы с мая месяца 2007 года следуют буквально один за другим. ФЗ от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», ФЗ от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии», ФЗ от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий», ФЗ от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития», ФЗ от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», ФЗ от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», ФЗ от 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта»³.

А уже с 2008 года в адрес государственных корпораций слышится критика.

Проведенные в 2009 году финансовые проверки выявили серьезные нарушения, в связи с чем «Роснано» в 2010 году преобразована в ОАО. В ближайшее время все госкорпорации подвергнутся тем или иным изменениям.

Но необходимо внимательно рассмотреть, какова же сущность данной организационно-правовой формы. Государственная корпорация — юридическое лицо, созданное государством на базе государственного имущества с целью решения государственных задач, прекращающее свою деятельность исключительно по воле государства.

Каждая из них имеет свою цель, но их общей функцией является та или иная грань безопасности государства. Эти грани можно представить в виде таблицы.

Таблица 2

Корпорация (краткое название)	Функции
Агентство по страхованию вкладов	Внутренняя финансовая безопасность
Внешэкономбанк	Внешняя финансовая безопасность
Ростехнологии (завершает свою деятельность в 2014 г.)	Технологическая безопасность
Фонд содействия реформированию ЖКХ (завершает свою деятельность в 2013 г.)	Безопасность коммунального хозяйства
Олимпстрой завершает свою деятельность в 2015 г.)	Бюджетная безопасность
Росатом	Экологическая безопасность

³ http://prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc

Ряд ученых выделяют следующие признаки государственной корпорации:

1. Организация — юридическое лицо
2. Организация некоммерческого характера
3. Организация, преследующая специальные цели
4. Организация, членство иных субъектов в которой исключено
5. Организация, учрежденная исключительно РФ
6. Организация, создаваемая с помощью ФЗ
7. Организация, не требующая учредительных документов
8. Организация, имеющая единую вертикальную систему управления
9. Организация, уставный капитал которой — имущественный взнос государства
10. Организация, контроль в которой проводится напрямую Правительством РФ или Президентом РФ
11. Организация федерального уровня власти ⁴.

Напрашивается сам собой вопрос, а есть ли аналоги подобных структур в иных странах. Оказывается, есть, причем как в развитых, так и в развивающихся.

Чаще всего аналогом госкорпораций называют железнодорожную компанию «Amtrak».

«Amtrak» или National Railroad Passenger Corporation — национальная корпорация железнодорожных пассажирских перевозок США. Она была учреждена Конгрессом в 1971 г. Имеет официальный статус государственной компании по коммунальному обслуживанию. При этом является акционерным обществом, привилегированные акции которого принадлежат федеральному правительству, а обыкновенные — страховой компании и нескольким железным дорогам. Эта компания демонстрирует идеи государственного и частного партнерства и во многом схожа с нашими государственными корпорациями. Так, Государственный контроль осуществляется, в частности, через состав Совета Директоров: кандидаты в него рекомендуются президентом страны и утверждаются Сенатом (семь членов совета директоров избираются на пятилетний срок). В состав совета входит министр транспорта США. Компания получает государственные средства в виде субсидий и осуществляет перевозки в 43 штатах.

Всем известна смешанная государственно-частная компания — Би-Би-Си.

⁴ Семенов А.В., Серегина Т.А. Особенности правового положения государственной корпорации//Право и экономика, 2008, № 2. С. 5.

В Великобритании Network Rail – квазигосударственная «бесприбыльная корпорация без акционеров» (a company limited by guarantee) – по своему формальному статусу наиболее близка к российским государственным корпорациям. Network Rail появилась в начале текущего десятилетия в результате политического компромисса. Ее необходимость была обусловлена неудачной попыткой приватизации железнодорожной инфраструктуры. Правительство консерваторов, предпринявшее в 1996 г. реформу, опиралась на признанную впоследствии деструктивной концепцию принудительного разделения монопольных видов деятельности. Государственная монополия British Rail была разделена, следующим образом: подвижной состав разделили между 130 компаниями-операторами, а все рельсовые пути общей длиной в 21 000 миль стали собственностью акционерной компании Railtrack. Однако последняя не получила полных прав собственника железнодорожной инфраструктуры. На компанию было наложено множество и запретов. Так, например, обязанность предоставлять «равный и недискриминационный доступ» ко всем участкам пути для всех компаний-операторов.

А также обязательное государственное вмешательство во всех случаях, когда со стороны компании будет проявляться стремление получить сверхприбыль от инвестиций или отказаться от проектов инновационных развития без веских причин. В 1967 году в Британии были национализированы многие предприятия металлургической промышленности, которые функционируют в какой-то мере как государственные корпорации.

В Китае на базе прежних десяти министерств, так или иначе имеющих отношение к машиностроению, было образовано 10 торгово-промышленных корпораций⁵.

Таким образом, государственные корпорации не являются нонсенсом или недоразумением. У них есть четкий правовой статус, который был определен в 1999 году внесением дополнительной статьи 7.1 в Федеральный Закон от 12. 01. 1996 № 7 ФЗ «О некоммерческих организациях», имеется позитивный международный опыт их функционирования, который можно и нужно использовать. Реформирование и преобразования корпораций, происходящее в настоящее время, представляет собой попытку совершенствования государственного и частного партнерства.

⁵ Государственные корпорации в экономическом развитии России/ Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г. Москва: Ин-т экономики, 2009. С. 7.

Но недостатки, причем системного характера, имеются в значительном количестве. Остановимся на них более подробно.

1. Отсутствие четкости и юридического ограничения целей и функций. Они размыты, а потому могут трактоваться максимально широко, следовательно, использоваться в своих интересах.

2. Утрата государством прав на имущество, передаваемое корпорации. Отсюда обвинения в «приватизации без приватизации». Хотя по содержанию события речь идет скорее о микшированной национализации, так увеличивается степень государственного воздействия на хозяйственные процессы.

3. Индивидуально-правовое регулирование каждой конкретной корпорацией. Этот недостаток особенно часто обсуждается на всех уровнях.

4. Недостаточный контроль со стороны государства. Проверки финансового состояния последних 3 лет подтвердили, что это действительно так. Отсутствие контроля со стороны Счетной палаты РФ привело к чрезмерному и неэффективному расходованию средств.

5. Изменение роли государства в экономике и степени его влияния на хозяйственные процессы. Причем данное изменение трактуется с совершенно противоположных точек зрения. Кто-то видит в государственных корпорациях лишение государством части собственности, которая «уводится» в тень, а потом может и вовсе исчезнуть. Другие, как и мы, авторы этой статьи, напротив, полагают, что «рука государства» становится длиннее и сильнее. Действительно, с одной стороны, имущество уже перестает быть государственной собственностью и у учредителя нет четко прописанных законодательством механизмов влияния на деятельность корпораций, с другой — они подчиняются непосредственно Президенту РФ и Правительству, что превращает их фактически в государственную собственность.

6. Ни в одном из законов четко и детально не проработаны компетенции руководящих органов. Вероятно, это связано с тем, что руководство полностью подчиняется воли, целям, установкам и приказам со стороны государства.

7. Относясь формально к некоммерческим организациям, содержание ГК таковыми не являются, они нечто новое и среднее между коммерческими и некоммерческими.

8. Диверсификация и отсутствие рыночного риска приводит к разрастанию общих активов, разбуханию непрофильных активов, необоснованной капитализации, и, как следствие, снижению ликвидности.

9. Потенциальная монополизация. Бурный рост и разрастание активов могут привести к захвату рынка и появлению еще одной моно-

полии. Монополист, как известно, опасен взвинчиванием цен. Так, ОАО «Газпром» в 2001–2006 году имел рентабельность производства на уровне 60%, валовая прибыль за этот период без существенного роста добычи при невысоких темпах инфляции увеличилась с 253,7 млрд. рублей до 847, 8 млрд. рублей, то есть в 3 с лишним раза. А чистая прибыль за счет роста тарифов возросла в 5 с половиной раз. Таким образом, у ОАО «Газпром» не было абсолютно никаких причин увеличивать цены. Только желания⁶.

10. Потенциальная возможность потери конкурентности и прозрачности, если корпорации получают право размещения государственного заказа. А возможность получить это право у них имеется.

Однако, самые существенные негативные моменты, на наш взгляд, связаны с отсутствием ответственности (и законодательного механизма ответственности и ответственности как таковой) за ненадлежащее использование ресурсов и отсутствием прорыва в сфере высоких технологий, инноваций. Почти все государственные корпорации, так или иначе, имели именно эту цель. Цель, к сожалению, оказалась не реализована. Финансовые ресурсы ушли «в никуда». Хотя понятно – куда.

И все-таки у такой формы как государственные корпорации есть будущее. Это удобная организационно-правовая форма для развития партнерства бизнеса и государства.

Да, в какой-то мере это микшированная и несколько завуалированная форма возвращения государства в экономику. В 90-х государство слишком внезапно и хаотично «ушло» из хозяйственной жизни. Возвращение посредством национализации и резкого изменения отношений собственности связано с огромным риском социального взрыва. Создание государственных корпораций – путь практически безболезненный, идти по нему необходимо. Думается, их было слишком много, а механизмы регулирования разработаны были крайне слабо. Государственная корпорация в условиях рынка – исключение из общего правила. А исключений много быть не может. Индивидуальный контроль невозможен в массово создаваемых проектах. Нужен правильный и тонкий индивидуальный подход. Перспективы развития подобных корпораций видятся в более активном участии науки в корпоративной цепочке, Научные центры, университеты, академии должны стать в центре корпораций. Безусловно, госкорпорации активно сотрудничали с ведущими научными организациями, например,

⁶ Государственные корпорации в экономическом развитии России/ Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г. Москва: Ин-т экономики, 2009. С. 13.

«Роснано», продвигало проекты Научного центра «Курчатовский институт», но научные организации не были в эпицентре корпорации. В современных условиях, когда наука и образование должны играть ведущую роль в общественной и экономической жизни это становится необходимо. «Отмывание» денег – это вопрос чести и совести. Их формирование – дело длительного времени. Но как раз наука и образование должны сделать так, что бы эти явления если не ушли из нашей жизни навсегда (надеяться на это – полнейший идеализм), но были бы сведены к минимуму. Если это произойдет – у государственных корпораций и России есть перспективы развития.

Используемые источники

1. Государственные корпорации в экономическом развитии России/ Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г. Москва: Ин-т экономики, 2009.
2. Грищенко А.И. Моралес К. Корпорации в России и зарубежных правовых порядках. – Режим доступа: www.juristlib.ru
3. Семенов А.В., Серегина Т.А. Особенности правового положения государственной корпорации //Право и экономика, 2008, № 2. С. 5.
4. http://prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc

Коновалова Д. О.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Определение оптимальных подходов к управлению кризисом предприятия на основе существующих методик оценки уровня их финансово-экономической устойчивости

Статья посвящена вопросам определения оптимальных подходов к управлению кризисом предприятия на основе методик оценки их финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; платежеспособность, предприятие, оценка.

Definition of optimum approaches to management enterprise crisis on the basis of existing techniques estimates of level of their financial and economic stability

Article is devoted to questions of definition of optimum approaches to management of enterprise crisis on the basis of techniques of an assessment of their financial stability.

Keywords: financial stability; solvency, enterprise, assessment.

Определение оптимальных подходов к управлению кризисными явлениями на отечественных предприятиях на основе оптимальных методов оценки их финансовой устойчивости – является наиболее востребованной антикризисной мерой по поддержанию роста и развития отечественной экономики.

Поскольку платежеспособность, равно как и кредитоспособность, связаны с доходностью и прибыльностью предприятия, применение таких методик позволяет дать достаточно эффективную оценку его реального состояния и может быть применено к определению зарождающегося кризиса.

В настоящее время существуют различные подходы к классификациям методик оценки кредитоспособности. Их делят на количественные и качественные, многокритериальные и основанные на интегральных (объединенных) показателях¹.

В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее ши-

¹ Вишняков И.В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков: Учебное пособие. СПб, 1998. С. 18.

рокое применение получили модели, разработанные Альтманом Э., Тоффлером Р. и Тишоу Г.

Впервые, в середине 60-х гг. прошлого столетия, Альтманом Э. была предложена простейшая эконометрическая модель, позволяющая прогнозировать возможности банкротства. В ее основе лежали два простейших показателя: текущая ликвидность и вес займов в пассивах компании. С позиции Альтмана Э. именно эти два показателя наиболее существенно влияли на прогнозную оценку банкротства, в научной литературе данная модель получила название двухфакторной по причине использования только двух показателей для анализа ².

Альтман был противником проведения одномерного финансового анализа, поскольку любые финансовые показатели чрезвычайно восприимчивы к различным сценариям и отраслям. В связи с чем, именно Альтманом впервые был проведен анализ вероятности банкротства за счет объединения множества финансовых коэффициентов в рамках линейной регрессии и определена Z-модель для ее идентификации. Впоследствии именно на основе модели Альтмана были разработаны аналогичные модели с учетом межстрановых и финансовых различий. Однако, несмотря на индивидуальность каждой модели, все они имеют общие признаки и основаны на их дифференцировании и статистической обработке.

В начале 70-х, Альтман несколько усовершенствовал данную модель, дополнив уже имеющийся перечень финансовых показателей, поскольку ранее в ней не учитывались размер краткосрочный пассивов, оборотных активов, размер выручки и себестоимости произведенной продукции или услуг ³. Позднее появились пяти и семи факторные модели для цели определения вероятности возникновения банкротства.

Несмотря на то, что Альтман в своей модели сделал важную попытку взаимосвязанного анализа таких показателей, как прибыль, выручка от реализации продукции, собственный капитал, нераспределенная прибыль, чистый оборотный капитал и величина всех активов, эта модель не лишена отдельных недостатков. Существуют различия в финансовых показателях России и зарубежных стран; отсутствие гибкой системы налогообложения, что приводит к различиям в бухгалтерском и финансовом учете и пр., что делает невозможным использование данной модели применительно к российским предприятиям.

² Altman E. I. and T. P. McGough: Evaluation of a company as a going concern.// Journal of Accountancy. № 34. 1974.

³ Altman E.I. et al.: Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance. JAI press, Greenwich, Connecticut, 1981. P. 418.

Вместе с тем, наряду с отмеченными недостатками модели Альтмана для применения ее в практике прогнозирования банкротства для отечественных предприятий, существуют и неоспоримые достоинства, такие как: высокая вероятность прогнозирования банкротства; возможность проведения сравнительного анализа предприятий в рамках отдельных отраслей и пр.

Аналогичные модели разрабатывались и другими учеными. Еще в середине 90-х британские ученые Тоффлер Р. и Тишоу Г. на основе анализа ключевых измерений деятельности корпорации – таких как прибыльность, оборотный капитал, финансовый риск и ликвидность – предложили четырехфакторную прогнозную модель платежеспособности⁴. Работа по совершенствованию таких моделей с использованием различных уточняющих коэффициентов продолжалась в западных странах и в России.

Например, в основу модели предложенной Кочетковым Е.П.⁵, были положены показатели динамического норматива и математического аппарата матриц. Автором был определен набор показателей, наиболее полно отражающих характеристики финансово-экономического состояния (ликвидность и платежеспособность, прибыльность и рентабельность, деловая активность, структура капитала, экономический потенциал, также добавлено «золотое правило экономики»). Темпу изменения каждого показателя был присвоен нормативный ранг, соответствующий эталонному состоянию предприятия. Оценивая ранги фактической динамики показателей можно было оценить их отклонение от нормы и выделить как требующие особого внимания те из них, отклонение которых максимально.

С нашей точки зрения, построение эталонной динамики показателей и измерение отклонений от нее их фактических значений однозначно помогает определить наиболее узкие места в управлении финансовой деятельностью предприятия с учетом вероятности возникновения банкротства. Наиболее существенным недостатком предложенного под-

⁴ Энгельгардт Е.О., Дягель О.Ю. Диагностика как элемент системы антикризисного управления субъектами предпринимательства в сфере услуг // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: Материалы VI межвузовской научной конференции аспирантов. Красноярск, 20 ноября 2006 г. С. 64–70.

⁵ Кочетков Е.П. Разработка методики оценки уровня финансово-экономической устойчивости бизнеса / Е.П. Кочетков // Молодежь. Образование. Экономика: Сборник научных статей XIII Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, студентов и аспирантов. 26 апреля 2012 г. Ярославль. / Ярославский филиал МЭСИ; Под науч. Ред. М.В. Макаровой. Ярославль: Издательство «Еще не поздно!», 2012. – С. 431.

хода является отсутствие обоснования предела роста показателей финансовой устойчивости предприятий в рамках отраслевого разреза.

Анализ сильных и слабых сторон представленных выше моделей, показал, что конкретную методику прогнозирования вероятности банкротства предприятия следует выбирать в зависимости от следующих факторов: отрасли и характера деятельности предприятия; организационной формы предприятия; оборота, прибыли и объема заемных средств предприятия; достоверности и доступности источника данных для анализа.

Кроме того, предпочтительно синхронно использовать несколько методов прогнозирования, фактически выполняя взаимопроверку точности полученных результатов. Однако, поскольку данные методики были разработаны в результате применения статистических методов, возможно получение не коррелирующихся результатов при использовании разных методических подходов. В чем же заключается необходимость синхронного использования различных методов?

Приведенные выше модели учитывают исключительно финансовые показатели деятельности предприятия, тогда как истинные причины наличия и развития кризиса в организации могут быть раскрыты частично или не раскрыты вовсе. В большинстве случаев финансовый кризис предприятия — следствие «управленческого» кризиса, иначе говоря, следствие ошибок и упущений, допущенных в ходе функционирования предприятия. Именно поэтому считаем целесообразным обязательное сочетание финансовых и не финансовых методик оценки деятельности предприятия. Данный вывод был отчасти уже озвучен нами в первой главе исследования.

Одной из так называемых качественных моделей прогнозирования кризиса на предприятии является упомянутая нами ранее модель А-счета Аргенти.

Алгоритм использования данной модели включает в себя создание гипотетического сценария, согласно которому предприятие испытывает кризис. Признаки надвигающихся финансовых проблем могут включать следующие:

- существуют объективные предпосылки банкротства, связанные с несвоевременным исполнением взятых на себя обязательств или их полным неисполнением, что характеризует качество финансового менеджмента на предприятии;
- количество и объем уже существующих финансовых проблем, оказывает существенное влияние на деловую репутацию компании, вследствие чего ее рыночная стоимость заметно снизилась;

- существуют внутренние причины, обуславливающие признаки надвигающегося банкротства (корпоративные конфликты, слияние или поглощение компании и пр.)

В отличие от количественных методов оценки финансового состояния компании, качественные методы позволяют систематизировать основные факторы, влияющие на возможность банкротства компании. И в этом смысле методология Аргенти фактически являлась «пионером» в данном направлении финансового анализа.

Ее практическое использование позволяет во-первых, дифференцировать и упорядочить наиболее существенные факторы влияющие на качество менеджмента, организационной структуры, стратегии развития, поведенческих мотивов сотрудников; во-вторых, структурировать основные факторы внешней и внутренней среды, предопределивших ухудшение финансового состояния предприятия; в-третьих, выработать адекватные управленческие решения позволяющие выйти компании из кризисной ситуации с наименьшими издержками.

Кроме того, систематическое использование данной методики позволяет накопить статистику по предприятиям в отраслевом разрезе, что в дальнейшем может быть использована для формирования отраслевых рейтингов, рейтингов финансовой устойчивости компаний на рынке.

Вместе с тем, данная методика не лишена и отдельных, с нашей точки зрения, несущественных недостатков, связанных с длительным периодом сбора данных о деятельности компании, что не позволяет ее использовать в режиме многозадачности, когда необходимо решить сразу несколько проблем одновременно.

Именно поэтому считаем, что для повышения качественного анализа деятельности предприятия и принятия решений, основанных как на оценке экономико-финансовых, так и нефинансовых составляющих деятельности организации, в т.ч. для определения наличия кризиса и его стадии в организации, считаем, что необходимо совместное использование финансовых и нефинансовых методик, рассмотренных нами выше.

Используемые источники

1. Вишняков И.В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков: Учебное пособие. СПб, 1998. С. 18.
2. Altman E. I. and T. P. McGough: Evaluation of a company as a going concern // Journal of Accountancy. № 34. 1974.

3. Altman E.I. et al.: Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance. JAI press, Greenwich, Connecticut, 1981. P. 418.
4. Энгельгардт Е.О., Дягель О.Ю. Диагностика как элемент системы антикризисного управления субъектами предпринимательства в сфере услуг // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: Материалы VI межвузовской научной конференции аспирантов. Красноярск, 20 ноября 2006 г. С. 64–70.
5. Кочетков Е.П. Разработка методики оценки уровня финансово-экономической устойчивости бизнеса // Молодежь. Образование. Экономика: Сборник научных статей XIII Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, студентов и аспирантов. 26 апреля 2012 г. Ярославль. Ярославский филиал МЭСИ/Под науч. ред. М.В. Макаровой. Ярославль: Издательство «Еще не поздно!», 2012. С. 431.

Лукашенко И. В.
зав. Международной финансовой лабораторией
Международного финансового факультета,
Финансовый университет при правительстве РФ

Углеродная единица как новый инструмент на финансовом рынке: причины появления и развитие торговли

В статье рассматриваются механизмы перехода мировой экономики на новый уровень хозяйствования, введение и развитие такого инструмента, как углеродная единица.

Ключевые слова: парниковые газы, углеродная единица, механизмы уменьшения выбросов, системы торговли квотами, энергоэффективность.

Carbon unit as the new tool in the financial market: reasons of emergence and trade development

The mechanisms of the global economy transition to a new level of management, the introduction and development of an instrument such as a carbon unit is considered in given article.

Keywords: greenhouse gases, carbon unit, mechanisms of emissions reduction, emissions trading schemes, energy efficiency.

Мировой финансовый рынок регулярно пополняется новыми финансовыми инструментами. Их появление обусловлено как потребностями хозяйствования, так и развитием компьютерных технологий и некоторыми другими факторами. С ростом этих инструментов увеличивается финансовая глубина экономики, уровень ее развития, но они же могут явиться причиной нежелательных событий, в частности финансовых кризисов. Данная статья посвящена исследованию появления и развития такого инструмента как углеродная единица, видам углеродных единиц и состоянию дел на рынке так называемой углеродной торговли.

Если рассматривать появление углеродной единицы с точки зрения потребностей экономики, то следует начать с постепенного перехода мировой экономики на постиндустриальный уровень, то есть со смены способа хозяйствования. Если ранее для поддержания своей жизнедеятельности человечество использовало экстенсивные методы, то со временем стало понятно: продолжение развития в этом направ-

лении ведет к существенному дисбалансу в биосфере ¹. По принципу обратной связи экологические кризисы, вызванные непродуманной, плохо просчитанной экономической политикой человечества в целом, а техногенных центров цивилизации ² в особенности, стали серьезным разрушительным фактором.

Назовем только два просчета в базовых принципах индустриального ведения хозяйства: принятие за ноль себестоимости природных ресурсов ³ и отсутствие безотходного цикла хозяйствования ⁴.

Количество ошибок индустриального общества можно продолжить, но для целей данной статьи вышеперечисленные представляются наиболее важными.

Новый экономический этап потребовал новых инструментов оценки или показателей развития. Организация Объединенных наций и Всемирный банк предложили перейти от сравнения уровней экономик различных стран по приросту ВВП (или приросту ВВП на душу населения) к комплексным показателям, таким как Экологический внутренний продукт (или в развернутом прочтении: экологически адаптированный чистый внутренний продукт – ЭЧВП, *Environmentally adjusted net domestic product, EDP*), рассчитываемый по следующей формуле:

$$EDP = (NDP - DPNA) - DGNA, \quad (1)$$

где *NDP* – чистый внутренний продукт (*Net Domestic Product*);

DPNA – оценочная стоимость истощения природных ресурсов (*Depletion of Natural resources Assessment*);

DGNA – оценочная стоимость природного ущерба: выбросы и другие отходы (*Damage of Nature Assessment*) ⁵.

¹ Биосфера – целостная геологическая оболочка Земли, заселенная живыми организмами и качественно преобразуемая ими с целью улучшения жизнепригодных свойств. (Воронова О.Н. Природопользование // Образовательный сайт. URL: <http://www.voronova-on.ru/prirodopolzovanie/geosxerz/zkogeosust/index.html>).

² Мегалополисы, промышленные центры и иные точки планеты, испытывающие наибольшее влияние со стороны процесса и продуктов хозяйственной деятельности человека.

³ Имеется в виду стоимость затрат на воспроизводство или компенсацию потерь от невозможности возобновления, а не стоимость добычи природных ресурсов.

⁴ Под циклом хозяйствования понимается последовательность: добыча ресурса – его переработка – получение продукта – утилизация отходов. Его незавершенность проявляется в пренебрежении утилизацией отходов.

⁵ Тарасова Н. П., Кручина Е. Б « Индексы и индикаторы устойчивого развития», URL: http://www.cawater-info.net/ecoindicators/pdf/tarasova_kruchina.pdf

Из уравнения (1) следует, что для улучшения данного показателя экономического развития нужно уменьшать количество отходов производства.

ПАРНИКОВЫЕ ГАЗЫ

Если утилизация твердых и жидких отходов представляет собой технологически решаемую задачу⁶, то газообразные отходы хозяйственной деятельности человека трудно поддаются не только утилизации, но и простому подсчету.

Не перечисляя всех последствий выбросов промышленных газов, остановимся лишь на одном из них – парниковом эффекте, создаваемом группой газов – диоксидом углерода CO_2 и его эквивалентами: двуокисью азота – N_2O , метаном – CH_4 , гидрофторуглеродами – HFC_x , перфторуглеродами – PFC_x , шестифтористой серой – SF_6 . Эти газы, способные накапливаться в высших слоях атмосферы (на высоте около 10 км) препятствуют инфракрасному (тепловому) излучению, исходящему с поверхности Земли. Созданный подобным парниковым эффектом климатический сдвиг может привести к масштабным природным изменениям: от смены условий хозяйствования до катастроф мирового порядка⁷.

Не все ученые, исследующие влияние парниковых газов на экологию, признают человеческий (антропогенный) фактор решающим в сравнении с естественными явлениями, происходящими на Земле⁸. Тем не менее, факт увеличения концентрации CO_2 на 20%⁹ за прошед-

⁶ Каку М. «Физика будущего». М., 2012. С. 328.

⁷ Lovelock J. E. «The Earth is about to catch a morbid fever that may last as long as 100 000 years»// The Independent. – 16.01.2006 URL: <http://www.independent.co.uk/voices/commentators/james-lovelock-the-earth-is-about-to-catch-a-morbid-fever-that-may-last-as-long-as-100000-years-523161.html>

⁸ Многие ученые считают, что CO_2 – природный газ, выделяемый Океаном (Марчито, Леман), почвой (Моисеев, Марчук, Белотелов и др.), и выбросы его природой превышают во много раз антропогенные выбросы (Чернавская, Васильева и др.). Некоторые ученые, такие как Варенхольц, Абдусаматов утверждают, что парниковый эффект (с повышением температуры) зависит не только от концентрации парниковых газов, но и от циклов солнечной активности (≈ 1000 , 217, 87 лет).

По мнению зав. лабораторией космических исследований Главной астрономической обсерватории РАН в Санкт-Петербурге Х. Абдусаматова Земля прошла пик высокой солнечной активности (с 2005 активность идет на убыль) и период похолодания продлится, по крайней мере, еще несколько десятилетий. (Абдусаматов Х.И. « На Землю надвигается ледниковый период»//Файл – РФ. – 06.05.2013. URL: http://file-rf.ru/analitics/101_06.05.2013).

⁹ Доклад Межправительственной группы экспертов по изменению климата, Техническое резюме доклада рабочей группы I, стр. 1–37 URL: http://www.grida.no/climate/ipcc_tar/vol4/russian/pdf/wg1sum.pdf

шее столетие наблюдений признают и сторонники, и противники антропогенной теории накопления парниковых газов в атмосфере¹⁰.

Среди возможных последствий этого явления: таяние арктических и антарктических льдов, выброс придонных арктических метаногидратов, таяние вечной мерзлоты Восточной Сибири с выделением тех же метаногидратов, замедление Гольфстрима, смена климата и другие. Эти явления настолько нежелательны с точки зрения экономики, что если у человечества есть хотя бы маленький рычаг противодействия, его нужно использовать.

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ

Неудовлетворенность старой индустриальной моделью и необходимость развития новых экономических инструментов и механизмов была достаточно четко сформулирована в документе «Повестка дня на XXI век», принятом на Конференции ООН в 1992 году¹¹, посвященной новой модели развития мировой экономики и защите окружающей среды. Основная идея заключалась в том, что существующая модель себя исчерпала. Традиционная экономика неэффективна, не обеспечивает устойчивого роста, и не подходит для копирования развивающимися странами. Цель традиционной индустриальной модели хозяйствования — увеличение количества благ устарела. Она вызвала неограниченное производство товаров и услуг, абсолютизацию роста ВВП без учета характера этого увеличения, экстенсивного или интенсивного. Была признана необходимость направления экономики на достижение устойчивого развития. Его определение дано в отчете комиссии Брундтланд Генеральной Ассамблеи ООН еще в 1987 году. Суть его сводится к сохранению прав будущих поколений на удовлетворение собственных нужд и ответственность нынешнего поколения за методы и результаты хозяйствования, за сохранение видового биоразнообразия, энергоресурсов и т.д.¹²

Достижение устойчивого развития — это стратегическая цель. Она должна сопровождаться тактикой, механизмами и инструментами ее реа-

¹⁰ Сейчас концентрация парниковых газов в атмосфере составляет 336 частей на 10⁶ (Диневиц Л., Бадахова Г., Каплан Г. «К вопросу об изменении климата» // Электронный научный семинар. — Пер. № 0305. — 30.03.2012. URL: <http://www.elektron2000.com/article/1010.html>).

¹¹ A/CONF.151/26/REV.1(VOL.1), — 3—14.07.1992. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml

¹² Brundtland G. H. WCED Report «Our common future», The General Assembly of UNO, an Annex to document A/42/427 — Development and International Co-operation: Environment, — 1987, Part II, par. 2.1 URL: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>

лизации. То есть помимо политической воли к изменениям необходим некий импульс, толчок, конкретные меры, которые бы не просто обязали, но и заинтересовали владельцев и управляющих бизнесом вкладывать средства в необходимую для достижения поставленной цели трансформацию производства. Иначе не преодолеть инерцию хозяйствующего мышления – максимизацию прибыли при минимизации издержек.

За основу перехода к устойчивому развитию международное сообщество в лице Межправительственной группы экспертов по изменению климата (IPCC – МГЭИК) выбрало минимизацию экологических последствий экономической деятельности.

Тактикой стала стабилизация содержания CO₂ и его эквивалентов в атмосфере. Были разработаны 5 механизмов уменьшения выбросов, а единицей измерения сокращений или, для краткости, **углеродной единицей** стала 1 метрическая тонна выбросов CO₂¹³.

Принятый 9 мая 1992 года в Нью-Йорке текст Рамочной конвенции Организации объединенных наций об изменении климата (РКИК ООН или *United Nation Framework Convention on Climate change – UNFCCC*) обозначил цели, принципы, и качественные обязательства¹⁴ подписывающих ее сторон (стран), в отношении усилий по стабилизации концентрации парниковых газов на определенном приемлемом уровне. Этот стратегический документ был дополнен в 1997 году Киотским Протоколом (КП) к Рамочной конвенции ООН об изменении климата. Протокол, принятый на третьей Конференции сторон в японском Киото, содержит перечень парниковых газов, секторов, категорий источников выбросов углекислого газа и эквивалентов. Но главное, что в его приложении прописаны определенные количественные обязательства для стран, подписавших РКИК ООН¹⁵. Ограничения или сокращения выбросов рассчитаны в процентах от базового года или периода (в основном базовым признан 1990 год). В целом размер сокращений варьировался от 5 до 8% выбросов¹⁶. От Австралии, Исландии, Норвегии, Новой Зеландии, России и Украины сокращений не требовалось. В этих странах поглощение CO₂ лесами на момент вступления КП в силу превышало промышленные выбросы.

¹³ Эмиссии остальных газов принято пересчитывать по углекислому газу в соответствии с потенциалом глобального потепления каждого газа. Данное исследование опускает слабые места методики подсчета выбросов.

¹⁴ Статьи 2, 3 РКИК ООН.

¹⁵ Списки стран приложения I РКИК ООН и приложения В КП различаются на 10%.

¹⁶ Приложение В Киотского Протокола.

В целом Киотский протокол – это ряд конкретных мер (механизмов) продвижения положений Рамочной конвенции в жизнь, причем заложенная в КП мера ответственности за выбросы парниковых газов различна для развитых и развивающихся стран (см. Таблицу 1).

Таблица 1

Принципы общей, но дифференцированной ответственности стран за увеличение парникового слоя в рамках Киотского протокола

Фаза КП	Развитые (индустриальные) государства	Развивающиеся государства
I период Киотских соглашений, 2008–2012 гг.	Снижение выбросов в среднем примерно на 5,2 % по сравнению с базовым 1990 годом за период ¹⁷ .	Нет обязательств в этот период, лишь добровольное участие в снижении выбросов посредством определенного механизма, (Clean Development Mechanism, CDM – Механизм Чистого Развития, МЧР), который будет рассмотрен ниже.
II период Киотских соглашений, 2013–2020 гг.	Снижение выбросов в среднем примерно на 21% по сравнению с базовым 2005 годом.	Добровольное установление внутривострановых ограничений на выбросы, помимо развития CDM – МЧР.

Высший орган ООН по исполнению Рамочной конвенции об изменении климата – это ежегодная Конференция государств-участников (или Конференция сторон), которая одновременно служит и Высшим органом ООН по выполнению Киотского протокола (после его принятия) – съездом государств-участников (съездом сторон). Их одновременное проведение преследует цели не только экономии, но и максимальной координации между конвенцией и протоколом (между стратегией и тактикой).

С принятием этих, на первый взгляд, сугубо экологических документов в международном масштабе был запущен механизм перехода от модели индустриального к модели устойчивого экономического развития. Или, как сказано в РКИК ООН, к «...установлению благоприятствующей и открытой международной экономической системы, которая приводила бы к устойчивому экономическому росту и развитию всех Сторон...»¹⁸.

¹⁷ Программа ООН по окружающей среде (UNEP, United Nations Environment Programme) Механизм чистого развития (МЧР). Национальная лаборатория Ризо, Роскилд, Дания ISBN: 87-550-386-6, стр. 5. URL: <http://www.oecd.org/env/outreach/34858100.pdf>.

¹⁸ UNFCCC A/AC.237/18 (Part II)/Add.1 Russian, Page 7.

С финансовой точки зрения появился рычаг, заставляющий бизнес, начиная с его самых опорных (энергетических) отраслей, перенаправлять финансовые потоки в дорогостоящие, но энергоэффективные, желательны безотходного цикла, проекты. Происходит переоценка ценностей, а точнее инвестиционных рисков (к примеру, рисков предприятий, работающих на ископаемом или возобновляемом энергоресурсе). При формировании портфелей ценных бумаг учитываются новые региональные показатели доходности (например, повышается инвестиционная привлекательность пустынь). На международном уровне обоснованно меняются правила и условия ведения бизнеса с целью «не ставить под угрозу ... дальнейшее экономическое развитие на устойчивой основе... на благо нынешнего и будущего поколений человечества на основе справедливости...»¹⁹.

2012 год явился юбилейным, двадцатым годом действия Рамочной конвенции ООН об изменении климата, изменилось число и состав сторон, (стран) ратифицировавших ее положения²⁰.

Из всех значимых вех и проведенных встреч в таблице 2 перечислены лишь наиболее важные с точки зрения интересов нашей страны.

Таблица 2

События, определившие появление и развитие углеродных единиц

Год	Событие
1968	Образование Римского клуба во главе с Аурелио Печчеи – итальянским ученым, предпринимателем и общественным деятелем, проводившим исследования угроз существованию и развитию природы и общества, ратовавшим за смену ориентиров экономического развития ²¹ .
1988	Образование Межправительственной группы экспертов по изменению климата (МГЭИК – <i>Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC</i>).
1992	Конференция ООН по изменению климата и экономическому развитию: принятие Рамочной конвенции ООН об изменении климата, подписание ее разными странами – признание роста экологической угрозы, антропогенного влияния на экологию и необходимость принятия конкретных мер, в том числе и финансового характера по изменению сложившейся ситуации.
1997	3-я Конференция сторон: - разработка Киотского протокола и принятие этого документа за основу международного сотрудничества; - принятие определенных обязательств по снижению углеродных выбросов странами, подписавшими этот протокол ²² .

¹⁹ UNFCCC A/AC.237/18 (Part II)/Add.1 Russian, Page 6.

²⁰ См. Приложения I и II РКИК ООН.

²¹ С российской стороны в деятельности этой организации в разное время принимали участие В. А. Садовничий, С. П. Капица.

²² РКИК ООН – это общие принципы и направления деятельности стран для решения проблемы изменения климата, Киотский протокол – их численные обязательства.

Продолжение таблицы 2

2004	Присоединение России к КП, что создало, таким образом, условия для вступления его в силу в феврале 2005 года ²³ . Начало действия протокола, ратифицированного 192 странами с 63,7% мирового количества выбросов.
2009	15-я Конференция сторон, получившая название Копенгагенский аккорд. Эта важная встреча была если не провалена, то малоэффективна, несмотря на самый высокий состав участников – 119 первых лиц государств, включая действующего в то время президента РФ Д.А. Медведева. Разрабатываемый к началу ее проведения документ, сменяющий КП после 2012 года, остался политическим заявлением, без придания ему юридической силы.
2011	17-я Конференция сторон в Дурбане, ЮАР. Заявление со стороны Канады, Японии и России о неучастии во втором (2013–2020 гг.) периоде Киотского протокола. Причиной послужила невозможность преодоления разногласий, касающихся юридически закрепляемой ответственности стран за производимые выбросы.
2012	18-я Конференция сторон, прошедшая в Дохе (Катар) не смогла устранить разрыва в обязательствах, даже при условии принятия необходимых поправок к протоколу. По международным правилам обязательства вступают в силу после их ратификации, как минимум, тремя четвертями участвующих сторон. На рассмотрение и принятие решения каждой стране отводятся 6 месяцев. I фаза КП заканчивалась через 1 месяц.

Киотский документ имеет, по крайней мере, два существенных недостатка:

- на страны-участницы приходится не более трети мировых выбросов углекислого газа и его эквивалентов.
- США и Китай – страны, на которые приходится около 40% эмиссии парниковых газов, не несут количественных обязательств по их сокращению.

США в свое время²⁴ отказались ратифицировать соглашения. А Китай, как развивающаяся страна, по Киотскому Протоколу снижает

²³ Согласно ст. 25 КП:

1) Количество ратифицирующих документ сторон должно быть не менее 55 (к маю 2002 это условие было выполнено со вступлением Исландии).

2) На долю этих стран должно приходиться как минимум 55% общих выбросов CO₂ на уровне 1990года. В сентябре 2004 года было 55 стран-участниц, но 44% выбросов, поскольку США отказались от участия ратифицировать соглашение. Положение спасло вхождение в КП России в ноябре 2004 г. С Россией количество выбросов превысило 55% общих эмиссий, так как наша страна на тот момент была 3-ей по количеству выбросов после США и Китая. РФ вступила после корректировок КП, касающихся учета стоков (систем поглощения CO₂), облегчения требований к малобюджетным проектам в ПСО, изменения базового для РФ года для зачета эмиссий).

²⁴ После 6-й Конференции Сторон в Гааге 2000 г. Руководство США, в лице Дж. Буша отказалось ратифицировать КП.

выбросы на условиях добровольности²⁵. Кроме этого, некоторые развивающиеся страны за последние годы показывают стремительный промышленный рост, их выбросы становятся значительными, но по существующим положениям КП об общей, но дифференцированной ответственности²⁶ они не имеют количественных обязательств по эмиссионным ограничениям. Что ставит экономическое развитие индустриальных, но переживающих кризис стран приложения В Протокола и формально развивающихся стран *BASIC*²⁷ в неравные условия.

К концу 2012 года, с учетом изменений в уровне развития отдельных стран и количестве их ежегодных выбросов, эта неравномерность обязательств повлекла за собой неравномерность финансовой нагрузки на страны, связанной с сокращением выбросов. Назрела необходимость корректировки и пересмотра ранее принятых соглашений.

Принятие новых решений и обязательств может затянуться до 2020 года. Хотя остается надежда, что к 2015 году странам хватит политической воли преодолеть разногласия и подписать необходимые документы. Бояться полного прекращения действия Протокола не стоит. Механизм торговли углеродными единицами в соответствии с корректируемыми положениями КП дает сильный импульс к развитию. Стоит лишь учитывать, что каждая страна попытается «тянуть одеяло на себя». Но это нормальная болезнь роста и становления нового рыночного механизма.

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ВЫБРОСОВ

На сегодняшний день существуют следующие меры или механизмы снижения выбросов (каждая с собственной, обладающей определенным правовым статусом, углеродной единицей выбросов в 1 метрическую тонну эквивалента CO₂):

1) Ограничение выбросов – *Cap* (с единицей установленного количества или квотой – *Assigned Amount Unit – AAU*)²⁸. Данный механизм – результат количественных ограничений, взятых на себя странами приложения В КП, то есть ратифицировавших Киотские соглашения. Описывается формулой

$$C_{state} = Q_{1990} \times n \times B_{\%}, \quad (2)$$

²⁵ Бедрицкий А.И. ПостДурбанская пресс-конференция // Экология и жизнь. 27.12.2011. URL: <http://www.ecolife.ru/intervju/4380/>

²⁶ Киотский Протокол к Рамочной конвенции Организации объединенных наций об изменении климата, Ст.10. URL: <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf>.

²⁷ Бразилия, Южная Африка, Индия, Китай.

²⁸ Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации объединенных наций об изменении климата, стр. 6, Ст. 3.7. URL: <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf>.

где C_{state} — максимально допустимое для страны количество выбросов;
 Q_{1990} — объем выбросов страны в базовом году;
 n — длительность фазы в годах (для I периода действия Киотского протокола промежуток с 1 января 2008 года по 31 декабря 2012 года, т.е. 5 лет);

$B_{\%}$ — количественные обязательства страны, согласно приложению В КП (например, для России — 100 % или 1, а для Германии 29% или 0,29).

Субсидиарную ответственность по ограничениям несет государство. За превышение количества выбросов, выделенного в соответствии с соглашениями Киотского протокола, налагается штраф в размере 40 евро за метрическую тонну CO_2 в первой фазе и 100 евро во второй.

2) Торговля выбросами. Накопившиеся, неиспользованные в течение года, разрешения на выбросы (квоты) можно депонировать и, впоследствии, торговать ими²⁹. На сегодняшний день единой мировой системы торговли выбросами (*Emission Trading System — ETS*) не существует. Есть несколько региональных систем, хотя со схожими механизмами действия, но с разными по статусу углеродными единицами, каждая в 1 т CO_2 или эквивалента (1 т CO_2e).

В торговле участвуют:

- покупатели: частные фонды, институциональные покупатели, такие как Мировой банк и др., действующие тоже через фонды, страны, действующие через правительственные агентства, формирующие спрос;
- продавцы (страны, частные кампании, располагающие значительным углеродным потенциалом невыбранных единиц выбросов). Предложения последних — это излишек разрешенных выбросов в случае, когда Потолок (*Cap*), установленный стране, значительно превышает реальные промышленные выбросы (как, например, в России³⁰);
- посредники в лице сертифицированных аудиторов, консультантов;
- контролирующие органы, для Европейской системы торговли выбросами это Еврокомиссия, Ассоциация участников международного рынка капиталов — *ICMA*.

²⁹ 17 статья КП.

³⁰ Что касается России, то по подсчетам наша страна имеет приблизительный запас углеродных излишков 500–600 млн. тонн в год вплоть до 2017–2020 годов. Тогда будет пройден уровень выбросов базового для России 1990 года (Из интервью Гаврилова В.В., главы дирекции по управлению проектами в области энергосбережения и природопользования Сбербанка от 20.07.2011. URL: <http://climatechange.ru/node/508>).

Инфраструктуру торговли представляют биржи или специальные биржевые секторы, составляющие ядро каждой *ETS* со своими правилами торговли единицами выбросов; реестры углеродных единиц, журналы операций, клиринговые центры, нормативные документы и директивы.

Возможны, и довольно распространены, двусторонние сделки. Очень часто их предметом становятся «кредиты» или «взаимозачеты». Так называют углеродные единицы сокращения выбросов, получаемые в результате двух так называемых «механизмов гибкости»: Чистого развития и Совместного осуществления.

3) Механизм чистого развития (*Clean Development Mechanism – CDM*) с единицей сертифицированного сокращения (*CER – Certified Emission Reduction*)³¹. Это инвестирование стороной (страной или ее компанией) приложения В КП (развитые страны и страны с переходной экономикой) в проекты, осуществляемые на территории страны, не включенной в приложение I РКИК ООН (развивающиеся страны). Основным критерием отбора проектов для *CDM* является сокращение или улавливание (связывание) выбросов парниковых газов в результате реализации. В случае одобрения уполномоченными органами после наблюдения и проверки они передаются инвестору. Сокращения выбросов при реализации проекта являются углеродными активами или углеродными единицами, но в международной практике получили название кредитов или взаимозачетов. Они могут быть зачтены покупателю в случае перерасхода собственных выделенных квот, проданы или депонированы.

Решают две задачи:

- а) помогают выполнить углеродные обязательства инвестора;
- б) способствуют устойчивому развитию принимающей инвестиционной стороне.

4) Механизм совместного осуществления (*Joint Implementation – JI*) с единицами сокращения выбросов (*ERU – Emission Reduction Unit*)³². Аналог предыдущего механизма с той лишь разницей, что обеими сторонами выступают индустриально развитые страны и страны с переходной экономикой³³.

³¹ 12 статья КП.

³² 6 статья КП.

³³ Соответственно из приложения I и II Рамочной конвенции об изменении климата ООН.

Сокращения выбросов, полученные от *JI* и *CDM*, могут торговаться на углеродной бирже или реализовываться в двухсторонних сделках.

5) Механизм снижения выбросов от лесоуничтожения и лесоистощения (*Reduction of Emission from Deforestation and Degradation REDD+*) с единицами улавливания (*Removal Unit – RMU*). К сожалению, для нашей страны, обладающей пятой частью мирового запаса лесов, этот механизм не достаточно проработан. Он включен в Киотский протокол лишь на уровне предоставления информации по регистрационному учету³⁴. Углеродные единицы, полученные в результате подобной деятельности, не депонируются, и не торгуются в Европейской системе торговли выбросами по существующим правилам.

6) Улавливание и хранение углерода (*Carbon Capture & Storage – CCS*) с единицами абсорбции или улавливания (*Removal Unit – RMU*). Механизм представляет собой процесс, при котором CO_2 захватывается, сжимается и закачивается в подземные естественные резервуары для хранения в переохлажденной жидкой форме. Наша страна обладает технологиями и подземными резервуарами для хранения уловленных таким образом углеродных единиц. Этот механизм используется и в Европе, в частности, в Германии. Международная торговля данными активами не ведется.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ СИСТЕМЫ ТОРГОВЛИ

Страны Европейского союза составляют большинство из развитых стран, взявших на себя количественные обязательства по сокращению выбросов. Они исполняют обязательства по сокращению выбросов совместно. Следуя Киотскому протоколу, ими используются как внутренние меры для каждой страны-участника: ограничение или квотирование на выбросы (ст. 3 КП)³⁵, согласно международным обязательствам, установленные правительством для каждого предприятия ограниченного перечня отраслей³⁶, так и внешние меры или механизмы гибкости: Торговля выбросами (ст. 17 КП), Механизм чистого развития (ст. 6 КП), Механизм совместного осуществления (ст. 12 КП).

Другие страны тоже развивают подобные механизмы, но масштабы их деятельности скромнее. В 2003 году добровольная Региональная инициатива по парниковым газам (*Regional Greenhouse Gas Initiative – RGGI*), объединившая штаты Коннектикут, Делавэр, Мэн, Мэриленд,

³⁴ Статьи 3.3 и 3.4 Киотского Протокола.

³⁵ С собственными европейскими единицами установленного количества или квотами.

³⁶ Энергетической, топливнодобывающей, металлургической, цементной и целлюлозно-бумажной отраслей.

Массачусетс, Нью-Гемпшир, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Род-Айленд, Вермонт³⁷, — первая программа сокращения с собственной схемой торговли эмиссиями и Чикагской климатической фьючерсной биржей была запущена в США. За годы работы спотового и фьючерсного рынков (с 2003 по 2011 гг.) активно торговались квоты на выбросы электростанций перечисленных штатов, прошедших листинг. Первоначальный рост контрактов сменился в 2009 году практически обвалом. Например, дневной объём фьючерсных контрактов упал с 2,7 Мкт (миллионов американских или коротких тонн) CO₂ эквивалентов в 2009 году до 0,28 Мкт в 2011 году. И, в этом же году, несмотря на проект развития климатической спотовой и фьючерсной (CCX и CCFX) торговли до 2018 года, и программы, и сама платформа были свернуты. Фьючерсные котировки продержались до февраля 2012 года, некоторые из них переместились на *ICE Futures Europe*.

В 2007 году была введена Западная климатическая инициатива (*Western Climate Initiative — WCI*), охватившая 4 канадские провинции (Британская Колумбия, Манитоба, Онтарио, Квебек) и американскую Калифорнию. Совместно разрабатываются законы, регулирующие ограничения на выбросы и совместную торговлю ими. Для этого нужно, чтобы каждая из пяти административных единиц, входящих в *WCI*, приняла, ввела, и контролировала общий механизм торгов. Как это было сделано в Европейском союзе. Но дело дальше двусторонних взаимозачетов пока не пошло³⁸. Канадские провинции развивают собственные схемы снижения выбросов, не переходя на международную биржевую деятельность. Лишь Калифорния и Квебек пытаются создать единый рынок, начиная с этого года. Но здесь еще много неясностей. Дело усложняет различие в углеродных интересах канадской провинции и американского штата. Если Калифорния заинтересована в сокращении выбросов от производства электроэнергии (в США половина электростанций работает на угле), которые составляют 25% ее выбросов, то Квебек 97% своей электроэнергии вырабатывает гидростанциями, и больше заинтересован в сокращении промышленных и транспортных выбросов. Хотя транспортная проблема — это точка сближения Квебека и Калифорнии — у обоих соответствующие эмиссии превышают 40%. Американскими климатическими регуляторами были разработаны несколько другие механизмы, такие как американские

³⁷ Kossoy A., Guigon P. «The State and Trends of the Carbon Market 2012». World Bank report, p. 80.

³⁸ Там же, p. 87.

лесные программы, проекты сокращения производства веществ, разрушающих озоновый слой, животноводческие проекты, программы городских лесов.

Калифорнийская региональная биржевая торговля местными квотами на выбросы (*California Carbon Allowances – CCAs*) началась в 2011 году с торговли деривативами на *ICE* и *Green Exchange*³⁹. Все же большинство из сделок почти на 4 миллиардов квот были внебиржевыми, через платформу *ICE's OTC*. Около 200 000 квот было реализовано не через биржу, а как результат двухстороннего обмена. В целом, объём рынка местных квот в 2011 году достиг 63 млн. долларов США.

Калифорния и Квебек в рамках Западной климатической инициативы (*Western Climate Initiative – WCI*), Углеродная земледельческая инициатива в Австралии с биржей (*Australian Stock Exchange ASX*), Ново-Зеландская биржа в рамках национальной схемы торговли выбросами (*New Zealand's Emissions Trading Scheme NZ ETS*), Шеньдженская биржа в Китайской системе торговли выбросами⁴⁰ и другие региональные биржи продолжают торги, несмотря на неопределенность 2 фазы КП.

РОССИЯ И КИОТСКИЙ ПРОТОКОЛ

В России нет биржевой торговли углеродными единицами выбросов. Но наша страна принимает участие в двусторонних сделках по Программе совместного осуществления в рамках Киотского протокола. Россия на международной арене рассматривается как крупный продавец углеродных активов. Но весь процесс развития отечественной углеродной торговли отличается инерционностью, что демонстрируют данные таблицы 3.

Причины незаинтересованности России вливаться в процесс международной углеродной торговли под эгидой КП:

- Неэффективность действующей Киотской схемы для развитых стран в условиях кризиса (снижение спроса на углеродные единицы).
- Не включение механизмов снижения выбросов, где Россия имеет сильные позиции (углеродное улавливание и поглощение лесами⁴¹) в механизм Европейской системы торговли квотами.

³⁹ Информация об указанных биржах на http://www.go-green.ae/greenstory_view.php?storyid=1300.

⁴⁰ Объединяющей пять городов (Пекин, Тайнинь, Шеньджен, Шанхай, Чанкин) и две китайские провинции (Гуандон, Хубей) на пилотном этапе функционирования. Шеньджен, будучи центром провинции Гуандон, позиционируется в этой системе отдельно.

⁴¹ 1/5 всех лесов находится на территории России, т.е. ей принадлежит ключевая роль в углеродном стоке.

Этапы российского присоединения к углеродной торговле

Год	Событие
1994	Российская Федерация ратифицировала РКИК ООН
2004	Присоединение к Киотскому протоколу
2007	Постановление об утверждении заявок на участие в механизме совместного осуществления – (<i>Joint Implementation – JI</i>).
2008	Поступило около 50 проектов <i>JИ</i> , но заявки утверждены не были.
2009	Оператором углеродных единиц становится Сбербанк, отдел под руководством В.В. Гаврилова. Обязанности: проведение конкурсов и экспертиза заявок, получение, передача, приобретение единиц сокращения выбросов.
2010	Проведение 2-х конкурсов: 1-й – июль 2010 г. 15 заявок (на 30 млн. т <i>CO2e</i>); 2-й – ноябрь 2010 г. 58 заявок (на 75,6 млн. т <i>CO2e</i>).
2011	На встрече в Дурбане (ЮАР) Россия (вместе с Японией и Канадой) отказалась от количественных обязательств по второму периоду Киотского протокола из соображений «углеродной безопасности».

- Торговля сокращениями, благодаря технологиям, не имеющим развития в нашей стране (например, технологии перехода энергетики на возобновляемые источники сырья).
- Угроза технологическому потенциалу развития России (продажа избытка разрешенных выбросов при остающейся низкой технологической базе предприятий).
- Протекционизм европейского блока, относящийся к строгим ограничениям по количеству торгуемых взаимозачетов Механизма совместного осуществления.
- Невозможность откладывать квоты ⁴² на II период Киотского протокола ⁴³. То есть использовать во второй фазе действия КП выделенные/купленные и неиспользованные в первой фазе углеродные единицы.
- Отказ ведущих игроков углеродного рынка Китая, США, Индии, Канады от выполнения международных количественных обязательств по сокращению выбросов. Без их участия мировая система парникового сдерживания не эффективна ⁴⁴.
- Необходимость апробации механизма торговли углеродными единицами в России перед выходом на международный рынок,

⁴² Так называемое банкирование квот.

⁴³ 2013–2020 гг.

⁴⁴ Австралия тоже отказалась, но у нее нет обязательств по сокращению, она наоборот наряду с Исландией крупный потенциальный продавец углеродных квот.

учитывая субсидиарную ответственность государства по всем углеродным сделкам⁴⁵.

Напрашиваются выводы — нужно сначала развивать внутренний рынок торговли квотами на соответствующей правовой базе. И, может быть, следует создать углеродный биржевой центр не в Москве, которая перегружена функциями управления, а в крупном, с достаточно развитой инфраструктурой, центре лесного края.

Что для этого нужно предпринять:

- Использовать собственную систему разрешенного объема выбросов углекислого газа — установленного количества углеродных единиц.
- Установить переходный период (аналог тестовому 2005–2007 гг. функционированию механизма Европейской системы торговли квотами), чтобы не препятствовать существующему производству.
- Следует воспользоваться опытом США и Китая и ввести систему торговли углеродными единицами в отдельно взятых регионах страны. Урал, Западная Сибирь с подземными емкостями для хранилищ CO₂, остающимися после нефте- и газоразработок, значительными лесными массивами, металлургической промышленностью, многочисленными ТЭЦ, работающими на угле, имеют наиболее подходящую инфраструктуру и углеродный потенциал.
- Разрабатывать внутрироссийские инвестиционные схемы, инфраструктуру торговли углеродными единицами.
- Невыбранные углеродные квоты депонировать в России — нарастить, таким образом, потенциал для последующего вступления в международную систему торговли.
- Действовать уменьшением налогооблагаемой базы по научно-исследовательской деятельности, энерго- и прочей эффективности, а не налогообложением по топливным выбросам, как предполагается в Европе с авиа и морскими перевозчиками, и не штрафами за превышение потолка выбросов. Международный опыт показывает, что чрезмерное форсирование сокращения выбросов приводит к выводу производств в страны и регионы с более либеральным отношением к уровню промышленных эмиссий (так называемый *Leakage*).

⁴⁵ Ст. 6 КП. Россия уже имеет отрицательный опыт — арбитражные суды разных инстанций по сделке с участием SAMCO Inc., Галополимера и СистемСервиса.

- Ввести учет новых видов риска — по энергоэффективности и экологическому вреду (выбросам) в определении цены акций компаний определенных отраслей (энергетического, топливно-добывающего комплекса, металлургии, цементной, целлюлозно-бумажной промышленности).
- Признать лесное хозяйство стратегической отраслью. Ввиду важной роли деревьев в поглощении CO_2 и фактически компенсирующих большой показатель выбросов на единицу валового национального дохода в России.
- На международном уровне добиваться более высокого правового статуса для *RMU* (единиц снижения выбросов от лесоуничтожения и лесоистощения) с целью создания благоприятных условий торговли ими.
- Лоббировать включение в международную систему торговли выбросами сокращения (углеродные единицы), полученные посредством механизма снижения выбросов *REDD+*.
- Добиться возможности депонирования квот по этому механизму при переходе от одной фазы Киотского протокола к другой.
- Дать возможность предприятиям коммунальной сферы зарабатывать на развитии технологий энергосбережения, а, следовательно, на сокращениях выбросов от сжигания топлива.
- Разработать порядок получения квот по механизму от лесоуничтожения и лесоистощения (*REDD+*) в России для заинтересованных в природоохранных мероприятиях фирм, ведомств, министерств.

Поясним последний пункт на примере. Представим, что в России открывают региональную углеродную площадку (первичный и вторичный рынки), к торгам на которой допущены не только экономленные единицы выбросов (углеродные активы) от механизмов торговли избытками установленного количества (*Cap&T*), чистого развития (*CDM*), совместного осуществления (*JI*), но и от улавливания и хранения (*CCS*), управления лесами (*REDD+*).

Отделение МЧС заключает договор с лесным хозяйством (л/х), создающим ежегодно определенное количество углеродных единиц ($\text{UE}_{\text{л/х}}$), о противопожарном и т.д. обслуживании.

Лесное хозяйство по этому договору регулярно отчисляет установленный процент углеродных единиц подразделению МЧС ($\text{UE}_{\text{МЧС}}$). Условия должны быть реалистичными: определенное количество сгоревшего леса допускается, но если леса ($Q_{\text{сг}}$) сгорело больше установленной

нормы естественного сгорания ($Q_{\text{норм}}$), отчисления пропорционально уменьшаются, причем функциональная зависимость отчислений в этом случае $f(Q_{\text{сг}} - Q_{\text{норм}})$ не обязательно линейная. Кратко это можно представить следующим образом:

$$\text{УЕ}_{\text{МЧС}} = \text{УЕ}_{\text{л/х}} \times X_{\%}, \quad (3)$$

$$\text{где } X_{\%} = \begin{cases} \text{константа,} & \text{если } Q_{\text{сг}} \leq Q_{\text{норм}} \\ f(Q_{\text{сг}} - Q_{\text{норм}}), & \text{если } Q_{\text{сг}} > Q_{\text{норм}} \end{cases}$$

И МЧС, и Лесное хозяйство допускаются к торгам на углеродной бирже.

Городское озеленительное хозяйство тоже может пройти листинг на региональной углеродной бирже. Но в категории плантаций.

Аналогичен вариант развития событий для коммунального хозяйства, а точнее для управляющих компаний, от которых все ждут эффективной работы.

Необходимо не столько создавать режим благоприятствования управляющим компаниям коммунальной сферы, сколько дать им возможность зарабатывать на углеродных активах. Заинтересовать их быть экономными может, например, предоставленное им право торговли на углеродной бирже⁴⁶.

Для этого нужно:

- Реестр углеродных единиц по коммунальным хозяйствам. Расчет углеродных единиц вести по расходу электроэнергии и тепла, при производстве которых происходят выбросы парниковых газов.
- Орган, распределяющий лимиты, исходя из усредненных показателей по отрасли.
- Система расчета категорий потребления.
- Система вложенной торговли (внутрирайонная, межрайонная, городская и т.д.)

При условии, что в качестве надзорных органов не могут выступать поставщики коммунальных услуг, им это не выгодно — любая экономия на их продукции несет им убытки. Здесь необходимо посмотреть международный опыт.

Чтобы не доводить экономию до абсурда (у нас не всегда вовремя могут остановиться), можно снизу установить санитарный или иной порог, ниже которого снижать потребление не имеет смысла.

⁴⁶ Может быть на отдельной бирже по коммунальным услугам.

Конкретная выгода, получаемая в результате подобных действий: сейчас не существует реальных механизмов, которые заставили бы собственников квартир выделять деньги на замену обычных труб на инновационные, сберегающие тепло и с более продолжительным сроком службы (кевларовые, например). Другое дело, когда подобная замена приносит прибыль в виде углеродных единиц, которую можно безналичным платежом с углеродного счета перечислить в зачет косметического, капитального ремонта дома и т.д.

Международная углеродная политика имеет свои «подводные камни», которые России нужно учитывать (см. Таблицу 4).

Таблица 4

Двойственное прочтение углеродных документов

Декларируемые цели	Возможный подтекст
Построение энергоэффективной, экологически безопасной экономики на возобновляемых энергоресурсах.	Устранение ресурсной зависимости от стран – поставщиков энергоресурсов.
Импульс технологическому развитию	Создание условий для одностороннего получения преимуществ от продаж энергосберегающих технологий
Инвентаризация выбросов и скупка углеродных единиц через соответствующие фонды	Обеспечение потенциала развития определенной группе стран
Сосредоточение углеродной торговли в мировых финансовых центрах	Получение преимуществ от концентрации рынка услуг, роли организатора биржевых торгов, возможности контроля и направления финансовых потоков и т.д.

ВЫВОДЫ

Для России важно соблюсти баланс между собственными интересами и интеграцией в международную деятельность по сокращению выбросов. Методичная внутренняя работа по развитию углеродных механизмов и рынков может привести к технологическому переоснащению промышленности, коммунального хозяйства и развитию лесного сектора, общей энергоэффективности экономики. Для этого нужно преодолеть инерцию и медлительность в развитии рыночных углеродных механизмов, обосновывая это неучастием в международных обязательствах на данном этапе.

С другой стороны, торопливое стремление идти в ногу с другими странами, желание поучаствовать во всех неопробованных ранее международных договорах и сделках может привести к бездумному и неоправданному растрачиванию собственных углеродных преимуществ,

потере конкурентоспособности и, в конечном счете, технологической и экономической отсталости нашей страны.

В заключение можно сказать, что режим сокращения выбросов, развитие форм и методов торговли таким инструментом, как углеродная единица может стать значимым импульсом, который позволит нашей стране выйти на новый уровень хозяйствования, даст дополнительную мотивацию к энергоэффективному, экологичному развитию.

Используемые источники

1. Воронова О.Н. Природопользование // Образовательный сайт. URL: <http://www.voronova-on.ru/prirodopolzovanie/geosxerz/zkogeosust/index.html>
2. Тарасова Н. П., Кручина Е. Б « Индексы и индикаторы устойчивого развития», URL: http://www.cawater-info.net/ecoindicators/pdf/tarasova_kruchina.pdf
3. Brundtland G. H. WCED Report «Our common future», The General Assembly of UNO, an Annex to document A/42/427 – Development and International Cooperation: Environment. 1987, URL: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>
4. Каку М. «Физика будущего». М., 2012.
5. Lovelock J. E. «The Earth is about to catch a morbid fever that may last as long as 100 000 years»// The Independent. – 16.01.2006. URL: <http://www.independent.co.uk/voices/commentators/james-lovelock-the-earth-is-about-to-catch-a-morbid-fever-that-may-last-as-long-as-100000-years-523161.html>
6. Абдусаматов Х.И. На Землю надвигается ледниковый период //Файл – РФ. – 06.05.2013. URL: http://file-rf.ru/analitics/101_06.05.2013
7. Доклад Межправительственной группы экспертов по изменению климата, Техническое резюме доклада рабочей группы I. URL: http://www.grida.no/climate/ipcc_tar/vol4/russian/pdf/wg1sum.pdf
8. Диневич Л., Бадахова Г., Каплан Г. К вопросу об изменении климата // Электронный научный семинар. – Рег. № 0305. – 30.03.2012. URL: <http://www.elektron2000.com/article/1010.html>).
9. «Повестка дня на XXI век» UNO A/CONF.151/26/REV.1(VOL.I), Рио-де-Жанейро. 3–14.07.1992. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml
10. Рамочная конвенция по изменению климата ООН. UNFCCC A/AC.237/18 URL: <http://www.un-documents.net/unfccc.htm>
11. Программа ООН по окружающей среде (UNEP, United Nations Environment Programme), Механизм чистого развития (МЧР). Дания, Роскилд: Национальная лаборатория Ризо. 2002 г. URL: <http://www.oecd.org/env/outreach/34858100.pdf>.

12. Бедрицкий А.И. Пресс-конференция «Итоги работы 17-ой сессии конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата» URL: <http://www.ecolife.ru/intervju/4380/>.
13. Гаврилов В.В. Интервью главы дирекции по управлению проектами в области энергосбережения и природопользования в Сбербанке URL: <http://climatechange.ru/node/508>.
14. Kossoy A., Guigon P. «The State and Trends of the Carbon Market 2012». World Bank report. W., May 2012.

Мансуров Р. Ш.
кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева

Лещенко Е. С.
кандидат экономических наук, ст. преподаватель,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева

Сущность и особенности управления развитием проекта производства при выборе эффективных стратегических решений

В статье проведен анализ процессов развития и подходов к определению природы формирования кризисных состояний современных предприятий. Проанализировано понятие «развитие предприятия» и выделены его признаки, которые характеризуют конкурентоспособность предприятия. Определены стратегические ориентиры развития предприятия, необходимые для эффективного функционирования.

Ключевые слова: стратегия, кризис, развитие предприятия, проект, эффективность, конкурентоспособность, стратегический потенциал предприятия.

The nature and characteristics of the project management of development of production the choice of effective strategic decisions

The article analyzes the processes of development and approaches to determine the nature of the formation of crisis conditions of modern enterprises. Analyzes the concept of «development companies» and highlighted its features which characterize the company's competitiveness. The strategic orientation of the enterprise development necessary for effective functioning.

Keywords: the strategy, crisis, development of the company, the project, efficiency, competitiveness, the strategic potential of the company.

Экономика на современном этапе характеризуется высоким динамизмом процессов развития, обусловленным усилением конкуренции в национальном и интернациональном масштабах, сложностью интеграционных и глобализационных процессов, повышением роли инновационного и инвестиционного ориентиров реформирования. Поскольку кризис в промышленности является объективным явлением в процессе социально-экономического развития, определение его

закономерностей, тенденций, причин возникновения и преодоления отрицательных последствий находится под пристальным вниманием ученых.

С целью выявления природы формирования кризисных состояний современных предприятий проведен анализ процессов развития и подходов к его определению. Предприятие как социально-экономическая система имеет две тенденции существования: функционирование и развитие. С философской точки зрения развитие — это «определенно направленное, необратимое изменение объекта: ... от старого к новому, от простого к сложному...». Современная парадигма видения процессов развития включает их нелинейность, многовариантность (альтернативность), непредвиденность, конструктивную роль хаоса и случайность в возникновении нового. Таким образом, развитие представляет собой сложный многогранный процесс.

Так, Б. Санто подразумевает под развитием преодоление циклически проявляющихся противоречий, а также постоянную проверку и обновление механизмов такого преодоления.

В работе под развитием понимается «процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, ... от простого к сложному». Б.З. Мильнер рассматривает развитие предприятия как жизненный цикл, который имеет фазы возникновения, роста, зрелости, спада.

В.А. Забродский считает, что «развитие экономически-производственных систем — это процесс перехода в новое, более качественное состояние за счет накопления количественного потенциала, изменения и усложнения структуры и состава, в результате чего повышается способность системы оказывать сопротивление разрушительному влиянию внешней среды и эффективно функционировать». С таким определением можно согласиться, однако усложнение структуры и состава системы не всегда является эффективным. Это связано с ростом административных затрат, снижением возможности отдельных структурных составляющих предприятия.

Авторы В.И. Подлесных, Ю.А. Путятин, А.Н. Тридед понимают развитие предприятия как тип изменений, которые повышают степень организованности.

По мнению Э.Г. Короткова и В.А. Василенко, развитие представляет собой приобретение нового качества, которое укрепляет жизнедеятельность в условиях непостоянной среды. А.Н. Богатко определяет развитие через стадии становления предприятия. А.С. Филиппенко рассматривает развитие как трансформацию внутренних и внешних

связей предприятия, приводящих к переходу в более качественное состояние. В.Г. Алиев под развитием понимает глубокую перестройку структуры и функций предприятия.

Клебанова Т.С., Дубровина Н.А. пришли к выводу, что развитие включает организующее влияние среды и самоорганизацию, прогрессивные и регрессивные процессы. При таких условиях субъект хозяйствования будет иметь возможность развиваться, если он удовлетворяет требованиям открытости, динамичности, согласованности процессов и уравновешенности.

Развитием понимается характеристика качественных изменений объектов, появление инноваций и нововведений и преобразование их внутренних и внешних связей. Акцентируется, что развитие предусматривает сохранение системного качества объектов.

Л.Г. Мельник подчеркивает, что прогрессивное развитие предприятия будет происходить в том случае, если оно способно превратить входящие из внешней среды потоки и процессы увеличения внутренней информационной упорядоченности, и результаты этого процесса будут опережать следствия упадка внутренней системы предприятия¹.

Развитие является сложным многогранным процессом. Анализ рассмотренных понятий свидетельствует, что чаще всего выделяют такие признаки развития: тип изменений, который приводит к переходу в новое, более качественное состояние, усложнение структуры и состава и повышение степени организованности предприятия. При этом недостаточно учтены такие черты процесса развития, как формирование конкурентных преимуществ и стратегическая ориентация управления предприятием.

Объективными критериями прогрессивного характера процессов развития предприятия выступают: усовершенствование, дифференциация и интеграция его структурных составляющих; усложнение внешних и внутренних связей; повышение внутренней информативности и упорядоченности структурных элементов; расширение диапазона реальных возможностей, которые отвечают перспективному направлению деятельности предприятия. Выделенные признаки развития могут быть синтезированы в направлении повышения уровня развития стратегического потенциала предприятия.

При этом повышение устойчивости предприятия и сопротивление его негативному влиянию внешней среды, преодоление противо-

¹ Тищенко А. Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко [и др.]. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007.

речий и кризисов, циклически проявляющихся как на микро-, так и на макроуровне, обеспечение развития производства высоколиквидной продукции характеризуют конкурентоспособность предприятия. Последняя и является «результатом, который фиксирует наличие конкурентных преимуществ».

Сложность и многоаспектность развития предприятия требует системного подхода к определению его сущности и формированию стратегии. Поэтому под развитием предприятия можно понимать количественно-качественные изменения, которые приводят к повышению стратегического потенциала предприятия, формированию новых и усилению существующих конкурентных преимуществ с учетом влияния факторов внутренней и внешней среды.

При таком методическом подходе основной акцент переносится на способность предприятия оперативно и рационально привести внутреннюю среду в соответствие с изменениями внешних условий, обеспечить достаточный уровень конкурентных преимуществ и минимизировать временной лаг между проявлением спроса на определенный товар и его удовлетворением. В управлении развитием предприятия во время принятия стратегических решений необходимо актуализировать все составляющие этого понятия. Комплексность подхода к процессу развития предприятия обеспечит адекватное принятие управленческих решений.

Развитие предприятия тесно связано с процессом их функционирования, который включает поддержку жизнедеятельности, сохранение целостности и сущностных характеристик субъекта хозяйствования. С одной стороны, функционирование сдерживает развитие, хотя выступает его основой и предпосылкой, а с другой — развитие разрушает определенные процессы функционирования, но в то же время предоставляет возможность для более устойчивой жизнедеятельности в условиях изменяющейся внешней среды ².

Таким образом, возникает циклическая тенденция, отражающая периодичность наступления кризисов. Последние могут протекать и в самих процессах функционирования (например, несоответствие квалификации персонала уровню техники, производственного оборудования — требованиям технологического процесса, условий использования — самой технологии и т.д.). Учитывая этот аспект, кризис рассматривают как «крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, которое грозит ее устойчивости в окружающей среде».

² Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

К. Ру-Дюфор рассматривает кризис как «такое накопление в организации или ее части потенциальных факторов, которое способно прервать текущие или будущие операции, задевая интересы индивидов и их групп на физическом, психологическом и экзистенциальном уровне». В статье с учетом стратегического аспекта обобщены главные причины возникновения кризисов: несоответствие финансово-хозяйственных параметров предприятия параметрам окружающей среды, которое, в свою очередь, обусловлено неэффективной стратегией, неадекватной организацией бизнеса и, как следствие, слабой адаптацией к требованиям рынка.

В данной работе кризис определяется как повторяемое, ограниченное во времени и управляемости состояние предприятия, которое характеризуется устойчивыми сильными колебаниями его параметров за границей коридора допустимых значений. Также он отождествляется с точкой разделения, которая включает в себя потенциальную возможность как деструктивного, так и конструктивного характера.

Результаты анализа и обобщения основных положений работ нашли отражение в следующей классификации видов кризисов (рис. 1)³. При этом кризис может совмещать в себе несколько классификационных признаков.

Экономический словарь приводит следующее определение: «кризис — чрезвычайно сложное состояние, обостренная ситуация, упадок». С точки зрения финансового менеджмента, под кризисом понимают угрозу неплатежеспособности предприятия, деятельность его в неприбыльной зоне или отсутствие у субъекта рынка потенциала для успешного функционирования и развития.

Для понимания природы возникновения кризисных явлений и выбора методов устранения их проявлений необходимо определить факторы, вызывающие кризис. Различают внешние и внутренние факторы.

К внешним относят:

- кризисное состояние экономики (спад конъюнктуры, инфляцию, сокращение общегосударственного потенциала, развитие теневой экономики; неотлаженность внешнеэкономических связей и др.);
- нестабильность законодательства, финансового и валютного рынков;
- инновационный и инвестиционный кризис;

³ Тищенко А. Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко [и др.]. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007.

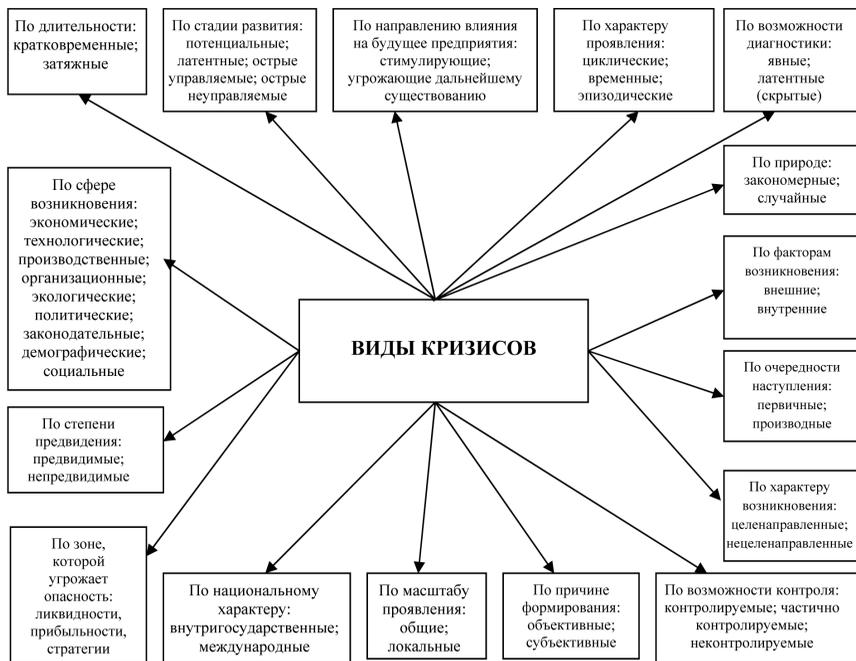


Рис. 1. Классификация видов кризисов

- демографические факторы (снижение покупательной способности населения, отток специалистов, безработицу молодежи);
- отраслевую специфику (разрыв кооперационных связей, дотационность областей, отсутствие государственных программ и механизмов развития);
- цепную реакцию банкротств (должников, стратегических партнеров) и др.

К внутренним факторам относят:

- производственно-технические (физический износ и моральное устаревание основных фондов, наличие неиспользуемых производственных мощностей, отсутствие инноваций, низкое качество продукции);
- финансово-экономические (недостаточность инвестиций, несовершенство ценовой политики и взаимоотношений с дебиторами и кредиторами, затраты на объекты социальной сферы);
- организационно-управленческие (неоптимальная организационная структура управления (ОСУ), некомпетентность управ-

ленческого персонала, трудовые конфликты, низкая трудовая дисциплина, слабая и необоснованная кадровая политика, неразвитость системного анализа, оперативного и стратегического управления, маркетинга и др.).

Различают объективные и субъективные причины возникновения кризиса. Первые связаны с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации предприятия и влиянием внешней среды, вторые отражают стратегические ошибки в управлении.

Первичной составляющей кризисного процесса является кризисное явление. Отдельные явления могут несущественно влиять на финансовое состояние предприятия, они выступают только индикаторами изменений в отдельных элементах его деятельности. Игнорирование таких проявлений приводит к их накоплению, и как следствие, значительным сбоям в работе субъекта хозяйствования. Таким образом, формируется кризисная ситуация, которая, идентична «заболеванию». Если не проводятся определенные мероприятия по преодолению кризиса, происходит дальнейшее развитие этого процесса, значительно ухудшаются показатели деятельности субъекта рынка, ослабление его экономического потенциала и утрата возможности самостоятельно и быстро справиться с ситуацией, в таком случае можно говорить о переходе предприятия в кризисное состояние⁴.

Накопление противоречий, возникающих во внутренней среде и между субъектом хозяйствования и его внешней средой, приводит к ситуации, в которой изменение влияния внешних и внутренних факторов не компенсируется и вызывает определенный дисбаланс, вследствие которого ухудшаются результаты деятельности предприятия, утрачивается устойчивость, и снижаются возможности дальнейшего развития.

Некоторые авторы выделяют определенные стадии прохождения кризиса. Так, С.Д. Долбня различает такие фазы: снижение финансовой устойчивости предприятия, временная неплатежеспособность, экономическая невозможность, необратимая неспособность. Ю.М. Осипов выделяет потрясение, безысходность, патосостояние и летальный исход.

Ранее существовало мнение, что кризис имеет только негативные черты, поэтому сущностью антикризисного управления становилось не столько скорейшее оздоровление системы, сколько недопущение кризисов вообще. Однако отдельными учеными подчеркивается наличие положительных сторон таких процессов. Так, К. Маркс считал, что с

⁴ Бараненко С.П. Формирование основных подходов к классификации конкурентоспособности / С.П. Бараненко, Е.С. Лещенко, Р.Ш. Мансуров // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 16. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». С. 7–17.

помощью кризиса решаются назревшие в экономике конфликты. По мнению К. Ру-Дюфора, такие процессы несут в себе потенциал изменений и имеют обучающий эффект. Следовательно, кризисы необходимы экономической системе. Они неминуемы и выполняют на предприятии функции смены основ устаревших элементов управления, становления новых структур, «сохранения и обогащения наследственного ядра (генотипа) системы». Поэтому на предприятии антикризисная политика на начальных стадиях процесса должна быть скорее превентивной, чем реактивной.

Завершаются кризисы, как правило, переходом предприятия в новое качественное состояние (развитием системы), его распадом (ликвидацией) или заменой другой системой (обновлением). Однако нельзя исключать переход в новое сложное состояние, более глубокое и затяжное. В этом случае говорят о вторичном (производном) кризисе. Возможности управления развитием в таких условиях зависят от поставленной цели, понимания причин и следствий, ответственности, профессионализма, искусства управления, характера и адекватности мотивации. Поэтому кризис выступает важным инструментом механизма саморегулирования рыночной экономики. Он обнаруживает не только границы, но и дает импульс развитию экономики в целом и ее структурных элементов⁵.

Таким образом, процесс развития как сложное явление характеризуется направленностью к достижению высоких результатов деятельности предприятия при сохранении конкурентоспособности и устойчивого состояния, при этом возникает закономерная периодичность наступления кризисов.

Концепция цикличности развития является одним из главных объектов исследований таких известных ученых, как Дж.М. Кейнс, Н.Д. - Кондратьев, К. Маркс, М.И. Туган-Барановский, Й. Шумпетер, М. Фридмен и др. В начале своего возникновения теория экономического цикла рассматривала регулярные колебания деловой активности в макроэкономическом масштабе. В XX в. состоялся переход от словесного описания кризисных процессов к математическим моделям и исследованию отдельных сторон циклических проявлений. Описание механизма циклических колебаний выражало различные взгляды и воззрения. Так, У. Джевонс объяснял цикличность появлением пятен на солнце, С. Сисмонди основной причиной кризисных явлений в экономике счи-

⁵ Лешенко Е.С. Определение конкурентоспособности предпринимательских структур участниками на разных уровнях управления / Е.С. Лешенко, Р.Ш. Мансуров // Ученые записки. 2012. № 32. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». С. 195–203.

тал недостаточное потребление, М.И. Туган-Барановский – диспропорции между отраслями. К. Маркс обосновал системный подход к изучению экономических циклов: последние являются общеэкономическим явлением, причина которого кроется в специфической сущности производственных отношений и противоречий, сложившихся на момент кризиса в рыночной системе.

На разных этапах экономического развития общества и при разных условиях воспроизводства цикл и его фазы проявляются по-разному (изменяется продолжительность самого цикла и отдельных фаз, глубина фаз, уровень экономического роста и т.д.). Кризис является наиболее сложной и противоречивой фазой. С ним, с одной стороны, связаны разрушительные силы (сокращение производства, банкротство, снижение жизненного уровня, безработица, социальная и политическая напряженность), а с другой – выполнение творческой функции: циклические колебания деловой активности выступают одним из условий экономического роста, технического и технологического обновления производства, структурной перестройки экономики. Таким образом, проявляется его двойственный характер: кризис является следствием внутренних противоречий и формой их разрешения путем оздоровления экономической системы⁶.

Любой продукт (услуга) имеет жизненный цикл в силу того, что он ограничен предельными возможностями дальнейшего существования, выражаемыми определенным периодом времени. Не зная на каком этапе жизненного цикла находится предприятие, невозможно адекватно принимать управленческие решения относительно направления развития, выбора соответствующих преобразований, определения момента целесообразности проведения необходимых изменений и пр. Управление развитием предприятия базируется на таких основных моделях, как жизненный цикл товара (нововведение, технология, спрос и т.п.), предприятия и его системы управления. Существуют разные подходы к таким моделям, как, например, сегментация циклов, оценивание и характеристика фаз жизнедеятельности объектов исследования, выявление слабых мест⁷.

⁶ Зубов Н.В. Основные стратегии развития промышленных проектов в условиях конкуренции / Н.В. Зубов, Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 862–865.

⁷ Мансуров Р.Ш. Определение основных участников при формировании конкурентоспособности компании / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 16. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». С. 168–178.

В современных условиях стратегическими ориентирами развития предприятия должны стать: повышение гибкости и адаптивности управления и уровня развития стратегического потенциала предприятия, формирование инновационного направления развития, укрепление конкурентных позиций и т.д. Такая комплексность подхода к процессу развития обеспечит принятие адекватных сложившейся ситуации управленческих решений.

Проблема развития предприятий в трансформационных условиях является одной из актуальных и острых. Промышленные предприятия – один из секторов экономики, подвергающийся влиянию конъюнктурных циклов и конкуренции на товарных рынках. Для дальнейшего подъема экономики необходимо формирование стратегии развития, как на уровне государства, так и на уровне предприятий.

Используемые источники

1. Тищенко А.Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко [и др.]. Х.: ИД «ИН-ЖЭК», 2007.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.
3. Бараненко С.П. Формирование основных подходов к классификации конкурентоспособности / С.П. Бараненко, Е.С. Лещенко, Р.Ш. Мансуров // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 16. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». С. 7–17.
4. Лещенко Е.С. Определение конкурентоспособности предпринимательских структур участниками на разных уровнях управления / Е.С. Лещенко, Р.Ш. Мансуров // Ученые записки. 2012. № 32. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». С. 195–203.
5. Мансуров Р.Ш. Определение основных участников при формировании конкурентоспособности компании / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Путеводитель предпринимателя. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». 2012. № 16. С. 168–178.
6. Зубов Н.В. Основные стратегии развития промышленных проектов в условиях конкуренции / Н.В. Зубов, Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 862–865.
7. Мансуров Р.Ш. Особенности конкуренции и конкурентных преимуществ промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 750–757.

Мансуров Р. Ш.
кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева

Разработка механизма взаимосвязи основных понятий стратегического управления развитием промышленных предприятий

В статье рассмотрен механизм развития предприятия, а также характер взаимосвязи и взаимозависимости таких понятий, как развитие, кризис, стратегический потенциал, конкурентные преимущества и стратегия развития. Представлен анализ основных подходов относительно трактовки определения потенциала, который позволил выявить различия, связанные с выделением его определенных черт.

Ключевые слова: стратегия, стратегический потенциал предприятия, конкурентоспособность, управление, внешняя среда, внутренняя среда, кризис, конкурентные преимущества.

Develop a mechanism for the relationship of the basic concepts strategic management of industrial enterprises

The article describes the mechanism of development of the enterprise, as well as the nature of the relationship and interdependence of concepts such as development, crisis, strategic potential, competitive advantages and strategy development. The analysis of the main approaches on the interpretation of determining the potential, which revealed differences associated with the release of its specific features.

Keywords: strategy, the strategic potential of the company, competitiveness, governance, external environment, internal environment, the crisis, the competitive advantages.

Основой каждого исследования является его терминологический аппарат, который раскрывает сущность, специфику и факторы, влияющие на выбранный для анализа процесс. На основе анализа сущности и специфики протекания процессов развития на предприятии в современных условиях выявлено, что к основным понятиям в исследуемых условиях относятся: развитие, кризис, стратегический потенциал, конкурентные преимущества и стратегия развития. Рассмотренные понятия являются взаимозависимыми и взаимосвязанными. Для более глубокого понимания их сущности представляется целесообразным определить механизм развития предприятия, а также характер взаимосвязи и взаимозависимости исследуемых понятий. Схема процесса развития предприятия представлена на рис.1.

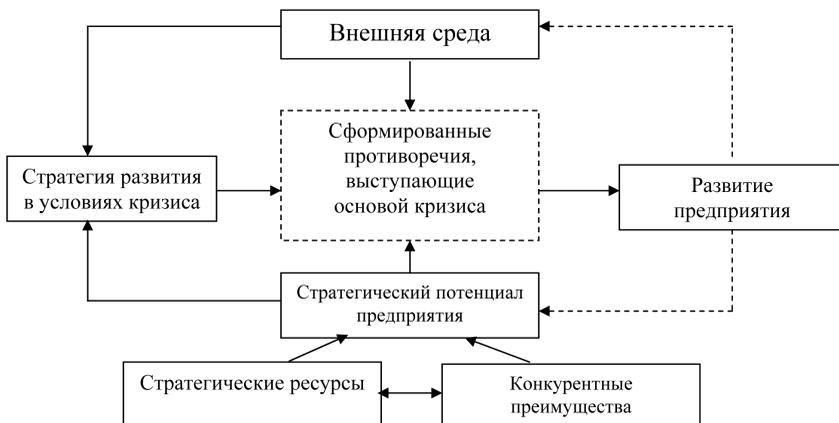


Рис. 1. Схема процесса развития предприятия ¹

Каждое предприятие уникально, его поведение на рынке характеризуется определенной комбинацией стратегических идей. Но выбор стратегии обусловлен требованиями и правилами, которые сложились во внешней среде как на макро-, так и на микроуровне.

Динамизм внешней среды выступает в роли движущей силы рыночной экономики, стимулирует производителей принимать меры к постоянному совершенствованию хозяйственной деятельности, улучшению качества товаров и услуг для наиболее полного удовлетворения возрастающих потребностей общества. Обострение конкуренции на всех рынках и рост требований к эффективности предприятий обуславливают важность формирования системы управления внутренней средой предприятия. Рыночная экономика стимулирует необходимость поддержки существующих и формирование новых конкурентных преимуществ, позволяющих субъектам рынка выживать и развиваться. С целью определения кризисообразующих противоречий необходим анализ внутренней среды предприятия с учетом изменений и тенденций развития внешнего окружения. В таких условиях оценка стратегического потенциала предприятия как системного отражения его внутренней среды и исследование его структуры принадлежат к приоритетным направлениям по реализации задач принятия эффективных управленческих решений, в частности, относительно разработки стратегии развития предприятий различных отраслей ².

¹ Тищенко, А.Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко [и др.]. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007.

² Мансуров Р.Ш. Особенности конкуренции и конкурентных преимуществ промышленных предприятий / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лешенко, Л.Н. Басова // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 750–757.

Широкий круг вопросов, связанных с созданием концептуальной базы исследования стратегического потенциала предприятия, рассмотрены многими отечественными и зарубежными авторами. В научной литературе обосновано видение понятия «потенциал» и его составляющих. Отдельные исследования ограничиваются определением содержания функциональных видов потенциала. Например, под производственным потенциалом понимают систему взаимосвязанных элементов, выполняющих разные функции в процессе обеспечения выпуска продукции и достижения других целей развития предприятия; рыночный рассматривается как совокупность средств и возможностей предприятия в реализации соответствующей деятельности; инвестиционный потенциал определяют как организованную совокупность внутренних и внешних экономических ресурсов, которые могут быть мобилизованы предприятием в форме инвестиций на современном этапе развития для реализации стратегических и тактических целей. В определении подчеркнуто, что в этом случае предприятие может привлекать внешние средства. В отдельных исследованиях потенциал трактуют с точки зрения определенной цели его формирования (обеспечение конкурентоспособности, устойчивости, успешности, развития и т.п.). «Конкурентоспособный потенциал предприятия» в работе Воронкова А.Э. рассмотрен как совокупность производственно-финансовых, интеллектуальных и трудовых возможностей предприятия, обеспечивающих ему конкурентные преимущества³.

В работах, посвященных вопросам антикризисного развития предприятия, дано определение «потенциала выживания», который понимается как имеющаяся возможность развития по положительному сценарию, следствием которого является нормализация состояния хозяйственной системы, восстановление конкурентоспособности и обеспечение эффективной деятельности. Таким образом, потенциал можно оценивать через такую качественную характеристику, как социально-экономические последствия, которые отражаются в формировании конкурентоспособности и успешном функционировании. В свою очередь последние направлены на удовлетворение интересов, как предприятия (владельцев, работников), так и рынка (потребителей, партнеров, государства).

«Стратегический потенциал успеха» в работе Борисова В.М. определен как результат соединения специфического для предприятия про-

³ Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

изводственного потенциала с рыночным. Такая трактовка объясняется тем, что сильные и слабые стороны предприятия выражены, как правило, комплексом ресурсов, которые в совокупности создают возможности для использования имеющихся рыночных шансов. Сделан вывод, что стратегический потенциал характеризует возможности предприятия при наиболее эффективном (рациональном) использовании ресурсов.

В ряде исследований встречается определение стратегического потенциала предприятия как комплексного (интегрального) отражения внутренней среды предприятия, поэтому он обобщает все черты, присущие отдельным его видам. Ансофф И. рассматривает стратегический потенциал предприятия как совокупность возможностей, обеспеченных ресурсами, направленных на реализацию стратегии. Этим подход подчеркивает необходимость формирования потенциала в соответствии с выбранной стратегией. С точки зрения стратегического управления это определение обладает большей корректностью и отражает системный подход к обеспечению стратегического направления развития. В данном случае сферой применения стратегического потенциала предприятия служит оценка перспективных возможностей предприятия относительно роста эффективности функционирования и укрепления конкурентоспособности. В работе Иванова Ю.Б. реализовано понимание стратегического потенциала предприятия как совокупности всех ресурсов, необходимых для осуществления стратегии развития предприятия. Такое толкование можно принять, если иметь в виду уже сформированную систему ресурсов для достижения определенной цели ⁴.

В работе Райана Б. утверждается, что потенциал представляет собой реальную или вероятную способность выполнения целенаправленной работы, которая обеспечена общими ресурсами. При этом автор такого понимания связывает структуру стратегического потенциала предприятия (уровни) с определенным видом деятельности предприятия. Так, базовый потенциал обусловлен основной деятельностью субъекта рынка, которая характеризуется наличием конкурентных преимуществ; скрытый — образован вспомогательными видами деятельности, которые при определенных обстоятельствах могут быть трансформированы в базовые; убыточный — связан с деятельностью, приводящей к расходованию ресурсов без получения прибыли; перекрестный форми-

⁴ Зубов Н.В. Основные стратегии развития промышленных проектов в условиях конкуренции / Н.В. Зубов, Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 862–865.

руют такие виды деятельности, которые выполняют поддерживающую функцию по более эффективному использованию других уровней потенциалов. Такой подход в некоторой мере переключается с анализом «цепочки ценностей», тем не менее, в этой работе в качестве оценки потенциала субъекта хозяйствования избран только анализ финансовых показателей деятельности, не дающий возможности рассматривать его как систему.

В исследовании Кобзева П.М. определен «общесистемный потенциал» как способность системы вырабатывать конкурентоспособный и соответствующий стратегии «выход» в условиях влияния государства и рынка. Экономический потенциал предприятия понимают, как совокупные возможности определять, формировать и максимально удовлетворять потребности в товарах (услугах) в процессе оптимального взаимодействия с внешней средой и рационального использования ресурсов. Эти определения выявляют такую особенность стратегического потенциала предприятия, как гибкость и способность адаптации к изменяющимся внешним условиям хозяйствования.

Под потенциалом предприятия на практике часто понимается максимально возможная совокупность активных и пассивных, явных и скрытых альтернатив (возможностей) его качественного развития в определенной среде хозяйствования с учетом ресурсных, временных, социокультурных и других ограничений. Также часто трактуют как систему всех источников, возможностей, запасов, которые могут быть использованы и уже используются для решения любой задачи и достижения целей. При этом потенциал разделяют на функциональные составляющие: производственную, финансовую, кадровую, управленческую и маркетинговую. Содержание понятия «потенциал предприятия» раскрыто через интегральное отражение текущих и будущих возможностей трансформировать входные ресурсы с помощью присущих персоналу предпринимательских способностей в экономические блага, максимально удовлетворяя корпоративные и общественные интересы. Из определения вытекает, что источниками являются ресурсы и компетенция субъектов управления процессом преобразования ресурсов. Подобное толкование отвечает содержанию производственного потенциала и не учитывает стратегический аспект управления предприятием⁵.

Отенко И.П. подчеркивает, что потенциалом, сформированным для целей развития, выступает стратегический потенциал предприятия, при-

⁵ Мансуров Р.Ш. Основные ценности и проблемы современных компаний, действующих в рыночных условиях хозяйствования / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. 2013. № 2 (99). С. 289–294.

чем под ним понимается определенная его ступень — уровень управления, на котором формируются миссия, цели, задачи и стратегия. Можно считать, что это выражение возможностей системы управления и индивидуальных характеристик управленческого персонала. В таком случае исследуемое понятие значительно сужается и не может быть использовано в качестве комплексного отражения его возможностей.

Азоев Г.Л. рассматривает уровень «интегральной способности» потенциала, которая определена его возможностями обеспечивать достижение соответствующих результатов, то есть создавать новую потребительскую стоимость. Собственно потенциал рассматривается как совокупность количественных и качественных характеристик ресурсов и функциональных свойств, которые привлекаются в производство и формируют отдельные возможности предприятия⁶.

Как свидетельствует анализ, потенциал является сложной, многогранной и многоэлементной системой, и его понимание и оценка зависит от целей исследования. Доминируют два аспекта рассмотрения его сущности: как совокупности ресурсов и как возможности достижения определенного эффекта. Анализ основных подходов относительно трактовки определения потенциала позволил выявить различия, связанные с выделением его определенных черт. В отдельных работах акцентируется внимание на условиях и факторах, которые определяют его величину (ресурсная концепция), в других — характер экономических отношений в отдельных сферах деятельности субъекта хозяйствования (финансовый, производственный, маркетинговый, управленческий и т. п.), цель формирования (обеспечение конкурентоспособности, устойчивости, выживания, успешности, развития и т. п.) или результат его совокупного использования — целевой подход.

Анализ позволяет выделить общие основные элементы данного понятия. Общим для приведенных толкований потенциала предприятия выступает его связь с ресурсами, которые находятся в распоряжении предприятия, возможностью их использования в процессе создания определенных благ (товаров, услуг) и направленностью на достижение целей.

Таким образом, стратегический потенциал предприятия состоит из системы ресурсов и источников их пополнения, связей, возможностей и управленческих способностей, которые направлены на обеспечение его развития.

С целью формирования стратегии развития, адекватной внешней и внутренней среде, предприятию необходимо обеспечить общность и

⁶ Азоев Г.Л. Конкурентное преимущество фирмы. М.: ОАО Типография «Новости», 2000.

единство целевой функции для каждого элемента и потенциала в целом, общность критериев эффективности функционирования и системное усовершенствование функциональных связей для достижения эффекта синергизма.

Если анализировать ресурсную составляющую стратегического потенциала предприятия, то в научной литературе существует множество точек зрения, которые различаются по степени детализации и акцентам на определенных видах ресурсов в зависимости от направлений исследования. Чаще всего рассматривают следующие группы внутренних ресурсов предприятия: материальные, финансовые, технические, технологические, управленческие, кадровые, информационные и др.⁷

Ресурсы предприятия позволяют формировать необходимые конкурентные преимущества, которые могут иметь различное происхождение: низкую себестоимость (экономия на масштабе); высокую степень дифференциации, основанную на специализации в изготовлении особой продукции (модификации стандартной); сегментирование с целью удовлетворения целевого рынка; внедрение нововведений; немедленное реагирование на потребности потребителей. К этому перечню можно добавить более высокий уровень производительности труда и квалификации персонала, управленческое мастерство, стратегическое мышление на разных уровнях менеджмента, которые влияют на экономический рост предприятия. С целью получения реальных результатов необходимо усилить те составляющие стратегического потенциала предприятия, которые обеспечивают возможность адекватной реакции на сложившуюся ситуацию. Качество и оперативность решения этих проблем зависят от уровня действующего менеджмента. Формирование эффективного управления предприятием предусматривает совокупность управленческих действий и влияний, которая обеспечивает на всех стадиях жизненного цикла развитие стратегического потенциала предприятия. Таким образом, потенциал предприятия обеспечивает устойчивость в изменяющейся внешней среде и представляет собой источник формирования конкурентных преимуществ, а потому нуждается в постоянном развитии и совершенствовании.

Выше отмечалось, что в процессе взаимодействия внешней и внутренней среды могут проявляться определенные противоречия, которые, в свою очередь, приводят к формированию соответствующего состоя-

⁷ Лешенко Е.С. Определение конкурентоспособности предпринимательских структур участниками на разных уровнях управления / Е.С. Лешенко, Р.Ш. Мансуров // Ученые записки: Сб. науч. тр. / Под общ. ред. В.С.Балабанова. Вып. 32. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. С. 195-203.

ния субъекта хозяйствования. С целью обеспечения развития предприятие должно осуществлять такую стратегию, которая позволяла бы удовлетворять требования окружения, с одной стороны, а с другой – преодолевать и минимизировать риск возникновения кризисных явлений и отвечать интересам внутренних субъектов предприятия. Под стратегией в данном случае понимается определенная модель действий, которая направлена на достижение стратегической цели предприятия. Такой механизм развития обуславливает характер взаимосвязи основных понятий, который представлен в табл. 1⁸. Рассматриваемые понятия носят двойственный характер. Так, кризис является индикатором необходимости определенных изменений в стратегическом потенциале предприятия, конкурентных преимуществах, стратегии развития, в то время как сам он является следствием обострения противоречий в названных сферах. Возникновение этого состояния является следствием нарушения целостности и взаимосогласованности элементов стратегического потенциала предприятия, а также отсутствием актуальных направлений его формирования.

Таблица 1

Характер взаимосвязи основных понятий управления развитием предприятия в условиях кризиса

Понятие	Развитие предприятия	Кризис	Стратегический потенциал	Конкурентное преимущество	Стратегия развития
Развитие предприятия		Является индикатором необходимости развития	Уровень развития стратегического потенциала лежит в основе выбора возможных направлений развития предприятия	Конкурентные преимущества являются основой обеспечения развития	Эффективная реализация стратегии развития способствует достижению установленных целей развития
Кризис	Развитие является формой разрешения кризисообразующих противоречий		Стратегический потенциал является основой способности предвидения, идентификации и преодоления кризиса	наличие устойчивых конкурентных преимуществ обуславливает возможность выхода из кризиса	Целью стратегии развития является предупреждение или преодоление кризиса с учетом риска деятельности

⁸ Тищенко А.Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография / А.Н. Тищенко [и др.]. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007.

Продолжение таблицы

Понятие	Развитие предприятия	Кризис	Стратегический потенциал	Конкурентное преимущество	Стратегия развития
Стратегический потенциал	Уровень развития выступает условием для развития стратегического потенциала	Является следствием или причиной упадка стратегического потенциала		Наличие устойчивых или формирование новых конкурентных преимуществ дает возможность развивать стратегический потенциал, в том числе за счет более эффективного использования стратегических ресурсов предприятия по сравнению с конкурентами	Стратегия развития обуславливает форму использования стратегического потенциала предприятия и пути его развития
Конкурентное преимущество	Развитие является источником поддержки и создания конкурентных преимуществ	Является следствием или причиной наличия неустойчивых или потери конкурентных преимуществ	Стратегический потенциал предприятия является основой (источником) для создания конкурентных преимуществ предприятия		Стратегия развития направлена на поддержку или создание конкурентных преимуществ
Стратегия развития	Определенный уровень развития обуславливает эффективность, сложность формирования, осуществления и контроля реализации стратегии развития	Вид, глубина и масштаб кризиса обуславливают определенный тип стратегии развития	Уровень развития стратегического потенциала и его составляющие обуславливают успешность стратегии развития	Наличие определенного набора конкурентных преимуществ определяет формирование и реализацию отдельного типа стратегии развития предприятия	

Выше отмечено, что развитие должно происходить не только через преодоление кризисов. Необходимость преобразований может возникать вследствие изменения стратегии, целей, вызовов внешней среды и др. В случае вероятности наступления кризисной ситуации,

развитие определенных сфер будет способствовать сохранению устойчивости предприятия. Эффект обратной связи проявляется в том, что непредсказуемая ситуация приводит к падению стратегического потенциала предприятия, потере конкурентных преимуществ, невыполнению стратегии и снижению уровня развития. Определяющая роль в прохождении указанных процессов принадлежит фактору времени.

Высокий уровень развития является залогом формирования и развития стратегического потенциала предприятия, поддержки существующих и создание новых конкурентных преимуществ, оперативного устранения и предвидения кризисных явлений, а также успешной реализации выбранной стратегии. Конкурентные преимущества – результат развития, усиления стратегического потенциала предприятия, реализации определенной стратегии, а также основа эффективности управления процессами, базирующимися на вышеприведенных понятиях. Сформированный стратегический потенциал предприятия, конкурентные преимущества и стратегия определяют общий уровень развития субъекта хозяйствования⁹.

Связь стратегии развития с другими понятиями заключается в зависимости ее успешности от создания условий реализации (имеющегося стратегического потенциала предприятия, конкурентных преимуществ и уровня развития в целом), а также от заданий, которые стоят перед субъектом хозяйствования (в частности, разрешение определенных кризисообразующих противоречий), с другой стороны, стратегия является инструментом трансформации стратегического потенциала предприятия и конкурентных преимуществ, прогнозирования и необходимости устранения кризисных явлений, а также способствует достижению поставленных целей.

Механизм взаимосвязи основных понятий управления развитием предприятия подчеркивает необходимость учета степени их взаимовлияния при формировании стратегии и обосновании мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятий.

⁹ Бараненко С.П. Формирование основных подходов к классификации конкурентоспособности / С.П. Бараненко, Е.С. Лещенко, Р.Ш. Мансуров // Путеводитель предпринимателя: Науч.-практич. изд.; Сб. науч. тр. / Под науч. ред. Л.А. Булочниковой. Вып. 16. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. С. 7–17.

Используемые источники

1. Тищенко А.Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко [и др.]. Х.: ИД «ИН-ЖЭК», 2007.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.
3. Азоев Г.Л. Конкурентное преимущество фирмы / Г.Л. Азоев. М.: ОАО Типография «Новости», 2000.
4. Мансуров Р.Ш. Особенности конкуренции и конкурентных преимуществ промышленных предприятий / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко, Л.Н. Басова // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 750–757.
5. Зубов Н.В. Основные стратегии развития промышленных проектов в условиях конкуренции / Н.В. Зубов, Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Экономика и предпринимательство. М.: 2013. С. 862–865.
6. Мансуров Р.Ш. Основные ценности и проблемы современных компаний, действующих в рыночных условиях хозяйствования / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексева. 2013. № 2 (99). С. 289–294.
7. Мансуров Р.Ш. Определение основных участников при формировании конкурентоспособности компании / Р.Ш. Мансуров, Е.С. Лещенко // Путеводитель предпринимателя: Науч.-практич. изд.; Сб. науч. тр. / Под науч. ред. Л.А. Булочниковой. Вып. 16. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. С. 168–178.
8. Лещенко Е.С. Определение конкурентоспособности предпринимательских структур участниками на разных уровнях управления / Е.С. Лещенко, Р.Ш. Мансуров // Ученые записки: Сб. науч. тр. / Под общ. ред. В.С. Балабанова. Вып. 32. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. С. 195–203.
9. Бараненко С.П. Формирование основных подходов к классификации конкурентоспособности / С.П. Бараненко, Е.С. Лещенко, Р.Ш. Мансуров // Путеводитель предпринимателя: Науч.-практич. изд.; Сб. науч. тр. / Под науч. ред. Л.А. Булочниковой. Вып. 16. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. С. 7–17.

Меньщикова В. И.
кандидат экономических наук, доцент,
Тамбовский государственный
университет им. Г. Р. Державина

Устойчивое инновационное развитие экономики региона

В статье раскрыты концептуальные основы устойчивоинновационного развития экономики региона; приводится авторское определение дефиниции «устойчивое инновационное развитие экономики региона». Основное внимание уделено обоснованию необходимости перехода экономики региона к устойчивому инновационному развитию с позиций различных методологических посылов: концепции универсальной эволюции, теории экономических циклов, теории технологических укладов. В заключении сделан вывод о том, что инновации являются одним из определяющих факторов устойчивого развития экономики региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инновационное развитие, экономика региона, инновации, технологический уклад.

Sustainable innovative development of economy of the region

In article conceptual bases of sustainable innovative development of economy of the region are opened; author's definition of a definition «sustainable innovative development of economy of the region» is given. The main attention is paid to justification of need of transition of economy of the region to sustainable innovative development from positions of various methodological messages: concepts of universal evolution, theory of business cycles, theories of technological ways. In the conclusion the conclusion that innovations are one of defining factors of a sustainable development of economy of the region is drawn.

Keywords: sustainable development, innovative development, economy of the region, innovation, technological way.

В настоящее время в России активно предпринимаются попытки реализации инновационного курса развития страны. Еще в 2010 г. Президентом РФ в «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период от 2010 года и дальнейшую перспективу»¹ определена цель государственной политики в области развития науки и техники, которая заключается в переходе к инноваци-

¹ Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. Утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. Пр-576. Режим доступа: base.garant.ru

онному пути развития страны на основе избранных приоритетов. Следует заметить, что поставленная цель определяет основное содержание инновационного типа развития как страны в целом, так и ее отдельных регионов.

Как известно, инновационный тип развития социально-экономических систем характеризуется, прежде всего, непрерывно возобновляющимся взаимодействием различных этапов научно-воспроизводственного (правильнее сказать — инновационного) цикла «наука — производство — рынок — потребление». При этом обязательна их указанная последовательность и взаимозависимость². Поскольку инновационный тип развития социально-экономических систем имеет целью удовлетворение постоянно меняющегося платежеспособного спроса, то он накладывает особый отпечаток на управленческое воздействие, связанное со всей совокупностью инновационных и инвестиционных процессов в хозяйственных системах разного уровня, обеспечивающий сложную интеграцию науки, производства и рынка, что обуславливает смену концепций традиционного классического управления развитием социально-экономических систем, которыми выступают, прежде всего, регионы.

О роли инноваций в развитии экономики в целом говорилось уже в XVIII—XIX вв. Так, вопросы развития науки и технологического обновления производства нашли свое отражение в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). А. Смит впервые в истории экономической мысли уделил значительное внимание тому, что мы сейчас называем технологическим прогрессом, в частности он первым распознал наступление эпохи интенсивной экономики — новой технологической эпохи. Иными словами А. Смит как бы «открыл» научно-технологический прогресс. Начиная данный трактат темой разделения труда, он связывает процесс разделения труда и рост его производительности с изобретением машин и механизмов: «... всем должно быть понятно, как облегчается и сокращается труд благодаря применению надлежащих механизмов... Должен только заметить, что изобретение всех машин и механизмов, облегчающих и сокращающих труд, следует, по-видимому, приписывать разделению труда»³.

² Кармышев Ю.А., Менщикова В.И. Инновации и инновационная деятельность: теория, методология, основы управления. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2012.

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: Наука, 1993. С. 123.

В современной экономике практически непрерывно происходят инновационные изменения в системах различного ранга. Но помимо тенденции перехода к инновационному развитию современных российских регионов, в настоящее время имеет место и другая тенденция – стремление к обеспечению устойчивого развития их экономик. В ряде статей ⁴, изданных по данной проблематике ранее, достаточно подробно изложены вопросы, связанные с содержательными характеристиками понятия «устойчивое развитие экономики региона» и формированием механизма его обеспечения. Однако в рамках данного исследования необходимо отметить важный момент, касающийся соотношения устойчивого и инновационного развития экономики региона.

Как справедливо заметил И.Я. Блецхин, выделяют, как правило, три основных подхода к раскрытию сущности устойчивого развития территориальных систем. Во-первых, это интегральная устойчивость территориальных систем с позиции сбалансированности их подсистем, а также стабильности динамики показателей, позитивности структурных изменений. Во-вторых, устойчивое развитие представляется с точки зрения безопасности. В-третьих, имеет место экологическая составляющая развития, когда уровень достижения экологической безопасности выступает в качестве ведущего критерия устойчивого развития ⁵. Помимо этого, в работе Ю.А. Никитиной высказывается мнение о том, что неустойчивость социально-экономической среды выступает источником динамики инновационного процесса ⁶. На наш взгляд, это является абсолютно верным. Но следует добавить, что под устойчивым развитием экономики региона мы понимаем такое развитие, которое характеризуется способностью региона к стабильному функционированию и самосовершенствованию при обязательном систематическом приращении позитивного результата и системном воспроизводстве ресурсов ⁷.

⁴ Меньщикова В.И. Факторы устойчивого развития экономики региона // Экономика и управление. 2009. №1/4 (40); Меньщикова В.И., Локтев А.В. Устойчивое развитие экономики региона: основные условия и механизм обеспечения // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 10; Меньщикова В.И., Степичева О.О. Теоретичні засади сталого розвитку економіки регіону // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: економічні науки. 2012. №2 (28) и др.

⁵ Блецхин И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем. СПб, 2001.

⁶ Никитина Ю.А. Инновационная активность социальных систем как эффективный механизм адаптации в условиях нарастающей нестабильности внешней среды // Известия ТПУ. 2007. №3.

⁷ Экономика региона: аспекты устойчивого развития / Под общ.ред. В.И. Меньщиковой. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2008.

Обеспечить стабильное функционирование, способность к самосовершенствованию, обязательное систематическое приращение позитивного результата а, самое главное – системное воспроизводство ресурсов, без инноваций и научно-технического прогресса в век технологий невозможно. Это подтверждает и Я.И. Никонова в своей работе ⁸: «инновации с одной стороны являются причиной бифуркации – скачка социально-экономической системы от одного качественного состояния к другому, а с другой стороны – препятствуют разрушению системы, повышая ее устойчивость».

Развитие экономики региона можно представить через призму экономического цикла, где происходит смена эволюционных и революционных фаз. Иными словами, происходит смена устойчивых состояний и неких скачков в развитии, которые часто называют бифуркационными скачками. Ряд исследователей считают, что смена состояний устойчивости и бифуркации является необходимым условием развития любой социально-экономической системы. Например, в работе Т.А. Туминой отмечается, что абсолютно неустойчивая система быстро разрушается, поскольку она не способна к нейтрализации возникающих возмущений, а суперустойчивая система подавляет любые флуктуации, поэтому она не способна к качественному изменению, но неизбежно наращивает энтропию ⁹.

С этим следует согласиться, поскольку эволюционная фаза развития экономики региона характеризуется свойством погашения внутренних и внешних возмущений, которое позволяет сохранить параметры системы в определенной области значений. Однако нарастание внутренних и внешних возмущений снижает способность экономики региона к адаптации, что, в конечном счете, приводит к постепенному накоплению количественных и качественных изменений параметров региональной социально-экономической системы и ее переходе к революционной фазе развития. Революционная фаза развития экономики региона характеризуется максимальной неустойчивостью, при которой даже незначительные колебания могут приводить к качественному изменению социально-экономической системы. Следует заметить, что революционная фаза носит непредсказуемый характер развития экономики реги-

⁸ Никонова И.Я. Теоретико-методологические основы устойчивого инновационного развития малых городов // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 6. Часть 2. М.: ИНИОН РАН, 2011.

⁹ Тумина Т.А. Инновационное развитие экономических систем: автореф. дисс. ...канд. экон. наук. Белгород, 2009.

она, а учитывая сложность структуры самой региональной хозяйственной системы, можно говорить еще и множестве состояний, при которых возможен скачок, и альтернатив развития.

Обоснование необходимости перехода экономики региона к устойчивому инновационному развитию может быть дано и с позиций концепции универсальной эволюции, в которой отображается необходимость непрерывного появления нового в процессах развития. Иными словами, развитие различных социально-экономических систем представляет собой перманентный инновационный процесс, обуславливающий одновременно повышение сложности системы и степени ее устойчивости по отношению к неблагоприятным факторам внешней среды за счет введения чего-то нового.

В доказательство данного высказывания можно привести исследования авторитетных зарубежных (Дж. Китчина, Й. Шумпетера, Г. Менша, А. Клайнкнехта, П. Друкера, Т. Хегерстранда, Ф. Перу) и отечественных ученых (Н.Д. Кондратьева, С. Глазьева и Д. Львова), большая часть исследований которых была посвящена изучению закономерностей долгосрочного экономического развития. Если обобщить исследования Дж. Китчина, Й. Шумпетера, Г. Менша, А. Клайнкнехта, П. Друкера, Т. Хегерстранда, Ф. Перу, Н.Д. Кондратьева в теории технологических укладов, то можно наглядно увидеть значение инноваций для экономического развития общества. Как отмечает академик Д. Львов в своей работе, «в ходе каждого структурного кризиса и каждой депрессии, сопровождающих процесс замены одного технологического уклада другим, открываются новые возможности экономического успеха. В фазе депрессии наблюдается несоответствие между возникающей новой технико-экономической парадигмой и сложившейся институциональной структурой, а ее преодоление предполагает всеобщее изменение социального поведения и институтов в соответствии с условиями произошедших технологических сдвигов»¹⁰.

Технологический уклад, по мнению С. Глазьева, определяет «длинноволновой» ритм современного экономического роста¹¹. При этом каждый переход к очередному технологическому укладу сопровождается технологическим кризисом большей или меньшей глубины, тем не менее, смена доминирующих технологических укладов приводит к существенным изменениям в организации производства и, как следствие, в международном разделении труда. Таким образом, экономи-

¹⁰ Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием. М.: Экономика, 1990.

¹¹ Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Влад-Дар, 1993.

ческая динамика интерпретируется как неравномерный процесс последовательного замещения технологических укладов¹².

Особенность современного периода заключается и в том, что постепенно происходит уход от дорогостоящих проектов несколько демонстрационного характера в сторону долгосрочной, кропотливой работы по укреплению всех звеньев национальных инновационных систем и региональных инновационных подсистем, что является наиболее важным приоритетом научно-технологического развития страны и ее регионов. При этом ключевым звеном выступает инновационная инфраструктура, которая во многом определяет эффективность инновационной деятельности и долгосрочные успехи развития экономики страны и регионов, а также является базовой составляющей инновационного развития современной экономики.

Таким образом, правомочно сделать вывод о том, что устойчивое инновационное развитие экономики региона – это такой вариант развития экономики региона, при котором в результате внедрения инноваций в течение продолжительного периода времени происходит переход региональной социально-экономической системы от одного устойчивого состояния к другому, а инновации в данном случае выступают в качестве продукта, генерируемого в процессе созидательной деятельности и являющегося катализатором прогрессивных изменений. В заключении отметим, что инновации являются одним из определяющих факторов устойчивого развития экономики региона. Главным условием для этого является целенаправленное формирование и эффективное функционирование территориальной инновационной системы, которая должна разрабатываться на национальном и региональном уровнях.

Используемые источники

1. Беспалов М.В. Роль и значение инновационных кластеров в осуществлении национальных и региональных инновационных программ развития // *Качество. Инновации. Образование*. М. 2009, № 2.
2. Беспалов М.В. Особенности формирования и развития малого и среднего российского инновационного предпринимательства // *Научно-практический и теоретический журнал «Национальные интересы: приоритеты и безопасность»* № 3 (60). М. 2010.
3. Беспалов М.В. Особенности развития инновационной деятельности в регионах Центрального федерального округа // *Научно-практический и аналитический журнал «Региональная экономика: теория и практика»*. № 23 (158). М. 2010.

¹² Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Влад-Дар, 1993.

4. Беспалов М.В. Анализ процесса формирования и развития российской инновационной экономики в современных экономических условиях // Научно-практический и аналитический журнал «Экономический анализ: теория и практика». № 6 (171). М., 2010.
5. Блецхин И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем. СПб, 2001.
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Влад-Дар, 1993.
7. Кармышев Ю.А., Меньщикова В.И. Инновации и инновационная деятельность: теория, методология, основы управления. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2012.
8. Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием. М.: Экономика, 1990.
9. Меньщикова В.І., Степичева О.О. Теоретичні засади сталого розвитку економіки регіону // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: економічні науки. 2012. № 2 (28).
10. Меньщикова В.И. Факторы устойчивого развития экономики региона // Экономика и управление. 2009. № 1/4 (40).
11. Меньщикова В.И., Локтев А.В. Устойчивое развитие экономики региона: основные условия и механизм обеспечения // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 10.
12. Никитина Ю.А. Инновационная активность социальных систем как эффективный механизм адаптации в условиях нарастающей нестабильности внешней среды // Известия ТПУ. 2007. №3.
13. Никонова И.Я. Теоретико-методологические основы устойчивого инновационного развития малых городов // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 6. Часть 2. М.: ИНИОН РАН, 2011.
14. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. Утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. Пр-576. Режим доступа: base.garant.ru.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993.
16. Тумина Т.А. Инновационное развитие экономических систем: автореф. дисс. ...канд. экон. наук. Белгород, 2009.
17. Экономика региона: аспекты устойчивого развития / Под общ. ред. В.И. Меньщиковой. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2008.

Омельченко Е. В.
доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Воробьев И. А.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе инновационных маркетинговых коммуникаций

В данной статье исследуются современные инновационные маркетинговые коммуникации, которые применяются для повышения конкурентоспособности предприятий и продвижения продукции, работ и услуг.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, Интернет, мобильный маркетинг, реклама, продвижение, sms-рассылки.

Ensuring the competitiveness of industrial enterprises through innovative marketing communications

This article studies the modern innovative marketing communications, which are applied to improve the competitiveness of enterprises and promotion of products, works and services.

Keywords: marketing communications, Internet, mobile marketing, advertising, promotion, sms-mailing.

Для обеспечения высокой конкурентоспособности и эффективности предпринимательской деятельности компаниям необходимо применять инновационные маркетинговые технологии и методы. В настоящее время основное преимущество компании в конкурентной среде обеспечивается средствами коммуникации. В терминах маркетинговых стратегий это означает: компания, способная быстро убедить большое число пользователей принять ее товар или услугу, получает конкурентное преимущество, которое может перерасти в контроль над рынком ¹.

Начиная с конца 80-х годов в западной литературе используется понятие «маркетинговые коммуникации», которое заменяет термин «продвижение». Рассмотрим трактовку терминов «продвижение» и

¹ Чернухин С.С. О современных коммуникациях в маркетинге//Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2009. № 18. С. 202–210.

«маркетинговые коммуникации» в современной отечественной и зарубежной литературе.

Е. Л. Голубков, Н.А. Нагапетьянц отмечают, что «продвижение продукта – это совокупность мероприятий по доведению информации о достоинствах продукта до потенциальных потребителей и стимулированию у них желания его купить». Недостатком данных определений является то, что в них основное внимание уделяется продукту, его свойствам, однако, продвигать можно не только продукты (физические объекты), но и услуги, идеи, лица, места, предприятие в целом. Кроме того, в них в качестве целевой аудитории, на которую направлены мероприятия по продвижению, указываются только потребители. Дж. Эванс и Б. Берман дают следующее определение продвижения: «Продвижение – это любая форма сообщений, используемых фирмой для информации, убеждения или напоминания людям о своих товарах, услугах, образах, идеях, общественной деятельности или влиянии на общество».

Далее рассмотрим формы маркетинговых коммуникаций. В современной литературе по маркетингу вопрос о классификации форм маркетинговых коммуникаций относится к числу дискуссионных. В настоящее время отсутствует общепринятая классификация форм маркетинговых коммуникаций. Рассмотрим существующие точки зрения на этот вопрос.

Дж. Росситер и Л. Перси выделяют две основные формы маркетинговых коммуникаций: рекламные коммуникации и стимулирование, «Фундаментальное концептуальное различие» между ними, по мнению указанных авторов, состоит в следующем; «Рекламные коммуникации часто определяют как непрямую форму убеждения, базирующуюся на информационном или эмоциональном описании преимуществ продукта. Ее задача – создать у потребителей благоприятное впечатление о продукте и «сосредоточить их мысли» на совершении покупки. Стимулирование обычно рассматривается как прямое средство убеждения, основой которого нередко служат внешние стимулы, а не свойственные продукту выгоды. Меры по стимулированию сбыта призваны вызвать в человеке немедленное желание совершить покупку; благодаря этим мерам товары продвигаются» быстрее».

Н.Н. Пилипенко и Е.Л. Татарский выделяют в качестве форм маркетинговых коммуникаций – рекламу, паблисити, личную продажу и стимулирование сбыта. И.В. Алешин, Е.В. Попов и др. к формам маркетинговых коммуникаций относят рекламу, связи с общественностью (паблик рилейшиз), личную продажу и стимулирование сбыта.

Общепризнанный классик маркетинга Ф. Котлер в своей работе «Основы маркетинга» к маркетинговым коммуникациям относит рекламу, паблисити, личную продажу и стимулирование сбыта. В работе «Маркетинг менеджмент» под маркетинговыми коммуникациями он понимает рекламу, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта, личную продажу и прямой маркетинг.

К. В. Антипов и Ю. К. Баженов выделяют следующие формы маркетинговых коммуникаций: рекламу, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта и директ-маркетинг. Б. Д. Семенов к маркетинговым коммуникациям относит рекламу, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз, директ-маркетинг, сопутствующие материалы и мероприятия (фирменные упаковки, фирменные сувениры и подарки). Г.Д. Крылова, М.И. Соколова в качестве форм маркетинговых коммуникаций выделяют рекламу, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта, персональные продажи и специализированные выставки Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.Н. Ковалик к маркетинговым коммуникациям относят рекламу, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта, персональные продажи, спонсорство, продукт-плейсмент и выставочные мероприятия. Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн в качестве форм маркетинговых коммуникаций выделяют рекламу, стимулирование сбыта, личную продажу, паблик рилейшнз, прямой маркетинг, спонсоринг, продукт-плейсмент и брендинг.

В.П. Хлусов выделяет следующие формы маркетинговых коммуникаций: рекламу, паблик рилейшнз, спонсорство, мероприятия по содействию продаже, отклики прессы. Е.В. Ромат все формы маркетинговых коммуникаций делит на две группы: основные и синтетические. К основным формам маркетинговых коммуникаций он относит рекламу, прямой маркетинг (в том числе персональные продажи), паблик рилейшнз (в том числе паблисити), стимулирование сбыта (или «сейлз промоушн»).

В настоящее время возрастающая роль отводится сетевым коммуникациям. Информационная среда является абсолютно органичной для экономики символического обмена, в связи с этим парадигмой стало создание дополнительных ценностей путем порождения новых смыслов и образов в процессе взаимодействия, в том числе в Интернете, с целью наращивания марочного капитала. В сложившихся условиях развитие брендов требует непрерывного создания постоянно увеличивающегося объема собственного и агрегации привлеченного контента. Видоизменяется и форма рекламы, в первую очередь видео, по своей форме становящейся контентом особого рода. Наряду с этим, осознавая первостепенность продукта, немалое внимание уделяется его формированию силами потребителей в ходе сетевого социального общения.

Одной из наиболее эффективных форм маркетинговых коммуникаций после личного общения являются мероприятия по продвижению продукции в Internet. Самой распространенной формой является контекстная реклама в Интернете. Под контекстной рекламой следует понимать предъявление рекламного сообщения в поисковых системах в соответствии с запросом пользователя в строке поиска².

В последние годы предприятиями в коммуникативных процессах активно используются так называемые «новые медиа». Многообразие возможностей их использования благодаря постоянному инновационному процессу может быть дифференцировано на мультимедийные презентации и внедрение коммуникаций в режиме online. Определение мультимедийных коммуникаций включает в себя все формы коммуникаций, при которых осуществляется компьютерная интеграция различных числовых медиа. Вышеназванные формы коммуникаций осуществляются не напрямую с использованием медиа, а имеет место двухсторонний коммуникативный процесс. То же самое можно сказать и про коммуникативные процессы в режиме online. В этом случае возникает двухсторонний диалог между коммуникатором и коммуникантом через различные сети, например, Internet.

Говоря о мультимедийных коммуникациях следует остановиться на некоторых инновационных технологиях, применяемых в рамках инструментов продвижения товаров и услуг, особенно в рекламе.

Технология InDoor TV (трехмерная технология) – один из самых перспективных видов такого рода технологий, используемых в рекламе. Это видеореклама, используемая в супермаркетах, клубах, торговых и развлекательных центрах. За последнее время эта технология заметно усовершенствовалась. В России на рынке InDoor рекламы новая технология X3D video, разработанная компанией X3D Technologies Corporation, появилась в 2005 году.

Технология дополненной реальности. Речь идет о размещении на товарах изображений, превращающихся в трехмерные сцены, будучи помещенными перед веб-камерами. В рекламной индустрии новая технология уже применяется в печатной и интернет-рекламе.

С помощью новой технологии можно увидеть трехмерную модель автомобиля, расположив перед веб-камерой рекламный буклет с его

² Авдиенко О.Б. Инновационные подходы к продвижению продукции через Интернет/ Маркетинг и современность: Сборник научных статей к научно-практическому круглому столу на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики» от 7 декабря 2010 года /Под общей редакцией С.В. Карповой. Отв. ред.: Р.Ю. Стыцок, О.Б. Авдиенко. М.: ООО «Эльф ИПР», 2010. С. 258.

изображением, или рассмотреть товары в интернет-магазине, показав веб-камере объявление в газете об их продаже.

Одной из первых масштабную кампанию с применением дополненной реальности (Augmented Reality, AR) запустила американская сеть пиццерий Papa John's.

Технология «Just Touch», позволяющая передавать информацию органам чувств, появилась в США еще в начале XXI века. Она работает на базе системы «Touch Screen», позволяющей отслеживать движения рук потребителя, и на управлении функциями меню на сверхчувствительном сенсорном табло. Система может реагировать на любые, даже самые легкие прикосновения. Потребитель с помощью этой системы самостоятельно может найти нужную ему информацию, уточнить наличие товара, познакомиться с предлагаемыми услугами и т.д. И при всем этом у покупателя постоянно в поле зрения логотип рекламируемого бренда. Технология Ground FX. Это современная интерактивная проекция, разработанная компанией GestureTek, позволяющая потребителю не просто наблюдать за рекламным сюжетом, но и принимать в нем участие.

При помощи специальных технических установок объемное изображение проецируется на плоскую поверхность. Данная рекламная технология стала доступна российским рекламодателям в 2005 г. и используется производителями и крупными торговыми комплексами в Европе, Америке, России и некоторых странах СНГ для ВТL-акций, а также для увеличения потока потребителей и обеспечения более частых посещений. Различные event-мероприятия, выставки, ярмарки, презентации продукции — все это те области, в которых активно используется рекламная технология Ground FX.

Технология BlueCity относится к классу локальных информационных систем «The local information system», бурно развивающихся во всем мире.

Система способна рассылать мультимедийные файлы на мобильные телефоны пользователей, находящихся в радиусе до 300 м. Рассылка происходит при помощи технологии Bluetooth, которой в настоящее время оснащено более 80% мобильных телефонов³.

Все большее распространение получает применение в качестве каналов прямого маркетинга современных технологий, таких как электронные и мобильные средства связи. Это позволяет существенно сни-

³ Мелентьева Н.И. Маркетинговые коммуникации : Учебное пособие / Н.И. Мелентьева. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. С. 50.

зять сроки поступления сообщения адресату, а также наладить оперативную обратную связь.

Мобильный маркетинг — это альтернативный комплекс мер по продвижению товаров или услуг, использующий в качестве канала коммуникации с клиентом средства мобильной связи.

На фоне снижения эффективности традиционных рекламных каналов, таких как телевидение, радио, пресса, прямой мобильный маркетинг обладает следующими преимуществами: установление с адресатом прямой связи, без участия каких-либо посредников; осуществление рекламной акции при минимальных затратах временных и денежных ресурсов; персонифицированный контакт с потребителем; высокая читаемость SMS-сообщений.

Реализация комплексных проектов мобильного маркетинга позволяет предприятиям решить следующие задачи: автоматизация и унифицирование клиентской базы; изучение предпочтений целевой аудитории; быстрое информирование потребителей о выпуске новых продуктов или планируемых акциях; стимулирование сбыта конкретного товара и повышение узнаваемости бренда в целом; установление обратной связи с клиентами для повышения качества их обслуживания; мониторинг эффективности рекламной кампании.

Большинство акций мобильного маркетинга проводятся с использованием SMS-сервисов. Так SMS-маркетинг становится одним из ключевых инструментов для реализации комплекса маркетинговых мероприятий.

SMS-рассылка — универсальный инструмент мобильного маркетинга, применимый практически в любой сфере бизнеса. Современному потребителю нередко приходится «делиться» сведениями о себе. В основе открытости клиента лежит ожидание соответствующих выгод от взаимодействия с предприятием. В первую очередь речь идет о первоклассном сервисе, основанном на индивидуальном и персонифицированном подходе.

К числу ценных сведений о потребителе по праву относят его контактную информацию, особенно номер мобильного телефона. Владея данной информацией, предприятия получают ощутимые конкурентные преимущества. Вместе с тем нельзя забывать о возникающей ответственности, так как любая ошибка может разрушить самые доверительные отношения.

Если в деталях соотнести возможности сотовой связи и желание предприятий реализовать некоторые аспекты своей маркетинговой политики через прямое обращение к клиентам с помощью готовых те-

лефонов, то на практике мы получим, что наиболее востребованными являются звонок и отправка SMS-сообщения.

Для реализации первого пути предприятия могут производить голосовое взаимодействие с клиентами своими силами или прибегать к услугам сторонних call-центров. При условии, что клиентская база ведется и пополняется регулярно, звонки требуют значительных затрат временных, организационных и финансовых ресурсов.

Путь взаимодействия, основанный на SMS-оповещениях, более доступен – речь идет о значительной экономии рабочего времени конкретных сотрудников, а также средств предприятий. Вместе с тем ограничения SMS, связанные с невозможностью взаимодействия на вербальном уровне, краткостью содержания, несут определенные сложности в работе над их формированием и настройкой, решаемые, однако, при ответственном отношении к этому процессу⁴.

Перспективное развитие отрасли SMS-технологий будет иметь следующие тенденции:

- рост популярности мобильного интернет-пространства и увеличение количества сайтов, доступных для посещения с мобильного телефона, приведет к тому, что SMS-сообщения будут все чаще включать в себя гиперссылки на более подробную информацию, активируемые нажатием одной-двух кнопок;
- появление и внедрение простых и удобных IT-решений, способствующих персонализации рассылок за счет анализа истории потребления услуг предприятия конкретным клиентом, его предпочтений;
- рос популярности опросов посредством SMS;
- возникновение новых идей на рынке и примеров успешных решений.

Таким образом, в настоящее время для продвижения продукции, работ, услуг компании применяют средства продвижения на основе электронных технологий. Электронный маркетинг как канал продвижения продукции, работ, услуг явился инструментом, обеспечивающим компаниям конкурентоспособность за счет повышения эффективности маркетинговых стратегий. Компании для освоения электронного маркетинга используют различные способы: создание web-сайтов, размещение рек-

⁴ Акимкина А.С., Дерябина А.И., Личко А.Д. Мобильный маркетинг как инструмент реализации стратегических и тактических решений в рамках коммуникационной политики предприятия//Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2011. Т. 1. № 2. С. 203–207.

ламы в Интернете, организация интернет-сообществ; использование электронной почты. По мере развития интернет-технологий компании стали проводить аналитические исследования, основываясь на содержании корпоративных web-сайтов, а также идентифицировать свои товары, услуги, рекламные объявления и информацию в собственных информационных и маркетинговых Web-сайтах.

Используемые источники

1. Авдиенко О.Б. Инновационные подходы к продвижению продукции через Интернет// Маркетинг и современность: Сборник научных статей к научно-практическому круглому столу на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики» от 7 декабря 2010 года/Под общей редакцией С.В. Карповой. Отв. ред.: Р.Ю. Стыцок, О.Б. Авдиенко. М.: ООО «Эльф ИПР», 2010. С. 258.
2. Акимкина А.С., Дерябина А.И., Личко А.Д. Мобильный маркетинг как инструмент реализации стратегических и тактических решений в рамках коммуникационной политики предприятия//Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2011. Т. 1. № 2. С. 203–207.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование». С. 83–92.
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
5. Мелентьева Н.И. Маркетинговые коммуникации: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. С. 50.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. 2009. № 8. С. 76–79.
8. Чернухин С.С. О современных коммуникациях в маркетинге//Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2009. № 18. С. 202–210.

Седова М. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Синицына М. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Формирование интегрированной среды управления государственными финансами

В статье рассматривается процесс создания финансового механизма формирования интегрированной среды управления государственными финансами в рамках единого информационного пространства в Российской Федерации. Рассматриваются роль и влияние информационной среды на эффективность проводимой бюджетной политики, создание единого механизма управления государственными закупками, прозрачность и доступность отражения результатов деятельности государственных структур и получателей бюджетных средств.

Ключевые слова: интегрированная среда управления, механизм управления государственными финансами, информационная система управления, единое информационное пространство, электронный бюджет.

Formation of the integrated environment of management by public finances

In article process of creation of the financial mechanism of formation of the integrated environment of management by public finances within a common information space in the Russian Federation is considered. The role and influence of the information environment on efficiency of pursued budgetary policy, creation of the uniform mechanism of management by government procurements, transparency and availability of reflection of results of activity of the state structures and recipients of budgetary funds are considered.

Keywords: The integrated environment of management, the mechanism of management of public finances, the information management system, a common information space, the electronic budget.

О необходимости совершенствования механизма управления государственными финансами

Государственные финансы представляют собой совокупность экономических операций по аккумуляции и расходованию денежных средств осуществляемых непрерывно функционирующей системой структурных и функциональных органов. Данная сфера деятельности жизненно важна для обеспечения надлежащей работы всех органов исполнительной и законодательной власти любого государства. По-

средством механизма государственных финансов производится перераспределение бюджетных средств и их использования с целью осуществления основных функций государства.

Все большее значение приобретает своевременное обеспечение всех участников бюджетного процесса актуальной полной и достоверной информацией. Современное развитие отношений в сфере общественных финансов предъявляет новые требования к открытости и гласности в отношении структуры и функций государственного аппарата и целей бюджетной политики.

В сложившейся ситуации возникает острая потребность в создании такого механизма управления государственными финансами, который содержал бы в себе не только осуществление деятельности отдельными участниками бюджетного процесса, но и способствовал бы их интеграции в рамках информационного взаимодействия. Таким образом, для эффективного управления государственными финансами необходимо формирование интегрированной среды, позволяющей превратить бюджетный процесс в единое действие.

Федеральное казначейство как единая платежная, учетная, контрольная и информационная система управления государственными финансами

В сложившейся обстановке необходимо было создать федеральную службу для исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Такой службой стало Федеральное казначейство.

В результате перехода на казначейскую систему исполнения федерального бюджета удалось решить основные проблемы, связанные с организацией исполнения бюджета:

Во-первых, у органов государственной власти появилась возможность предварительного и текущего контроля расходования средств бюджета, что позволило повысить эффективности их использования.

Во-вторых, появилась возможность перераспределять средства бюджета. При казначейском исполнении бюджета средства находятся на счете бюджета, и, таким образом, остаются в распоряжении государства. Это позволяет, учитывая остатки на расчетных счетах при планировании и текущем финансировании, перераспределять их и использовать для финансирования текущих расходов.

В результате организации системы органов Федерального казначейства возникла возможность реализации принципов исполнения бюджета, определенных бюджетным законодательством Российской Федерации.

В частности, реализуется принцип единства кассы, когда финансирование осуществляется с единого счета бюджета (все средства бюджетополучателей находятся на едином счете). При банковской систе-

ме исполнения бюджета бюджетные средства распределялись по сети счетов бюджетополучателей.

Современное Федеральное казначейство является надёжной и динамично развивающейся структурой, и на сегодняшний день роль казначейских органов в области финансовой деятельности высока. Функционирование современной бюджетной системы Российской Федерации невозможно без казначейских органов. Казначейство является платёжной, учётной, контрольной и информационной системой, осуществляющей непрерывную деятельность в области государственных финансов. Такая высокая значимость казначейских органов объясняется широким кругом задач, которые ставятся перед ними. Наиболее значимые задачи включают:

1. Исполнение бюджета. В соответствии с положением «О Федеральном казначействе» от 1 декабря 2004 г. № 703 основная задача казначейства – организация, осуществление и контроль кассового обслуживания исполнения бюджета. Иными словами, Федеральное казначейство организует зачисление поступлений в бюджет и выбытие бюджетных выплат, а так же осуществляет контроль за объемом денежных средств в ходе исполнения бюджета. В соответствии с принципом единства кассы, закреплённым в главе 5 Бюджетного Кодекса Российской Федерации, зачисление всех кассовых поступлений и выплаты осуществляются с единого счета бюджета. Таким образом, Федеральное казначейство управляет доходами и расходами бюджета на едином счёте бюджета, а также осуществляет финансовое исполнение государственных внебюджетных фондов¹.

2. Предоставление законодательным и исполнительным органам отчетности по бюджету и о состоянии бюджетной системы Российской Федерации. Это не менее важная задача Федерального казначейства.

3. Краткосрочное прогнозирование объемов государственных финансовых ресурсов и оперативное управление ими, а также совместно с Банком России управление государственным внутренним и внешним долгом и его обслуживание.

4. Кассовое обслуживание федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, бюджетов государственных внебюджетных фондов.

¹ Федорова И.Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами. М.:// Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXIV – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2013. С. 87.

Согласно Стратегической карте казначейства на 2013–2017 годы основными стратегическими задачами, стоящими перед Федеральным казначейством, включают в себя, в первую очередь: обеспечение прозрачности и доступности информации о государственном секторе и общественных финансах. Федеральное казначейство предполагает создать государственную интегрированную информационную систему управления общественными финансами «Электронный бюджет» (далее – система «Электронный бюджет»).

Все вышеизложенные меры направлены на повышение прозрачности и доступности информации о государственных финансах. Следствием этих мероприятий должно стать увеличение эффективности использования средств бюджета, совершенствование механизмов осуществления деятельности Федерального казначейства, а также повышение доверия граждан к власти.

Информационное пространство Федерального казначейства в области использования интернет-ресурсов

Федеральное казначейство является сложноорганизованным органом исполнительной власти со своим сложившимся информационным пространством. Одной из областей данного пространства является размещение информации в сети Интернет. Принципиальная схема информационного пространства Федерального казначейства в области использования Интернет-ресурсов приведена на рисунке 1.

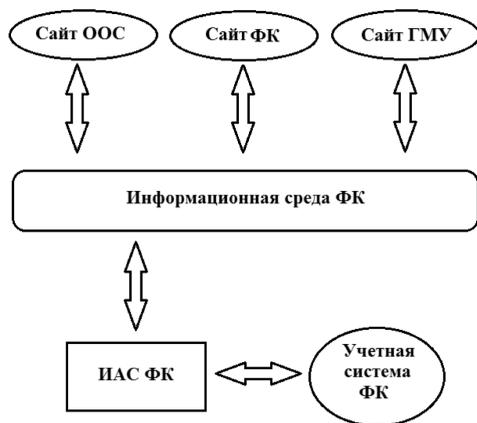


Рис. 1. Принципиальная схема информационного пространства Федерального казначейства в области использования Интернет-ресурсов ²

² Разработано авторами.

Основной массив информации, используемый казначейскими органами, хранится в учётной системе (Учётная система ФК). Данные в учётную систему поступают из информационно-аналитической системы казначейства (ИАС ФК), отвечающей за обработку и структурирование данных, а так же за предоставление пользователям возможности проведения анализа выборок данных, построения таблиц, графиков и т.д. Основной объём работы, производимый с информацией, хранящейся в учётной системе, осуществляется в информационной среде казначейства его сотрудниками (Информационная среда ФК). Для размещения результатов работы, статистических и аналитических материалов в сети Интернет используются специализированные сайты: Официальный сайт госзакупок (Сайт ООС), Официальный сайт Федерального казначейства (Сайт ФК), Официальный сайт ГМУ (Сайт ГМУ).

**Информатизация процесса предоставления отчетности
об использовании государственных средств**

Структура государственной информационной системы управления бюджетными средствами формируется в соответствии с функциями и направлениями деятельности Федерального казначейства. Поставлена задача повышения прозрачности и доступности информации о государственных финансах.

Важнейшим аспектом деятельности Федерального казначейства является предоставление отчётности. В соответствии Бюджетным кодексом Российской Федерации³ и Инструкцией о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации⁴, Федеральное казначейство ежемесячно предоставляет Минфину России отчёт по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Отчет формируется на основании собственной внутренней отчетности казначейства, а также отчётов об исполнении бюджета главных распорядителей, распорядителей, получателей бюджетных средств, главных администраторов, администраторов источников финансирования дефицита бюджета, главных администраторов, администраторов доходов бюджета. Также, формируется отчёт об исполнении консолидиро-

³ Бюджетный кодекс Российской Федерации (ст. 166.1, 241.1, 264.2) (ред. от 25.12.2012)

⁴ Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2010 № 191н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации» (ред. 26.10.2012).

ванного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

В рамках Соглашения об информационном взаимодействии между Центральным банком Российской Федерации и Федеральным казначейством от 15 ноября 2006 г. отчеты направляются в обязательном порядке Центральному банку России в целях осуществления им бюджетной и денежно-кредитной политики, а также анализа прогнозирования ликвидности банковского сектора ⁵.

Управления Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации ежемесячно направляют в финансовые органы, уполномоченные на формирование бюджетной отчетности соответствующего консолидированного бюджета, консолидированный отчет о кассовых поступлениях и выбытиях, а также отчет по поступлениям и выбытиям в финансовые органы тех бюджетов, кассовое обслуживание которых они осуществляют.

Предоставление главным распорядителям средств федерального бюджета информации по кассовым поступлениям и выбытиям позволяет им проводить сверку своих показателей с показателями отчетности Управлений Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации, что повышает качество отчетности, формируемой главными распорядителями средств федерального бюджета и направляемой в Федеральное казначейство ⁶.

Информационно-аналитические ресурсы о размещении, исполнении и контроле заказов в системе государственных закупок

С 1 января 2011 г. в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее 94-ФЗ) государственные и муниципальные заказчики стали размещать информацию о закупках на едином официальном сайте в сети интернет. Для размещения информации о заказах на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг используется адрес www.zakupki.gov.ru (далее – официальный сайт госзакупок).

⁵ Балабанова А.В. Госинвестиции – ключевая составляющая политики модернизации и диверсификации экономики // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XII. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008. С. 17.

⁶ Балабанова А.В. Интенсификация структурных преобразований региональной экономики // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XIII. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008. С. 9.

Официальный сайт госзакупок предназначен для комплексного информационно-аналитического обеспечения субъектов экономического рынка, заинтересованных производителей (поставщиков, подрядчиков, исполнителей) продукции и услуг для государственных и муниципальных нужд, широкой общественности о деятельности государственных, муниципальных заказчиков и органов государственной власти в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд. Также на Официальном сайте размещается официальная информация органов исполнительной власти для заказчиков в соответствии с требованиями Федерального закона № 94-ФЗ в части обязательного размещения официальной информации о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.

Функционально под простым названием «сайт» находится сложная автоматизированная система, поддерживающая все процессы размещения государственных заказов, регулируемые законодательством. Сайт состоит более чем из десяти функциональных подсистем и делится на открытую и закрытую части.

Сведения о государственных и муниципальных контрактах и гражданско-правовых договорах учреждений включаются в единый реестр государственных контрактов, заключенных от имени Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных контрактов, заключенных от имени муниципальных образований, а также гражданско-правовых договоров федеральных бюджетных учреждений, бюджетных учреждений субъектов Российской Федерации, муниципальных бюджетных учреждений, ведение которого осуществляет федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов⁷.

Реестр контрактов ведется на официальном сайте госзакупок. Реестр контрактов предоставляет возможность органам государственной власти и органам местного самоуправления осуществлять эффективный контроль за изменением лимитов бюджетных обязательств, направляемых на заключение контрактов.

Информационные ресурсы об исполнении бюджетов и деятельности государственных и муниципальных учреждений

Федеральное казначейство размещает на своём официальном сайте на регулярной основе информацию о кассовых поступлениях и выбытиях из бюджета, остатках средств на счетах бюджетов, открытых орга-

⁷ Федеральный закон от 08 мая 2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 29.12.2012).

нами Федерального казначейства в учреждениях Банка России и кредитных организациях⁸. Таким образом, Федеральное казначейство непрерывно предоставляет информацию обширному кругу пользователей.

Это показывает его значимость не только с точки зрения государственных финансов, но и как мощного информационного центра.

В масштабах страны с 1 января 2012 г. действует официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях. Основная цель создания данного ресурса — обеспечить открытость и доступность информации о государственных и муниципальных учреждениях и их деятельности. Достижение данной цели позволит повысить удобство граждан при выборе ими учреждений для получения необходимых им услуг, а также предоставит государству возможность более эффективно управлять своими ресурсами на основе обратной связи по качеству предоставляемых услуг. Сайт аккумулирует информацию обо всей сети государственных (муниципальных) учреждений России, включая сведения о публично-правовом образовании, создавшем учреждение, об органе, осуществляющем функции и полномочия учредителя каждого учреждения, о размере субсидий, выделенных учреждению, и тех целях, на которые субсидии выделены⁹.

Для казённых, бюджетных и автономных и учреждений федерального уровня, субъектов России и муниципальных образований предоставлена возможность размещения на сайте общей информации об учреждении, информации о государственном (муниципальном) задании, плане финансово-хозяйственной деятельности, целевых средствах и бюджетной смете. Государственные учреждения обязаны ежегодно предоставлять информацию о своей деятельности¹⁰.

«Электронный бюджет» — как единая государственная информационная система управления общественными финансами

С целью формирования единой информационной системы была разработана концепция создания и развития государственной интегрирован-

⁸ Приказ Федерального казначейства от 3 июня 2010 г. № 130 «Об утверждении Составы и периодичности размещения информации об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на официальном сайте Федерального казначейства в сети Интернет».

⁹ Федорова И.Ю. Механизм управления финансами некоммерческих образовательных организаций // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXV. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2013. С. 190.

¹⁰ Приказ Минфина Российской Федерации от 21 июля 2011 №86н «Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждениям, её размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта».

ной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»¹¹ (далее – концепция «Электронный бюджет»), определяющая цель, задачи, основные направления, принципы создания и развития, а также архитектуру системы «Электронный бюджет».

Необходимость создания данной концепции была определена основными целями и задачами бюджетной политики, указанными в послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию на 2012–2014 г. Создание системы «Электронный бюджет» предполагает достижение следующих связанных целей:

во-первых, это предоставление всем участникам бюджетного процесса эффективного инструмента управления государственными финансами. Для этого потребуются перевести в электронный вид все бумажные носители финансовой информации и унифицировать процессы финансово хозяйственной деятельности всех министерств, ведомств и организаций сектора государственного управления.

Унификация процессов управления государственными финансами, в свою очередь, позволит повысить степень интеграции всех процессов управления государственными финансами. Станет возможным переход от локальных информационных систем каждого учреждения к использованию единой интегрированной информационной системы;

во-вторых, система «Электронный бюджет» должна увязать финансовую информацию с конечными результатами деятельности органов власти, сделать ее доступной и понятной для каждого гражданина.

Участие граждан, общественных институтов и бизнеса на каждом этапе формирования и утверждения бюджета публично-правового образования, аудита его исполнения обеспечивает повышение подотчетности органов государственной власти перед обществом за выбранные ими меры политики, а значит, и повышение прозрачности и эффективности использования бюджетных средств.

В 2012 г. была начата работа по созданию технологических подсистем «Электронного бюджета»: сформированы технические требования на создание технологических подсистем; обеспечено проведение открытого конкурса на выполнение работ (оказание услуг) по созданию подсистемы обеспечения интеграции, ведения реестров и формуляров, подсистемы обеспечения информационной безопасности и подсистемы обеспечения юридической значимости электронных документов.

¹¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р «О концепции создания и развития интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»»

Ещё до начала разработки подобной системы часть подсистем уже были созданы — это вышеописанные специализированные сайты.

Задачу обеспечения прозрачности и доступности информации о состоянии общественных финансов возможно решить лишь при условии максимальной автоматизации процессов, применения самых передовых технологий, упрощения административных и технических процедур. С этой целью была разработана и запущена в эксплуатацию информационно-аналитическая система Федерального казначейства (далее — ИАС ФК).

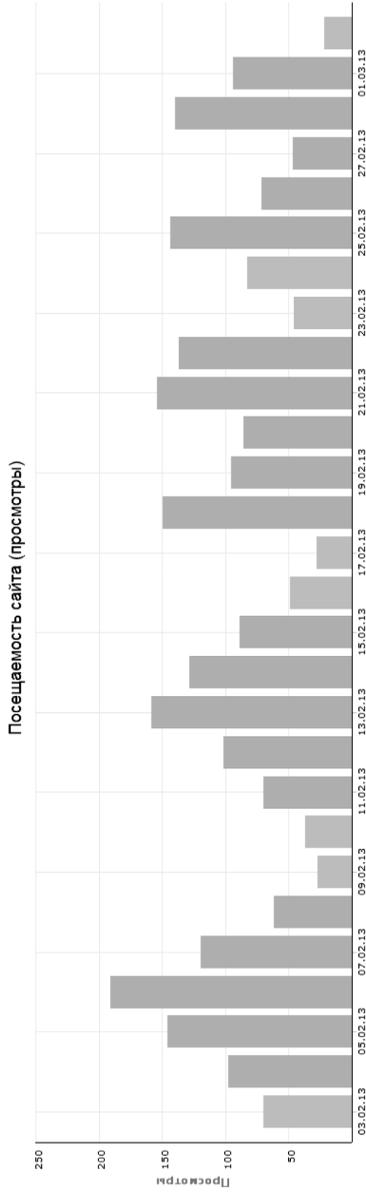
Основным источником информации для ее размещения на публичном портале являются данные ИАС ФК, которые представлены в понятном для гражданского общества виде и содержат основные показатели, характеризующие состояние бюджетной системы Российской Федерации. Это обеспечит наличие эффективного контроля в управлении общественными финансами со стороны гражданского общества.

Однако, не смотря на удобство представления аналитических материалов, нельзя отметить высокую популярность витрин данных среди внешних пользователей. Статистика просмотров страниц сайта www.datamarts.roskazna.ru приведена ниже.

На графике (рисунок) представлена динамика просмотров витрин данных ИАС ФК за февраль 2013 г. Наибольшее суточное количество посетителей сайта за этот период не превысило 200 человек, что составляет невысокое значение для ресурса федерального уровня. Посещаемость сайта резко снижается в выходные дни. Снижение количества просмотров составляет 40–60% от максимального объёма, достигнутого в течение рабочей недели. Количество просмотров страниц сайта находится в прямой зависимости от количества его посетителей.

Несомненно, процесс управления общественными финансами является важным элементом государственного управления, так как при оценке эффективности и результативности фактической деятельности Правительства Российской Федерации, министерств и ведомств используется оперативная бюджетная информация, такая как бюджетные данные, информация по государственным и муниципальным закупкам и бюджетная отчетность.

Информационное взаимодействие системы «Электронный бюджет» с внешними информационными системами будет осуществлено на основе использования единой системы межведомственного электронного взаимодействия. С этой целью система «Электронный бюджет» строится на принципах сервис ориентированной архитектуры, когда любая информация, обрабатываемая в системе «Электронный бюджет»,



Источник: metrika.yandex.ru

Рис. 2. Динамика просмотров витрин данных ИАС ФК

может быть предоставлена в виде сервисов любой другой информационной системе.

Создание и развитие системы «Электронный бюджет» — это масштабный проект Российской Федерации, который охватывает множество участников на разных организационных уровнях. Опыт других стран говорит о том, что создание подобных систем возможно только при реальной поддержке и вовлечении руководства страны на высшем уровне, внедрение системы должны поддерживать все министерства и ведомства.

Внедрение системы «Электронный бюджет» должно позволить перейти на качественно новый уровень управления государственными финансами, а также обеспечить прозрачность финансово-хозяйственной деятельности участников бюджетного процесса.

Минфином России с участием Федерального казначейства проведены работы по формированию Общей архитектуры системы. Результаты работ одобрены Правительственной комиссией по внедрению информационных технологий в деятельность государственных органов и органов местного самоуправления.

В настоящее время Минфин России ведет работы по унификации и стандартизации процессов в сфере управления государственными финансами.

Федеральное казначейство завершает работы по комплексному проектированию системы «Электронный бюджет», в результате которого будет определена системная архитектура системы «Электронный бюджет», сформированы основные требования к системе и выполнено проектирование технологической основы (платформы), которая должна обеспечить интеграцию подсистем системы «Электронный бюджет» и использование единого механизма обеспечения безопасности и юридической значимости информации, разрабатываются требования к функциональным подсистемам системы «Электронный бюджет».

С 2014 г. по мере создания функциональных подсистем системы «Электронный бюджет» должен быть осуществлен постепенный переход к автоматическому формированию «главной книги» публично-правового образования и формирования годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджета, бюджетной системы Российской Федерации на её основе.

Роль и влияние информационной среды на эффективность проводимой бюджетной политики

На данном этапе развитие отношений в сфере общественных финансов предъявляет новые требования к открытости и гласности в отношении деятельности государственных структур и функций госаппарата и целей бюджетной политики.

Роль информационной составляющей в ходе бюджетного процесса значительно возросла. Поэтому, сегодня выдвинуты требования обеспечения полной информатизации процесса. Федеральное казначейство не только формирует указанные выше отчёты, но и предоставляет открытые данные неограниченному кругу пользователей посредством сети Интернет, совершенствует свою информационную базу, системно работает над расширением ее возможностей.

По результатам проведённого анализа можно сделать вывод о том, что государственные информационные сайты широко востребованы различными категориями пользователей и работают эффективно. Проводится их модернизация, увеличивая их технические и функциональные возможности.

В то же время, в ходе представленного в статье анализа работы вышеуказанных Официальных сайтов были выявлены следующие проблемы:

- на официальных сайтах наблюдается низкая степень соответствия результатов поиска заданному поисковому запросу. Поисковая машина Интернет-ресурсов предлагает в качестве результатов страницы, содержащие отдельные слова и цифры запроса. При этом искомая страница, содержащая все ключевые слова запроса в необходимой последовательности, среди результатов поиска не отображается.
- на данный момент официальные сайты не обеспечивают понятного и доступного для граждан уровня предоставления информации. С целью адаптации бюджетно-финансовой терминологии для широкого круга пользователей публикуемую информацию необходимо сопровождать пояснениями, текстовой информацией, а также дополнительными элементами, позволяющими визуально оценивать основные тенденции или сигнализировать о негативных или позитивных отклонениях.

В настоящее время в Российской Федерации сформированы основные принципы и требования к развитию информационной среды и информационных систем, используемых органами государственной власти. Интенсивное развитие информационной среды предусматривает преодоление локального узковедомственного характера средств информационных технологий, повышение координации использования органами государственной власти информационных ресурсов, в том числе возможности обмена данными между различными информационными системами, а также обеспечение полноты доступа гражданам к информации о деятельности органов государственной власти.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (ст. 166.1, 241.1, 264.2) (ред. от 25.12.2012).
2. Федеральный закон от 8 мая 2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 29.12.2012).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р «О концепции создания и развития интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»».
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2010 № 191н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации» (ред. 26.10.2012).
5. Приказ Минфина Российской Федерации от 21 июля 2011 № 86н «Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, её размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта».
6. Приказ Федерального казначейства от 3 июня 2010 г. № 130 «Об утверждении Составы и периодичности размещения информации об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на официальном сайте Федерального казначейства в сети Интернет».
7. Балабанова А. В. Госинвестиции – ключевая составляющая политики модернизации и диверсификации экономики // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XII. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008. Стр. 17.
8. Балабанова А. В. Интенсификация структурных преобразований региональной экономики // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XIII. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008. Стр. 9.
9. Федорова И. Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXIV. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2013. Стр. 87.

10. Федорова И.Ю. Механизм управления финансами некоммерческих образовательных организаций // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXV. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2013. Стр. 190.

Семенихин А. Ю.
доцент,
Российская академия предпринимательства

Совершенствование эффективной инвестиционной политики в реальных секторах экономики

Статья посвящена проблемам развития инвестиционной политики правительства Российской Федерации.

Ключевые слова: инвестиции, экономический кризис, экономический рост, материальные ресурсы, налоговая политика.

Improvement of effective investment policy in real sectors of economy

Article is devoted to problems of development of investment policy of the government of the Russian Federation.

Keywords: investments, an economic crisis, economic growth, material resources, a tax policy.

В современной мировой экономике инвестиции остаются одной из важнейших условий ее развития. Привлекательность той или иной страны для инвесторов зависит от состояния ее экономики, а слабый рост российской экономики, как отмечали в июле 2013 года специалисты Moody's, сказывается на рейтинге ее банков¹, что, в свою очередь, сказывается на инвестиционном климате. Многие страны мира являются активными участниками международного движения капитала (МДК), причем это участие имеет стратегическое значение для развития экономики данных стран и улучшения жизненных стандартов населения². МДК осуществляется в следующих основных формах:

- иностранные инвестиции (прямые и портфельные);
- кредиты и ссуды между странами.

После начавшегося кризиса 2008 года руководство многих стран провело корректировку политики в вопросах финансирования социально-экономических программ, рассматривая в качестве одного из

¹ <http://www.vedomosti.ru/finance/news/13905601/moodys-ponizilo-rejtingi-sberbanka-i-vtb#ixzz2Y0c6mK00>

² Блех Ю., Гетце Ю. Инвестиционные расчеты: модели и методы оценки инвестиционных проектов / Пер. с нем. Калининград: «Янтарный сказ». 2007.

источников финансирования иностранный капитал. Для реализации намеченных целей правительствами развитых стран были предприняты меры по либерализации инвестиционного, валютного и банковского законодательства и по снижению уровня инфляции. Таким образом, основной стратегией на будущую перспективу является полное открытие внутренних рынков стран для иностранных инвесторов и поощрение для осуществления инвестиций путем введения различных льгот и поощрений.

Результаты инвестиционной деятельности во многом зависят от эффективности использования инвестиционных ресурсов, т.е. решающее значение приобретают результаты хозяйственной деятельности производственных отраслей, их техническое оснащение, уровень организации производства, способность к ведению инновационной деятельности, все перечисленные факторы влияют на инвестиционный цикл, окупаемость инвестиций.

Сложившаяся экономическая ситуация на мировом и отечественном рынках требует активизации инвестиционной деятельности, что, в свою очередь, предполагает коренные структурные преобразования и повышение эффективности экономик, что позволило бы расширить границы накопления, приостановить снижение, а впоследствии и стабилизировать норму производственного накопления.

Современные финансово-экономические условия, в которых функционируют предприятия, характеризуются глобальным финансово-экономическим кризисом, а также необходимостью решения в связи с этим внутренних задач развития экономики страны, позволяющих обеспечить ей современный технологический уровень и превращение в самостоятельный центр силы.

Проблемы американской финансовой системы разрушают глобальный рынок, базирующийся на долларах США. Поэтому другие государства стараются защитить свои внутренние рынки протекционистскими мерами, обеспечивая собственные интересы. Аналогично стратегической задачей российского государства является защита интересов национального государственного и частного инвестиционного капитала. Запад перестает быть монополистом, теряет свои позиции, и возникают новые центры силы на Востоке. Однако Россия сегодня к ним не принадлежит. Она отстает от передовых стран в ключевых отраслях, определяющих современный уровень технологического развития. В них она неконкурентоспособна. В итоге российский рубль не является в настоящее время мировой резервной валютой, и все основные расчеты проводятся в долларах.

Технологическое отставание может быть охарактеризовано следующими цифрами: 100-кратное отставание по производству электронной техники на душу населения от США, 30-кратное – от Евросоюза. На мировом рынке российская электронная техника составляет 0,1–0,3%. Тот же объем присутствует на рынке информационных услуг, что в 25 раз меньше, чем в Китае, и в 15 раз – чем в Индии. Доля высокотехнологичных разработок России на мировом рынке составляет 6–8 млрд. долларов или 0,2–0,3 процента, в то время как доля США – 160 млрд., Китая – 108 млрд., Японии – 105 млрд., Германии – 103 млрд., Чехии – 5,8 млрд. долларов. Доходы от экспорта технологий России составляют 0,09 млрд. долларов, США – 38 млрд., Японии – 10,2 млрд. Энергоемкость ВВП России в 3–4 раза выше средней мировой. Если за короткий период времени не преодолеть технологическое отставание в этом направлении, произойдет рост инфляции, который ухудшит конкурентоспособность российских предприятий. Высокая энерго- и материалоемкость является следствием применения устаревших технологий и износа оборудования и сопровождается низкой производительностью труда. Для обеспечения конкурентоспособности экономики страны в соответствии с намеченной стратегией развития до 2020 года производительность труда необходимо поднять в четыре раза.

Российская экономика остается экспортно-сырьевой, что в какой-то мере стимулирует развитие обрабатывающих предприятий. Источником роста обрабатывающих отраслей явилось увеличение спроса на продукцию предприятий, работающих на внутренний рынок, возникшего вследствие бурного притока иностранного капитала в банковский и корпоративный сектор. Потребительские кредиты, предоставляемые банками из этого источника, явились толчком для роста строительной промышленности и производства автомобилей иностранных марок в России. Рост инвестиций в основной капитал, равный 121,1% (в частности, в строительстве) послужил катализатором роста производства по цепочке промышленных отраслей. При возросшем объеме строительства на 118,2% и росте обрабатывающей промышленности на 109,3% промышленное производство необходимого строителям оборудования и материалов значительно больше возросло в самых разнообразных его отраслях. Возросла доля обрабатывающих отраслей в валовом национальном продукте. Вместе с тем обрабатывающие отрасли промышленности выпускают продукцию, мало конкурентную на мировом рынке.

Приток иностранного капитала, вызванный падением доллара и укреплением рубля, а также внутренней финансово-кредитной политикой, изменил экономическую картину в стране. В последние годы

Россия стала не только экспортером сырья, но и импортером инвестиций, попав в зависимость от зарубежных источников финансирования. Денежно-кредитная система стала более неустойчивой, поскольку приток капитала легко сменяется его оттоком.

Другим источником экономического роста был взлет цен на энергоресурсы. Это так же ненадежно, как и приток иностранного капитала, поскольку привязывает рублевую эмиссию к колебаниям движения доллара, а не к потребностям воспроизводства национального капитала.

Необходимо максимально использовать собственные национальные ресурсы инвестиций для модернизации производства. Ведущая роль в данном процессе принадлежит государству, вырабатывающему совместно с бизнесом и обществом стратегию развития и оказывающему финансовую поддержку реализации новейших проектов. Такую стратегию рынок не может выработать самостоятельно, т.к. она складывается из рациональной промышленной политики государства, закладывающей основы нового технологического уклада и реализующей его создание на самом производстве, с одной стороны, и осуществляющей финансово-денежную политику, аккумулирующую источники финансирования намеченных структурных сдвигов — с другой стороны³.

Долгосрочная стратегия развития страны на период до 2020 года предполагает фундаментальные структурные сдвиги в экономике, с целью вывода России в глобальные лидеры. Для достижения поставленных целей служит формирование новых организационных структур и институтов развития, заставляя предприятия менять свои стратегии и тактики развития для обеспечения конкурентоспособности за счет снижения издержек и эффективного использования нововведений. Реализация прорыва в области новейших технологий требует аналогичных изменений в финансово-кредитной сфере, включающих проведение эффективной инвестиционной политики. Таким образом, требования современного этапа развития экономики имеют не только технологический аспект, но и денежно-финансовый. Чтобы России занять достойное место в мировой экономической системе, необходимо построить современный производственный базис, где ведущими отраслями будут микроэлектроника, информатика, атомная промышленность, нанотехнология, геновая инженерия. Для реализации данных проектов необходимо иметь денежное обращение, соответствующее потребностям воспроизводства национального капитала, и финансовую политику,

³ Бочаров В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. М.: «Финансы и статистика», 2008. С. 326–327.

обеспечивающую рост инвестиций в соответствии с намеченными стратегическими целями.

Экономика России очень медленно развивается в направлении от сообщества производителей к сообществу инвесторов. В настоящее время ведущая роль в ней принадлежит финансовому капиталу, представленному валютно-денежными и фондовыми рынками, рынками акций и облигаций и других ценных бумаг. Для него характерна более высокая по сравнению с производительным капиталом скорость обращения денег и высокая прибыль, хотя фундаментом всей денежно-финансовой системы остается производительный капитал.

В настоящее время первоочередной задачей является обеспечения экономического роста и национального развития на основе проведения эффективной инвестиционной политики. Практика показала, что именно инвестиционная природа роста должна быть определяющей, т.к. рост цен на углеводороды и приток капиталов из-за рубежа являются ненадежными источниками финансирования. Государство должно поддерживать национальных инвесторов снижением налоговой нагрузки на тот бизнес, который самостоятельно осуществляет инвестиции. Также необходимо создание механизмов финансирования инвестиционных процессов за счет собственных внутренних ресурсов, который будет конкурировать с иностранным капиталом, по крайней мере, в стратегических отраслях хозяйства.

Актуальной остается проблема развития реального сектора экономики, базирующейся на усовершенствованной налоговой и инвестиционной политике правительства.

Федорова И. Ю.
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Государственные и муниципальные финансы»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Седова М. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Финансовый механизм формирования, функционирования и развития системы государственных закупок в Российской Федерации

В статье рассматриваются вопросы реализации финансового механизма в системе государственных закупок. Анализируются проблемы и оцениваются возможности создаваемого механизма бюджетного финансового обеспечения государственных нужд.

Ключевые слова: государственные нужды, государственные расходы, механизм финансового обеспечения государственных расходов, эффективность закупочной деятельности.

The financial mechanism of formation, functioning and development of system of government procurements in the Russian Federation

In article questions of realization of the financial mechanism in system of government procurements are considered. Problems are analyzed and possibilities of the created mechanism of the budgetary financial security of the state needs are estimated.

Keywords: state needs, public expenditures, mechanism of financial security of the public expenditures, efficiency of purchasing activity.

Теоретические основы современной системы государственных закупок

Государственные закупки в условиях формирования единого рыночного пространства выступают приоритетным механизмом регулирования в удовлетворении государственных и муниципальных потребностей.

Основу экономической роли государства в условиях рыночных отношений составляют государственные финансы. Для решения масштабных социально-экономических задач современное государство формирует, распределяет и использует необходимые финансовые ресурсы, т.е. осуществляет государственные расходы.

Государственные закупки – потенциально значимый механизм государственной и социальной политики. Обладая значительными финансовыми ресурсами, государство является крупнейшим и влиятельным субъектом рыночных отношений. Система размещения государственного заказа выступает в качестве инструмента оптимизации расходов бюджетных средств, фактора формирования конкурентной среды развития экономики, поддержки и стимулирования местных производителей.

Необходимость государственных (муниципальных) закупок связана с осуществлением государством или муниципалитетом своих функций с целью удовлетворения общественных интересов, в том числе обеспечение стабильного функционирования отдельных отраслей экономики и развития предпринимательства, насыщение рынка товарами и услугами первой необходимости, удовлетворение иных жизненно необходимых потребностей населения, и, в конечном итоге, обеспечение стабильного экономического роста ¹.

Расходы государства – это система распределения включаемых в доходы бюджетов средств, направляемых на финансовое обеспечение деятельности государства и муниципальных образований. Государственные расходы являются финансовой основой формирования системы государственных заказов. На данном этапе в рыночных условиях единого экономического пространства формируется механизм распределения государственных заказов на конкурентных началах.

Государственный (муниципальный) заказ рассматривается как форма организации бюджетного финансирования, которая оформляет процесс выделения бюджетных средств бюджетополучателям на основе заданий органов власти и управления на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг для удовлетворения государственных (муниципальных) нужд на контрактной основе с поставщиками и подрядчиками. Роль государственного (муниципального) заказа, как формы организации бюджетного финансирования возрастает.

По своему экономическому содержанию государственные закупки призваны удовлетворить государственные и муниципальные нужды – потребности Российской Федерации и государственных заказчиков в товарах, работах и услугах, необходимых для исполнения государственных

¹ Балабанова А.В. Концептуальные вопросы современной теории экономического роста // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XV. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008. Стр. 9.

ных функций и полномочий, то есть для ведения деятельности. Они обеспечиваются за счёт средств федерального бюджета или бюджетов субъектов и бюджетов государственных внебюджетных фондов².

Основными субъектами рынка государственных закупок выступает государство в лице уполномоченных органов всех уровней власти по исполнению расходной части бюджета, с одной стороны, и поставщики, исполнители, подрядчики, с другой. Общество персонифицируется государством как потребитель благ, на которые направлены государственные расходы (кроме содержания государственного аппарата).

Крупнейшим субъектом рыночных отношений в размещении бюджетных заказов выступает государство как обладатель значительных финансовых ресурсов, так как государственные закупки осуществляются за счет средств налогоплательщиков, а также доходов государства, получаемых от управления государственной собственностью, аккумулированных в бюджетах и внебюджетных фондах.

Основной целью, стоящей перед государственным заказчиком на этапе размещения заказа, является определение будущего поставщика (исполнителя) по государственному контракту на поставку продукции для государственных нужд. Поэтому основной задачей национальной системы государственных закупок выступает приобретение товаров, работ и услуг для удовлетворения потребностей общественного сектора, т.е. государственных нужд при наиболее эффективном расходовании государственных средств.

Эффективное расходование государственных средств предполагает, что при проведении государственных закупок основное внимание уделяется экономическим критериям, среди которых важнейшим является цена. Дополнительными критериями, обеспечивающие экономические выгоды для закупочной организации, включают в себя:

- соответствие закупаемой продукции ее назначению;
- затраты в течение всего срока службы или жизненного цикла, то есть эксплуатационные затраты и затраты на текущий ремонт;
- доставку и наличие дополнительных затрат, например, транспортировку и хранение.

В целом рынок государственных закупок – это макроэкономическая система, являющаяся составной частью, тесно взаимосвязанной с единой народно-хозяйственной экономической системой государства.

² п.1 ст. 3 Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Правовое обеспечение системы государственных закупок

Государственные закупки представляют собой приобретение товаров, работ и услуг для нужд государства за счет бюджетных средств.

Отношения, связанные с процедурой размещения заказа на поставки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд регулируются Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее Закон № 94-ФЗ). Он введён с целью:

- обеспечения единства экономического пространства в Российской Федерации;
- эффективного использования бюджетных средств и средств внебюджетных фондов;
- расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулировании этого процесса;
- развития добросовестной конкуренции;
- обеспечения прозрачности размещения заказов;
- предотвращения коррупции в сфере государственных закупок и совершенствования деятельности органов государственной власти.

Закон основывается на положениях Гражданского и Бюджетного кодексов Российской Федерации.

Формирование целостной правовой основы закупочной деятельности продолжено принятием Федерального закона Российской Федерации от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее Закон № 223-ФЗ), который вступил в силу 1 января 2012 г. Закон № 223-ФЗ регулирует процедуры закупок государственных корпораций, компаний, субъектов естественных монополий, организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов, государственных унитарных предприятий, автономных учреждений, а также хозяйственных обществ, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает 50%³.

³ Федеральный закон Российской Федерации «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. // Российская газета, 2011. 22 июня.

Ключевым и многообещающим этапом в реформировании нормативно-правового регулирования закупочной системы является принятие Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту – Закон о контрактной системе), начало действия редакции которого, за исключением отдельных положений – 01 января 2014 года. С этой же даты утрачивает силу Закон № 94-ФЗ.

Закон о контрактной системе призван регламентировать отношения в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также устранить те существенные недочеты, которые имеют место в действующем законодательстве.

Одна из ключевых особенностей нового закона состоит в определении сферы его регулирования. В отличие от закона № 94-ФЗ создаваемая контрактная система представляет собой достаточно сложный и полный цикл закупок, охватывающий всю систему закупок, начиная от планирования до исполнения обязательств по контракту. Появляется новый раздел, посвященный вопросам прогнозирования и планирования. Указанные действия будут составлять начальный этап подготовки к процедурам закупки. При составлении планов-графиков закупок, в которых заказчики будут определять свои потребности, способы закупок, формировать и обосновывать начальную цену контракта, предполагается соотнесение осуществляемых закупок с основными целями и задачами деятельности данных государственных органов и органов местного самоуправления. В частности, в перечень документов, которые должны учитываться при планировании закупок, входят государственные программы РФ, федеральные целевые программы и т.д. Таким образом, впервые создается единая система, при которой должно четко прослеживаться целевое назначение закупок и их роль в решении стоящих перед государственным или муниципальным органом задач.

Система нормативно-правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации представлена в виде схемы на рисунке 1.

Закупочная деятельность должна обеспечивать эффективное расходование средств. Эффективность в государственных закупках предполагает, что система функционирует оперативно и с минимальными бюрократическими процедурами. Затраты самих государственных заказчиков и поставщиков, связанные с закупочной деятельностью, должны быть минимизированы. С целью повышения эффективности и результативности закупочного процесса государственные заказчики

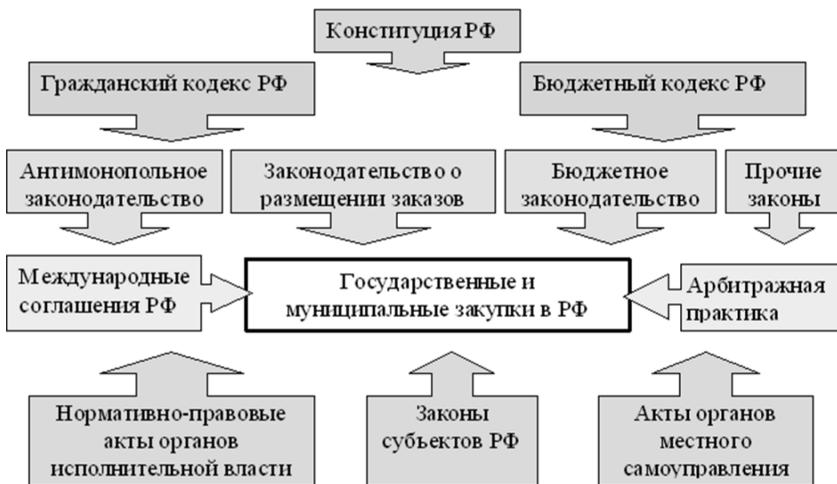


Рис. 1. Система нормативно-правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации ⁴

должны регулярно проводить мониторинг и оценку своей закупочной деятельности.

Государственные закупки оказывают значительное воздействие как на государственный бюджет и конечных потребителей, так и на развитие национального производства в целом. Особое значение государственные закупки приобретают в тех отраслях промышленности, которые находятся на полном государственном субсидировании, например, военно-космическая промышленность ⁵. Такие отрасли являются закрытыми от внешних воздействий, но при этом они крайне нуждаются в рыночных механизмах для более успешного и интенсивного развития. Поэтому организация государственного заказа на основе транспарентности и конкуренции является единственным способом инновационного развития военно-космической отрасли, и других дотационных отраслей ⁶.

⁴ Источник: выполнено автором.

⁵ Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXI. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. Стр. 13.

⁶ Pisano M. Moving Europe towards a more effective procurement of space-based assets// Space Policy, 2006. № 22. P. 178.

Таким образом, сложившийся экономико-правовой механизм государственных заказов может использоваться в качестве мощного рычага государственного управления и, в частности, обеспечивать: оптимизацию расходов государственного бюджета; координацию и централизацию в руках государства экономического, научно-технического потенциала; ограждение национальных интересов экономики от растущего давления конкуренции на внутреннем и внешнем рынках; эффективное программирование, планирование и управление производством; обеспечение контроля международных потоков технологий; эффективное географическое размещение, использование и наращивание промышленного и научно-технического потенциала страны.

Планирование, проведение и организация государственных закупок, способы и участники размещения заказа на участие в торгах

Государственные закупки представляют собой взаимосвязанную систему, включающую в себя планирование, текущий мониторинг потребностей и определение целесообразности закупок, регламентирование, проведение и контроль закупок.

Закупочная деятельность должна начинаться с разработки плана закупок. Разработка плана в наиболее общем виде представляет собой нахождение ответов на вопросы — что, как, когда, кто — и состоит из укрупненных процедур:

- определение и формулировка предмета закупок, установление требуемого объема закупаемой продукции, ее качественных характеристик и времени поставки;
- изучение соответствующего рынка и потенциальных поставщиков (проведение конъюнктурных исследований);
- определение типа контракта (контракт на товары, работы и услуги);
- выбор способа закупки (процедуры);
- определение функций и круга обязанностей всех участников процесса закупки;
- подготовка необходимой предварительной документации для осуществления закупки;
- планирование самого процесса проведения процедуры закупки;
- определение форм и методов осуществления контроля над выполнением условий заключенного контракта;
- проработка комплекса юридических вопросов.

Важными вопросами, решаемыми на стадии планирования и исполнения плана закупок, являются мониторинг и оценка целесообразности осуществления конкретных закупок. Целесообразность той или

иной закупки должна подкрепляться соответствующим обоснованием от подразделения, являющегося «конечным пользователем».

Для осуществления эффективных закупок необходима четкая регламентация деятельности, что подразумевает использование внешних и внутренних регламентирующих документов.

Решение о способе размещения заказа принимает заказчик или уполномоченный орган. Данное решение должно быть оформлено распорядительным документом заказчика. На выбор способа размещения заказа влияют факторы: законодательство по закупкам; разновидность закупаемых товаров; сложность закупаемых товаров; стоимость и объем закупаемых товаров, работ и услуг. Все способы закупок можно достаточно четко разделить на две категории – конкурентные и неконкурентные процедуры. Способы размещения заказа, которые допускаются действующим законодательством, представлены на рис. 2, на котором показано, что заказы размещаются либо путем проведения торгов, либо без проведения торгов.

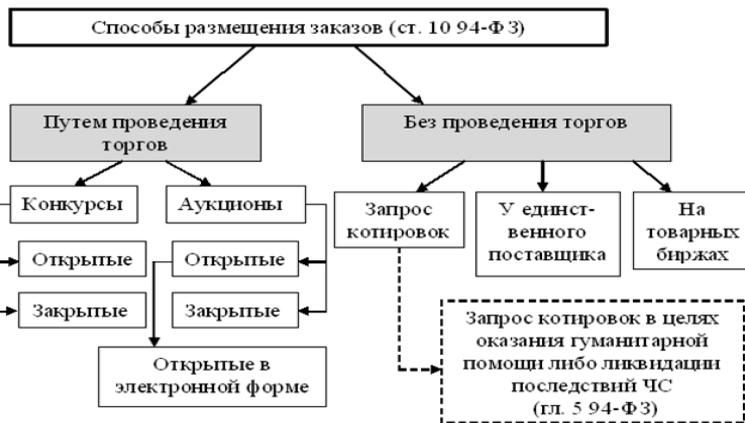


Рис. 2. Способы размещения заказов в соответствии с 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»⁷

С 1 января 2014года с вступлением в силу Закона о контрактной системе перечень способов размещения заказа путем проведения торгов и без проведения торгов, который значительно расширен. На ри-

⁷ Источник: выполнено автором на основе Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

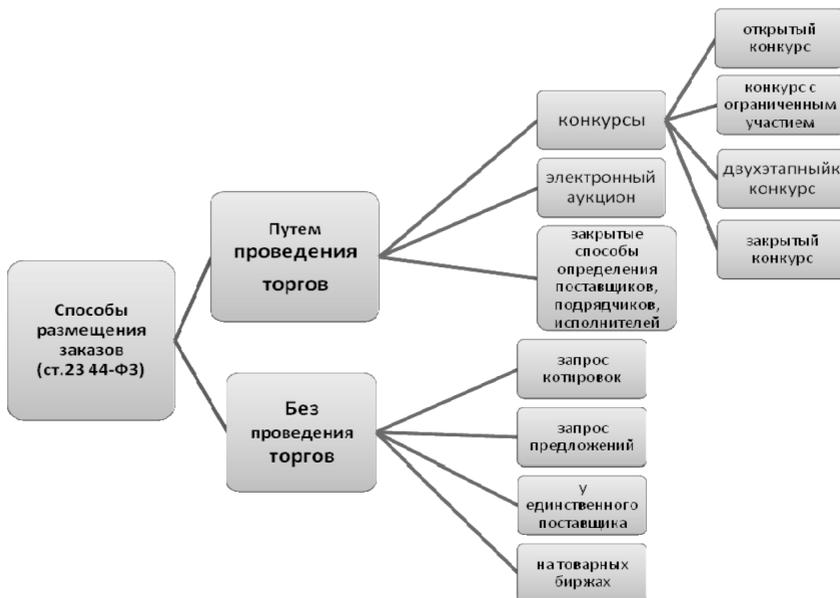


Рис. 3. Способы размещения заказов в соответствии с Федеральным законом 44-ФЗ

сунке представлена схема, отражающая способы размещения заказов в условиях формирующейся в России контрактной системы.

В связи с тем, что закупки в рамках государственного и муниципального заказа осуществляются за счет средств налогоплательщиков, эффективность расходования этих средств и противодействие их расхищению является общегосударственной задачей, требующей четкой системы контроля и аудита.

Отличительной особенностью государственных закупок является то, что помимо государственных контрольных органов в процессе контроля также задействуется общественность, в первую очередь, в лице участников размещения заказов.

Анализ функционирования системы государственных закупок

Количество заключенных в 2012 г. государственных и муниципальных контрактов составило по данным официального сайта 2 850 843 на общую сумму 5 955,6 млрд. рублей. Всего из федерального бюджета в 2012 г. на оплату товаров, работ и услуг во исполнение соответствующих государственных контрактов направлено 3126,9 млрд. рублей. Распределение государственных и муниципальных контрактов, заключенных в 2012 г., в разрезе федеральных округов представлено в таблице 1.

Таблица 1

**Распределение государственных и муниципальных контрактов,
заключенных в 2012 г., в разрезе федеральных округов**

Наименование федерального округа	Количество заключенных контрактов (ед.)	Цена заключенных контрактов (млрд. рублей)
Центральный федеральный округ	720 087	2 940,7
Северо-Западный федеральный округ	339 681	495,2
Южный федеральный округ	301 706	328,7
Северо-Кавказский федеральный округ	82 806	200,2
Приволжский федеральный округ	482 686	632,9
Уральский федеральный округ	295 896	473,2
Сибирский федеральный округ	372 847	493,0
Дальневосточный федеральный округ	167 531	330,1
Территориальная принадлежность не определена	87 603	61,6
ИТОГО	2 850 843	5 955,6

Наибольший удельный вес как по количеству заключенных контрактов 25,3 %, так и по их цене – 49,4 % приходится на Центральный федеральный округ. При четверти от общего количества заключенных контрактов их сумма составляет половину стоимости.

Анализ информации также свидетельствует о наличии значительного количества не состоявшихся торгов. Представленные в таблице 2 данные показывают, что общее количество проведенных торгов в 2012 г. составило 2 098 144. Из них состоявшимися были признаны 1 153 580, что составило 55,0 % от общего количества проведенных торгов.

Таблица 2

Соотношение состоявшихся и несостоявшихся торгов по способам размещения заказов в 2012 г.

Способ размещения заказа	Количество лотов или запросов котировок в опубликованных извещениях (ед.)	
	Торги состоялись	Торги не состоялись
Запрос котировок	745 709	251 020
Открытый аукцион в электронной форме	385 179	652 141
Открытый конкурс	22 692	41 403
Итого	1 153 580	944 564

Наибольшее количество торгов состоялось по запросу котировок. Удельный вес состоявшихся запросов котировок составил 74,8 %. Что

касается открытого конкурса и открытого аукциона в электронной форме, то по данным способам размещения заказа доля состоявшихся торгов составила менее половины от общего количества проведенных торгов: для открытого аукциона в электронной форме эта цифра составила 37,1 %, а для открытого конкурса – 35,4 %. В таблице 3 приведено соотношение начальной (максимальной) цены контрактов и суммы контрактов по способам размещения заказов.

Таблица 3

Соотношение начальной (максимальной) цены контрактов и суммы контрактов по способам размещения заказов в 2012 году

Способ размещения заказа	Кол-во заключенных контрактов (ед.)	НМЦК* лотов, млрд. руб.	Цена заключенных контрактов, млрд. руб.	Условная экономия	
				в млрд. руб.	в %
Единственный поставщик	962 545	-	1 349,8	-	-
Запрос котировок	839 638	193,4	173,3	20,6	10,6
Открытый аукцион	315	-	2,1	-	-
Открытый аукцион в электронной форме	985 241	3 506,3	3 295,1	211,2	6,0
Открытый конкурс	62 250	1 218,1	1 133,0	85,1	6,9
Результат рассмотрения и оценки котировочных заявок (Глава 5 Федерального закона № 94-ФЗ)	854	-	2,2	-	-
Итого	2 850 843	4 917,8	5 955,6	316,9	6,4

*НМЦК – начальная (максимальная) цена контракта

Анализ данных показывает, что по результатам проведения запроса котировок снижение начальной (максимальной) цены контрактов составило 20,6 млрд. рублей, или 10,6 % по отношению к начальной (максимальной) цене контрактов. По результатам проведения торгов в форме открытых конкурсов начальная (максимальная) цена контрактов снизилась на 85,1 млрд. руб., или на 6,9 % по отношению к начальной (максимальной) цене контрактов.

Наименьшее снижение начальной (максимальной) цены контрактов наблюдается по результатам проведения открытых аукционов в электронной форме (211,2 млрд. руб., или 6,0 % по отношению к начальной (максимальной) цене контрактов). Следует отметить, что с использованием данного способа размещения заказов заключено наибольшее количество контрактов – 985 241.

Общее снижение начальной (максимальной) цены контрактов, по результатам проведения торгов в форме открытых аукционов в элект-

ронной форме, открытых конкурсов и запроса котировок составило 316,9 млрд. руб., что составило 6,4 %.

На рисунке 4 представлено соотношение извещений и суммы закупок по группам заказчиков.



Рис. 4. Соотношение извещений и суммы закупок по группам заказчиков

В 2012 г. такие способы закупки товаров, работ и услуг, как конкурс, аукцион, запрос котировок и закупка у единственного поставщика являлись доминирующими.

За 2012 г. автоматизированным способом было установлено 202 253 нарушения сроков внесения сведений о контракте в реестр государственных и муниципальных контрактов. Приведенные ниже таблица 4 отражает количество выявленных нарушений сроков внесения сведений о контракте в реестр государственных и муниципальных контрактов.

Наибольшее количество нарушений – 42,6 % – было допущено заказчиками муниципального уровня. Заказчики уровня субъекта Российской Федерации допустили 64 533 нарушения, что составило 32,0 % от общего количества выявленных нарушений. Заказчиками федерального уровня было допущено 51 373 нарушения, что составило 25,4 % всех выявленных нарушений сроков внесения сведений о контракте. Подобные факты приводят к искажению данных о заключенных за соответствующий отчетный период государственных и муниципальных контрактах.

В ходе проведенного анализа были выявлены существенные проблемы функционирования системы государственных закупок в Российской Федерации.

Оценка эффективности системы государственных закупок в Российской Федерации

В условиях реформирования бюджетного сектора экономики и необходимости устранения проблемы неэффективного расходования бюджетных средств вопросы построения эффективной системы удовлетво-

**Количество выявленных нарушений сроков внесения сведений
о контракте в реестр государственных и муниципальных контрактов
в 2012 г.**

Наименование типа нарушения	Принадлежность заказчика к публично-правовому образованию	Количество нарушений (ед.)
Нарушение сроков внесения сведений о контракте в реестр контрактов	Муниципальный уровень	86 263
	Уровень субъекта Российской Федерации	64 553
	Федеральный уровень	51 373
	Уровень заказчика не определен	64
Итого		202 253

рения потребностей государственного сектора в товарах, работах и услугах выходят на первый план на всех уровнях бюджетной системы⁸. Это обусловлено необходимостью эффективного и рационального использования ограниченного объема бюджетных средств. Основным механизмом удовлетворения потребностей государственного сектора является система государственных закупок. В этой связи, для эффективного и рационального использования бюджетных ассигнований необходимо формирование эффективной системы закупок.

Вступивший в силу в 2006 г. Закон № 94-ФЗ принципиально изменил существующую в то время систему государственного заказа. Данный закон обеспечил возможность беспрепятственного участия предпринимателей в размещении заказов для государственных и муниципальных нужд, а также позволил достичь высокого уровня конкуренции и существенной экономии бюджетных средств в данной сфере.

Указанные результаты были достигнуты в первую очередь за счет следующего: сведения о закупках стали размещаться в электронной форме на едином общероссийском официальном сайте; установлены единые требования к участникам торгов (наличие правоспособности, лицензий и т.д.); произвольные квалификационные требования к участникам торгов заменены на финансовые гарантии исполнения контрактов; обеспечен переход на размещение заказа путем проведения электронного аукциона.

Все предприниматели и заказчики страны стали работать на пяти площадках, что обеспечило высокую ликвидность торгов и минимиза-

⁸ Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сборник научных трудов. XVII. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. Стр. 296.

цию рисков для электронного мошенничества. При этом, сами электронные аукционы доказали свою эффективность как инструмент достижения конкурентной среды при заранее заданном качестве: установлено требование о неизменности заключенных контрактов, что исключило возможность неконтролируемого роста стоимости контрактов в зависимости от изменения их условий по решению чиновников и предпринимателей; установлена административная процедура обжалования действий заказчиков, которые ущемляют права и законные интересы участников торгов.

До принятия Закона № 94-ФЗ результаты торгов можно было обжаловать только в суде в ходе длительной судебной процедуры. При этом к моменту вынесения судебного решения контракт мог быть уже исполнен, что фактически означало невозможность реального обжалования недобросовестных и коррупционных действий заказчиков на торгах. Предусмотрено ведение реестра недобросовестных поставщиков, исключающего возможность участия таких поставщиков в размещении государственного заказа.

Кроме того, запуск единого общероссийского официального сайта и переход на проведение открытых аукционов в электронной форме стали серьезным технологическим прорывом, поскольку работа с указанными информационными ресурсами осуществляется с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Вместе с тем закон во многом не устраивает общество. В настоящее время требуется ряд законодательных изменений, направленных на решение остающихся проблем для комплексного совершенствования данной системы.

Среди имеющихся в настоящее время проблем можно отметить в том числе, следующие:

- отсутствие четкой и структурированной системы планирования закупок;
- недостаточность регламентации отраслевой специфики размещения заказов;
- низкоквалифицированное выставление требований к продукции, в том числе к ее качеству;
- недостаточная регламентация вопросов установления начальной (максимальной) цены контракта;
- недостаточный контроль над стадиями исполнения контрактов и за конечным результатом, принимаемый товар во многих случаях не соответствует установленным заказчиками требованиям;

- длительная судебная процедура расторжения контрактов в связи с неисполнением или ненадлежащим их исполнением;
- неприменение заказчиками штрафных санкций, а также неоплата качественно исполненных контрактов.

Таким образом, опираясь на вышеизложенное, следует сделать следующие выводы о существующей системе размещения государственных и муниципальных заказов:

- несмотря на жесткую регламентацию как заказчики, так и поставщики допускают ошибки, которые ведут к неэффективному управлению бюджетными ресурсами,
- система размещения заказов нуждается в развитии, поскольку в настоящее время законодательство о закупках, несмотря на многочисленные поправки, является несовершенным: многие его нормы допускают множественность толкований, в результате чего правоприменительная практика зачастую вступает в противоречие с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации.

На решение указанных, а также иных проблем, существующих в данной сфере, направлен Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступает в силу с 1 января 2014 года.

Используемые источники

1. Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Федеральный закон Российской Федерации «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. // Российская газета, 2011. 22 июня.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
4. Балабанова А.В. Концептуальные вопросы современной теории экономического роста // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XV. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008. Стр. 9.
5. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые

- записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXI М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. Стр. 13.
6. Pisano M. Moving Europe towards a more effective procurement of space-based assets// Space Policy, 2006. № 22. P. 178
 7. Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сборник научных трудов. XVII. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. Стр. 296.

Проблемы стратегического управления изменениями в деятельности предпринимательских структур

Статья о растущих требованиях к современному бизнесу, о роли изменений в компаниях в ходе их жизнедеятельности.

Ключевые слова: изменения, рост, развитие, потенциал улучшения.

Problems of strategic control of changes in the activity of the owner's structures

Article about the growing requirements for the contemporary business, about the role of changes in the companies in the course of their vital activity.

Keywords: change, increase, development, the potential of improvement.

Постоянно изменяющаяся среда, в которой функционирует современное предприятие, предъявляет серьезные требования к управлению бизнесом. При этом одни компании осуществляют свою деятельность и развиваются более успешно, чем другие. Это можно объяснить тем, что они по-разному используют ресурсы своего организационного развития – при прочих, в принципе равных, условиях функционирования.

Рост и развитие – различные виды изменений, которые способна претерпевать компания в ходе своей жизнедеятельности. Как отмечает Р. Акофф, эти понятия нельзя считать синонимами, предполагая, что рост означает увеличение численности или размеров, а развитие – является аналогом «приобретения потенциала для улучшения»¹, что в первую очередь означает создание новых конкурентных преимуществ. У обоих процессов существуют пределы. Рост ограничивается состоянием или изменениями внешней среды (экзогенные факторы), а развитие зависит от внутренних качеств компании, то есть имеет эндогенную природу. Для оценки уровня роста используются количественные показатели, тогда как развитие в первую очередь изменение качества развития предпринимательской организации.

¹ Акофф Р. Л., Магидсон Д., Эддисон Г. Дж. Идеализированное проектирование. Как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации. М.: Бизнес Букс, 2007, с. 187.

Характеристики развития, которые различные исследователи считают присущими этому процессу, можно свести к четырем группам. Первая группа исследователей не считают атрибутами развития реализацию новых целей, сопровождаемую целенаправленностью изменений, хотя и считают, что оно и сопровождается изменениями. Вторая рассматривает развитие как процесс адаптации к окружающей среде, хотя и считает наличие в процессе адаптации необходимым, но отнюдь не достаточным условием.

Третья группа рассматривает процесс развития как процесс разворачивания противоречий системы, что на самом деле является лишь его источником. Четвертая отождествляет развитие прогрессом либо усложнением систем, либо с одной из форм развития – эволюцией.

По нашему мнению, наиболее точную характеристику развития по сравнению с ростом дает Б. Ливехуд, указывая, что рост сопровождается изменением переменных характеристик деятельности компании при его неизменной структуре. Развитие, по его мнению, предполагает качественные изменения структуры объекта, когда дальнейший рост в условиях неизменности структуры невозможен, поэтому наступает либо дезинтеграция, либо скачок на более высокий уровень².

Б.Ливехуда, выделяет следующие закономерности развития:

- ряд фаз во времени;
- характерная для каждой фазы структура;
- наличие внутри системы переменных подсистемы, из которых одна или несколько доминируют;
- каждая последующая фаза имеет более высокую степень сложности и дифференциации по сравнению с предыдущей;
- каждая новая фаза имеет и новую доминантную подсистему, предопределяющую переупорядочение всех отношений внутри системы;
- процесс развития необратим.

При этом важнейшей характеристикой прогрессивных изменений, как альтернативе росту, является инновационность, которая проявляется, как это определил Й. Шумпетер, в пяти типичных новшествах³:

1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);

² Ливехуд Б., Глазл Ф. Динамичное развитие предприятия. Как предприятия – пионеры могут стать эффективнее. М.: Духовное познание, 2000.

³ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007, с. 134.

- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- 5) появление новых рынков сбыта.

Современные экономисты также связывают инновации с изменениями. В частности, Ильенкова С. Д. утверждает, что «специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения»⁴. Оголева Л. Н. также проводит аналогия между инновациями и прогрессивными изменениями, показывая, что инновация — это «активное или пассивное изменение данной системы в отношении к внешней среде»⁵.

При этом современные идеи теории изменений, которые происходят из теорий организационного развития и лидерства, предполагают плановые (планируемые) изменения, как этапы на пути к поставленной цели. Например, по Левину К., изменения представляют собой трехэтапный процесс, включающий «размораживание», т. е. вывод организации из ее текущего состояния; «движение», т. е. проведение желаемых преобразований; «замораживание» как закрепление нового достигнутого состояния⁶.

Согласно концепции, представленной в 1982 г. Н. Тичи «изменение структуры предполагает участие в этом процессе трех взаимодействующих элементов: технологии, политики и культуры организации»⁷, призванных обеспечить преобразование предприятия в связи с осознанием его руководством неотвратимости изменений, создании стратегического видения и институционализации изменений.

Предложенная в 1987 г. модель контекстных изменений Э. Петтигрю в 1987 г. объяснявшую невозможность проведения изменений в отрыве от того контекста, который сопровождает историческое развитие предприятия⁸, т. е. его внешней и внутренней среды.

Т. Каммингсом и К. Уорлит придерживались взглядов на планируемость изменений, разработав в 1993 г. модель планируемых измене-

⁴ Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, с. 7.

⁵ Оголева Л. Н. Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2008, с. 20.

⁶ Левин К. Разрешение социальных конфликтов. СПб.: Речь, 2000.

⁷ Тичи Н., Деванна М. А. Лидеры реорганизации (Из опыта американских корпораций) / Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1990, с. 104.

⁸ Pettigrew, A. M. Context and action in the transformation of the firm / A. M. Pettigrew // The Journal of Management Studies. Oxford, 1987, Vol. 24, Iss. 6; p. 649–671.

ний. По их мысли, решение блока одних задач порождает новые задачи в меняющихся условиях. Это заставляет заново начинать процесс трансформации, что снижает эффективность изменений. При этом процесс планируемого, институционального развития организации позволяет постепенно оценивать эффективность проведенных преобразований и закрепить наиболее успешные ⁹. При этом возможно достаточно успешное управление такими компаниями даже в отсутствии стратегического плана, на условиях поддержания динамического равновесия со своим окружением.

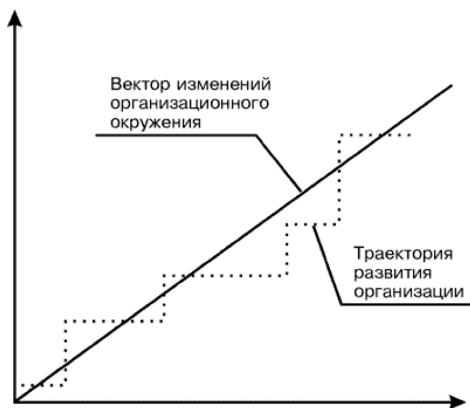


Рис. 1. Эволюционное развитие организации

Изменения, происходящие в таких организациях, дискретны, но всегда согласуются с общим направлением изменений в их окружении. В отсутствие представлений о своем будущем положении такие организации ориентируются по направлению изменений во внешнем окружении, путем пошаговых, логически связанных между собой изменений, достаточно хорошо согласующихся с изменениями в окружении (рис. 1). Квин называет такой стиль управления организационными изменениями рациональным инкрементализмом ¹⁰. В таких организациях не происходит глубоких изменений, по крайней мере, до тех пор, пока не происходит глубоких и внезапных перемен в их окружении.

Менеджеры идут на инкрементальное управление развитием своих организаций, как правило, тогда, когда:

- четко осознают невозможность прогнозировать состояние организационного окружения в будущем;
- понимают неразрывную связь своей организации с политической системой ее окружения и невозможность проведения самостоятельной линии развития без того, чтобы не вступить в конфликт с этим окружением.

⁹ Цит. по кн. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. СПб.: Питер, 2007.

¹⁰ Quinn J.B. Strategic Change: Logical Incrementalism, Sloan Management Review, Vol. 1, no. 20, Fall, 1978, pp. 7–21.

Инкрементальное организационное развитие – производная направления и силы действия внешних условий организации.

Альтернативой рациональному инкрементализму может быть только противопоставление организации своим условиям. Но, чтобы решиться на такое противопоставление, организация должна обладать огромной силой (политической, социальной, а главное, финансовой). Наши исследования показывают: чем крупнее организация, чем больший капитал концентрируется в её деятельности, тем меньше у неё остаётся шансов на рациональный инкрементализм. Крупные организации в наши дни не в состоянии менять свои структуры, функции и процессы с такой же скоростью, с какой меняются политические, социальные, финансовые и технологические условия. Они скорее попытаются изменить эти условия, чем себя. Именно поэтому сегодня повсеместно наблюдается сверхконцентрация капитала путем слияния, поглощения или трансформации крупных и очень крупных компаний.

Минцберг показал, что реальное и эффективное стратегическое управление имеет место, как правило, в тех организациях, которые готовы идти на революционные изменения. В таких организациях менеджеры видят свою задачу в упорном противостоянии тем изменениям, к которым их постоянно подталкивает динамика внешнего окружения. Несмотря на то, что организационное окружение указывает на особый путь разви-

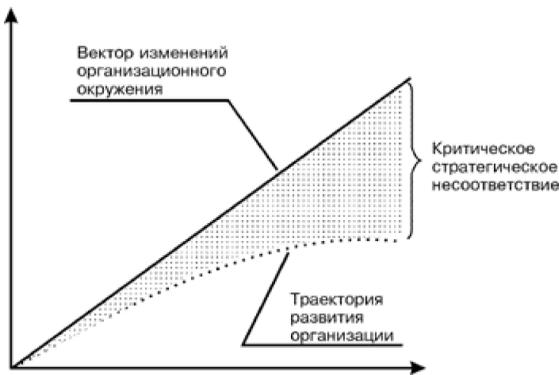


Рис. 2. Революционное развитие организации через стратегическое управление

тия организации, менеджеры решают задачу ее движения ранее намеченным стратегическим курсом. Однако, когда постепенная утрата соответствия внешних условий способам функционирования организации достигает своего критического предела (см. Рис. 2) и наступает организационный кризис, такая

организация внезапно осуществляет революционные внутренние изменения, выводящие ее на совершенно новый уровень развития. Это сопряжено с ломкой старых организационных структур, стереотипов мышления и порядка действий.

В этой связи нельзя не упомянуть модель развития компании, предложенную Адизесом И.¹¹

В соответствии с указанной моделью, в процессе роста любая компания сталкивается с определенными трудностями и проблемами. Эти трудности и проблемы можно на каждом этапе развития организации условно разделить на две большие категории. К первой относятся так называемые болезни роста, т.е. проблемы, которые обусловлены незрелостью компании и которых, подобно детским инфекционным болезням, очень трудно избежать (рис. 3).

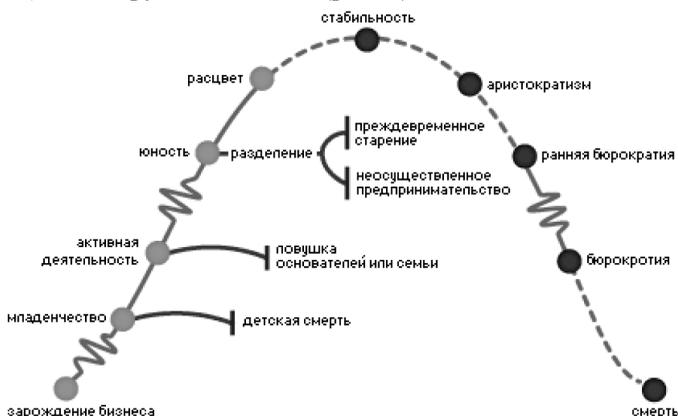


Рис. 3. Жизненный цикл организации по Адизесу

В то же время болезни роста могут быть преодолены силами самой организации. Вторая категория проблем называется организационными патологиями. Формально к организационным патологиям могут относиться и трудности, которые на определенных этапах развития компании рассматриваются как болезни роста. Суть различия между двумя категориями проблем состоит в том, что непреодоленные болезни роста превращаются в патологии, излечиться от которых самостоятельно организация уже не в состоянии. Таким образом, задача руководства организации заключается не в достижении ситуации, когда проблем не существует вообще, а в недопущении возникновения патологий. При правильной стратегии и тактике развития компании она может достигнуть расцвета и, в принципе, находиться в этом состоянии бесконечно долго. В наличии этой принципиальной возможности состоит основное ограничение аналогии между развитием деловой организации и живого организма.

¹¹ Адизес Ицхак К. Управляя изменениями. СПб.: Питер, 2008.

Ключ успеха в управлении организацией – это умение сосредоточиться на решении проблем, которые присущи данной стадии жизненного цикла организации, так, чтобы она смогла развиваться дальше

Пример развития корпорации Apple полностью подтверждает этот вывод. На разных этапах своего существования эта корпорация придерживалась разных стратегий, которые поначалу приносили ей большой экономический и моральный успех. Однако, спустя уже некоторое время (как правило, 2–3 года), становится очевидно, что избранная стратегия стала очень далека от действительности (рис. 4). Тогда наступал органи-

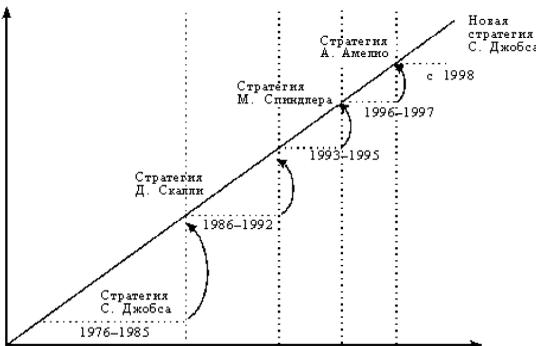


Рис. 4. «Революционный» путь развития корпорации Apple

зационный кризис, разрешение которого всегда было болезненным и связано с выбором нового стратегического направления¹². Отсутствие знаний о тенденциях организационного развития не позволяет эффективно организовать стратегическое управление и провоцирует реализацию рисков, либо сводящих на нет, либо затягивающих время внедрения изменений, что приводит к срыву их синхронности изменениям среды, то есть к снижению адаптивности компании. Управление в этом случае сосредотачивается только вокруг развития сильных сторон и исключительных способностей компании. При отсутствии организационного развития это зачастую не приносит требуемого результата и приводит к тяжелым ситуациям, и даже гибели компании¹³.

По-настоящему стратегическое управление в компании подразумевает регулярное исполнение в компании соответствующих процедур. Прежде всего, должны быть налажены процедуры стратегического анализа, позволяющего сделать глубокий анализ внешних и внутренних факторов, составить прогноз развития ситуации. На основании страте-

¹² См., например: Юлдашев Р. Т., Шутова О. А. Место корпоративной культуры в реализации стратегии клиентоориентированной страховой компании // Страховое дело, № 9, 2013.

¹³ Бурцева С. А. Финансовые показатели в стратегии управления в условиях глобализации и вступления России в ВТО // Финансовый бизнес, № 5, 2013.

гического анализа должны формироваться и корректироваться такие инструменты управления компанией, как миссия, цели и стратегия.

Эффективная система управления позволит компании отсекалть умирающие бизнесы, определять наиболее доходные виды деятельности, вырабатывать корректные цели, гибкие стратегии их достижения и эффективные оперативные планы по реализации стратегий. Для правильного организационного развития целесообразно использовать соответствующие модели.

Ф. Ж. Гуияр и Дж. Н. Келли в основе развития видят способность системы к самоорганизации в интересах самосохранения и саморазвития.

Рассматривая корпорации как живой организм, они видят в основе преобразования бизнеса некое организованное «перепроектирование генов корпорации», как результат одновременно постоянного стремления к новшествам и поддержания готовности к реструктуризации, оживлению и обновлению¹⁴. Именно так организованное развитие, по мысли авторов, поможет создать на предприятии особую защитную систему, базирующуюся на основе инновационных проектов, сочетании интересов власти и бизнеса, взаимовыгодного партнерства и институциональных преобразований.

Итак, под преобразованием предприятий на основе подхода Ф. Ж. Гуияра и Дж. Н. Келли «понимается непрерывный процесс обновления внутренних составляющих предприятия как живого организма на основе нововведений, повышения социальной значимости и институциональных изменений»¹⁵.

Концепция постоянной готовности к изменениям предполагает, что изменения являются способом функционирования предприятия. То есть, по замыслу авторов, данного подхода, стратегия, построенная на этих принципах, должна предполагать постоянную смену ориентиров в зависимости от потока изменений среды, но при соблюдении интересов ее стейкхолдеров.

Таким образом, управление организационным развитием компании должно строиться на принципах обеспечения ее высокой адаптивности к ситуации непрерывных перемен.

Поскольку стратегическое управление придает направленность развитию организации, но периодически приводит к организационным кризисам, Л. Грейнер¹⁶ предложил, описывающую развитие таких орга-

¹⁴ Гуияр Ф. Ж., Келли Д. Н. Преобразование организации. М.: Дело, 2008, с. 25.

¹⁵ Там же, с. 27.

¹⁶ Greiner L.E. Evolution and Revolution organization grow, Harward Business Review, July-August, 1979.

низаций через последовательность кризисных точек. Он выделяет 5 стадий организационного развития, отделяемых друг от друга моментами организационных кризисов. Путь организации из одной стадии своего развития в следующую лежит через преодоление соответствующего кризиса данного переходного периода (см. Рис. 5).

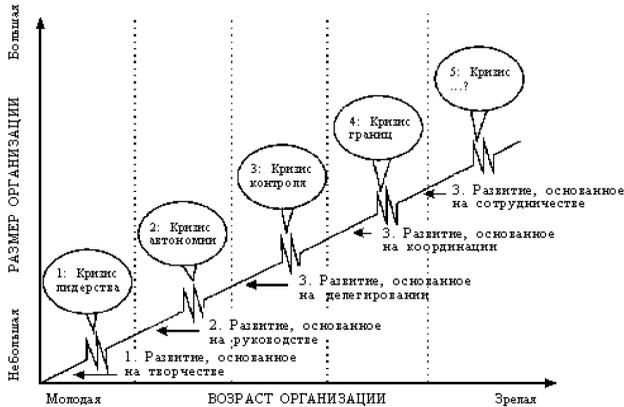


Рис. 5. Модель организационного развития (по Л. Грейнеру)

Л. Грейнер называет следующие стадии и кризисы организационного развития:

а) стадия развития, основанного на творчестве.

Это стадия от момента зарождения организации до ее первого организационного кризиса — кризиса лидерства. Организация появляется в результате предпринимательских усилий ее основателей и развивается благодаря, как правило, реализации их творческого потенциала.

б) стадия развития, основанного на руководстве.

Когда кризис лидерства успешно преодолен, наступает период организационного роста, основой которого является четко спланированная работа и профессиональный менеджмент.

в) стадия развития, основанного на делегировании.

Успешное преодоление кризиса автономии связано со структурной перестройкой и децентрализацией функций, а также последующим делегированием полномочий принятия определенных решений с верхних уровней на более низкие. Это до определенной степени увеличивает потенциал развития организации, но, в конце концов, становится причиной нового кризиса — кризиса контроля, когда высшие менеджеры начинают осознавать, что теряют контроль над организацией в целом.

г) стадия развития, основанного на координации.

Успешное преодоление кризиса контроля связано с изменениями в системе координации функционирования подразделений, составляющих организацию. Жестко контролируются из центра с точки зрения использования стратегических ресурсов организации: финансовых, технологических, трудовых и т. п. Это дает новый импульс к развитию, но постепенно приводит к возникновению своеобразных границ между штаб-квартирой и функциональными подразделениями организации, которые, в конце концов, становятся причиной кризиса границ.

Таким образом, можно отметить, что и при базировании развития компании на принципах стратегического управления в условиях изменений, принимая эти изменения, как бы «вписывая» их в стратегию компании, невозможно избежать кризисных ситуаций, которые становятся в этом случае как причиной так и сигналом к необходимым изменениям, повышая степень адаптации к внешним условиям путем реструктуризации своей внутренней деятельности

Однако даже при создании стратегии на принципах самой высокой адаптивности не следует упускать из виду тот факт, что изменения внутри компании не могут происходить без сигналов об изменениях во-вне ее, ибо для изменений любого рода должен быть сигнал. Способность компании получать такой сигнал заблаговременно, то есть владеть упреждающей информацией, является ее значимым конкурентным преимуществом.

Характера сигнала о необходимости изменений в целях организационного развития компании может быть различным: кризис ликвидности (реальная потеря платежеспособности); кризис успеха (негативные отклонения фактического состояния от запланированного); стратегический кризис (сбои в развитии предприятия, снижение потенциала успеха). Безусловно, предпочтительнее осознание необходимости мероприятий по адаптации к изменениям до того, предприятия оказались в условиях противостояния влиянию конкурентов, ограниченных ресурсов, роста себестоимости продукции вследствие действия ряда факторов. Преобразования на большинстве предприятий (особенно на крупных) идут медленно, и подчас неадекватно требованиям рынка.

Процесс приспособления к изменениям среды может быть очень болезненным в силу ряда причин. В ходе преобразований часто совершаются досадные ошибки и просчеты. Сказывается недостаточная подготовка менеджеров, отсутствие у большинства из них серьезного практического опыта в области управления организационными изменениями. И эти сложности не зависят от того, какие именно изменения происходят: изменение целей деятельности, функционально-организационной

структуры, обязанностей отдельных работников, их мотивации, введение новых производств, должностей или правил деятельности.

При возникновении кризисных ситуаций менеджеры вынуждены предпринимать решительные шаги по осуществлению преобразований. Но в такой ситуации преобразования практически всегда сопровождаются грубыми ошибками, которые трудно корректировать. В результате, кризисные ситуации часто требуют больших затрат и нередко заканчиваются крахом предприятия.

Другой распространенной ошибкой в управлении является попытка построения стратегического управления только после наведения порядка в оперативном контуре. При этом стратегическое планирование, по сути, понимается как оперативное, с той лишь разницей, что плановый период составляет не год, а три-пять. Тот факт, что и задачи, и методы, и инструменты стратегического управления принципиально отличаются от инструментов оперативного, осознается не всеми и не сразу.

Используемые источники

1. Акофф Р.Л., Магидсон Д., Эддисон Г.Дж. Идеализированное проектирование. Как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации. М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
2. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. СПб.: Питер, 2007.
3. Бурцева С.А. Финансовые показатели в стратегии управления в условиях глобализации и вступления России в ВТО//Финансовый бизнес, № 5, 2013.
4. Гуияр Ф.Ж., Келли Д.Н. Преобразование организации. М.: Дело, 2008.
5. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
6. Ливехуд Б., Глазл Ф. Динамичное развитие предприятия. Как предприятия – пионеры могут стать эффективнее. М.: Духовное познание, 2000.
7. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. СПб.: Речь, 2000.
8. Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2008.
9. Тичи Н., Деванна М.А. Лидеры реорганизации (Из опыта американских корпораций) / Сокр. пер. с англ. М: Экономика, 1990.
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.
11. Юлдашев Р.Т., Шутова О.А. Место корпоративной культуры в реализации стратегии клиентоориентированной страховой компании //Страховое дело, № 9, 2013.

12. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012.
13. Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика развития страхового бизнеса. М., Анкил, 2011.
14. Pettigrew, A. M. Context and action in the transformation of the firm / A.M. Pettigrew // The Journal of Management Studies. Oxford, 1987, Vol. 24, Iss. 6; p. 649–671.
15. Quinn J.B. Strategic Change: Logical Incrementalism, Sloan Management Review, Vol. 1, no. 20, Fall, 1978, pp. 7–21.

Цветков В. А.
аспирант,
Российский государственный социальный университет

Методика формирования системы взаимодействия органов местного самоуправления и крупных промышленных предприятий в социальном развитии территории промышленного города

В данной статье представлена разработанная методика формирования системы взаимодействия органов местного самоуправления и крупных промышленных предприятий (СВ ОМСУ-КПП) в социальном развитии территории промышленных городов, основанная на модели системы взаимодействия этих двух факторов. Она позволяет сориентироваться в реализации системы взаимодействия и выбрать верное направление для движения к обеспечению социального развития территории промышленного города.

Ключевые слова: система взаимодействия органов местного самоуправления и крупных промышленных предприятий (СВ ОМСУ-КПП), органы местного самоуправления (ОМСУ), крупные промышленные предприятия (КПП), ограничения, допущения, алгоритм, прогноз, выбор варианта, оценка эффективности, обоснование результатов.

Methods for forming the system of collaboration between local government and large industrial factories in social development of industrial cities

In article developed methods of forming the system of collaboration between local government and large industrial factories (SC LG-LIF) in social development of industrial cities founded on the model of system collaboration this couple of factors. This methods allows get necessary bearings to realize system of collaboration and choose right direction for moving to provide the social development of large industrial city's territory.

Keywords: system of collaboration between local government and large industrial factories (SC LG-LIF), local government (LG), large industrial factories (LIF), limitations, assumptions, algorithm, forecast, choice of alternative, assessment of efficiency, substantiation of results.

Целью данной методики является создание такого механизма, который бы полностью удовлетворял современным запросам в формировании системы ОМСУ и КПП в промышленных городах России различного типа в целях успешного, социального развития территорий промышленных городов, а в перспективе и устойчивого социального развития.

Текущее положение:

Необходимо адекватно оценить реальные условия на территории промгорода в настоящее время и собственный потенциал по реализации комплекса мероприятий по формированию и обеспечению функционирования СВ ОМСУ-КПП.

В работе приняты следующие ограничения:

- по виду муниципального образования – промышленные города (далее – промгорода);
- по типу промгорода – методика может быть внедрена в промгородах России численностью ($3.000 < p > 1.500.000$);
- по виду ПП – крупные промышленные предприятия (далее – КПП) численностью (> 500 работников) – в соответствии с принятыми стандартами Международной организации экономического сотрудничества и развития ¹.

Допущения в реализации данной методики:

- по специализации КПП (1 = моногорода, 5 = города с большим количеством КПП);
- по материальному состоянию ОМСУ (1 = распоряжение узкой материальной базой, 5 = распоряжение широкой материальной базой);
- по состоянию социальной инфраструктуры ОМСУ (1 = плохое состояние, 5 = отличное состояние);
- по экологическому состоянию промгорода (1 = плохое состояние, 5 = отличное состояние);
- по степени финансового вклада КПП в бюджет промышленного города (1 = низкая степень, 5 = высокая степень);
- по состоянию занятых в КПП от числа всех жителей промышленного города (1 = незначительное количество, 5 = значительное количество);
- по наличию ДПР (1 = наличие незначительных площадей ДПР на территории промышленного предприятия, 5 = наличие больших площадей ДПР);
- по состоянию социальной инфраструктуры КПП (1 = плохое состояние, 5 = отличное состояние);
- по материальному состоянию КПП (1 = распоряжение узкой материальной базой, 5 = распоряжение широкой материальной базой);

¹ Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия). Критерии отнесения предприятия к малому бизнесу, 2005. URL: <http://knigi-uchebniki.com/predpriyatij-ekonomika/kriterii-otneseniya-predpriyatij-malomu.html> (дата обращения: 23.08.2013).

- по состоянию взаимодействия между ОМСУ и КПП (1 = слабое взаимодействие, 5 = сильное взаимодействие);
- по объему инвестирования в социальную инфраструктуру промгорода (1 = незначительное количество, 5 = значительное количество);
- по экологическому состоянию территории КПП (1 = высокая степень загрязненности, 5 = низкая степень загрязненности).

Прежде чем каждый актор начнет реализовывать свой комплекс мероприятий, необходимо осуществить предварительный этап формирования СВ ОМСУ-КПП:

1. Руководство ОМСУ и КПП должны встретиться и обсудить детально условия при которых возможно взаимовыгодное сотрудничество в рамках предлагаемой системы. Особое внимание должно быть уделено финансовой составляющей такого сотрудничества.

2. Необходимо выработать общие подходы к реализации данной системы, должно быть общее видение функционирования системы, четко восприниматься цель с той и с другой стороны – социальное развитие промгорода. Если существуют какие-либо элементы недопонимания, пробелы в осознании предназначения системы, то необходимо их убирать, проводить дополнительные разъяснения.

3. Необходимо, чтобы каждая сторона высказала свое видение развития системы, достижение ею своей цели. Итогом встречи должна быть общая схема взаимодействия в рамках предлагаемой системы.

4. Необходимо согласовать все детали при последующих встречах и решить все возникающие вопросы.

5. Юридические отделы обеих сторон должны составить совместно все необходимые юридические документы.

На взгляд автора, можно вывести 3 составляющих социального развития территории промгорода из модели СВ ОМСУ-КПП:

- формирование и развитие ИПР;
- формирование и развитие креативного класса;
- формирование креативного капитала.

Т. е. цель является трехсоставной.

Целесообразно вывести задачи ОМСУ и КПП, осуществляемые в рамках системы в целях социального развития промгорода. Покажем задачи в их взаимосвязи друг с другом.

Задачи КПП в СВ ОМСУ-КПП:

Ликвидация ДПР ⇒ Формирование ИПР ⇒ Формирование среды МИПов ⇒ Создание промхолдинга ⇒ Вклад в финансовый капитал промгорода ⇒ Увеличение финансовых поступлений в местный бюджет ⇒

Вклад в наращивание физического капитала промгорода ⇒ Вклад в формирование устойчивого человеческого капитала промгорода ⇒ Вклад в формирование и развитие креативного класса на территории промгорода ⇒ Вклад в формирование креативного капитала промгорода.

Задачи ОМСУ в СВ ОМСУ-КПП:

Формирование ИСИ Ю Вклад в формирование устойчивого человеческого капитала промгорода ⇒ Организация обучения квалифицированных кадров ⇒ Привлечение инвестиций в виде человеческих ресурсов ⇒ Вклад в наращивание физического капитала промгорода ⇒ Привлечение инвестиций в виде финансовых ресурсов ⇒ Развитие креативного класса ⇒ Вклад в формирование и развитие креативного класса на территории промгорода ⇒ Вклад в формирование креативного капитала промгорода.

Все задачи являются последовательными, т.е. одна задача логически вытекает из другой.

Все задачи подразделяются на мероприятия, которые в свою очередь подразделяются на финансовую, административную, юридическую, кадровую, инфраструктурную, информационную, образовательную составляющую. Мероприятия также подразделяются на общие — для всех акторов и частные — для каждого актора в отдельности.

Начало реализации системы начинается с реализации комплекса мероприятий КПП.

Алгоритм реализации комплекса мероприятий КПП в СВ ОМСУ-КПП:

1. Организационные мероприятия по формированию ИПР.
2. Формирование среды МИПов.
3. Административная и юридическая составляющая создания промхолдинга.
4. Формирование реальных и виртуальных сетей социальных коммуникаций.
5. Формирование системы разделяемых сервисов.
6. Повышение финансовых ресурсов промхолдинга.
7. Увеличение финансовых поступлений в местный бюджет.
8. Направление физических ресурсов для нужд формирования и развития ИСИ.

Алгоритм реализации комплекса мероприятий ОМСУ в СВ ОМСУ-КПП:

1. Организационные мероприятия по формированию ИСИ.
2. Мероприятия по организации обучения на территории промгорода.

3. Направление физических ресурсов для нужд формирования и развития ИПР.

4. Направление человеческих ресурсов для нужд формирования и развития ИПР.

Возможные варианты развития предлагаемой системы в будущем при условии ее внедрения на территории промгорода.

Вариант 1 – Взаимодействие в рамках системы ОМСУ и КПП при недостаточной информационной открытости двух акторов (возможно на начальном этапе, при низком уровне доверия).

Таблица 1

Вариант 1 развития системы в будущем

+	–
Сохранность информации, которая представляет коммерческую тайну	Невозможность полноценного функционирования системы, т.к. открытость – это одно из фундаментальных принципов системы
	Проблемы при обсуждении общих проблем для г.о. и для предприятия
	Невозможность установления крепких социальных связей между ОМСУ и КПП
	Невозможность осуществления эффективного ресурсообмена

Вариант 2 – Не выполнение одной из сторон своих обязательств, возложенных на нее в соответствии с правилами системы.

Таблица 2

Вариант 2 развития системы в будущем

+	–
Для актора – В случае слабых санкций со стороны контролирующего систему органа один из акторов будет чувствовать свою безнаказанность	Возникновение недоверия
Для системы – В случае сильных санкций со стороны контролирующего систему органа невыполнивший своих обязательств актор будет наказан	Ослабление социальных связей между акторами
	Начало перевешивания обязанностей на одного из акторов
	Невыполнение поставленных задач вследствие невыполнения одним из акторов своих обязанностей
	Начало ослабления структуры, вследствие ослабления социальных связей, ведущее к распаду системы

Вариант 3 – Вступление в систему новых КПП, функционирующих на территории промгорода.

Таблица 3

Вариант 3 развития системы в будущем

+	–
Получение в распоряжение системы большего объема ресурсов	Усложнение системы
Ускорение процесса реализации проектов	Увеличение количества социальных связей
Увеличение количества реализуемых проектов и их углубление	Нарушение установленного ресурсообмена, когда ОМСУ получает больше, чем отдает либо когда КПП получает больше, чем отдает
	Ухудшение управляемости
	Ослабление контроля

Выбор варианта взаимодействия СВ ОМСУ-КПП был сделан по следующим критериям:

Критерий пригодности: выбранный вариант позволяет осуществить системный подход к организации взаимодействия ОМСУ и КПП лучше всего подходит для консолидации и обмена ресурсами между ними.

Критерий превосходства:

Таблица 4

Сравнение выбранного варианта с иными

Выбранный вариант	Другие варианты
Эффективное и стабильное функционирование системы	Временные социальные связи под конкретный социальный проект
Устойчивые социальные связи	Кратковременный ресурсообмен
Устойчивый ресурсообмен	Слабые социальные связи между акторами
	Перевес при ресурсообмене в сторону одного из акторов
	Нарушение баланса интересов
	Акторы затрачивают энергию только в рамках короткого временного диапазона
	Несбалансированная система
	Перекося при ресурсообмене в сторону одного из акторов
	Неравноправие в системе

Необходимые издержки:

- приложение усилий обоих акторов для обеспечения устойчивости социального капитала;
- устойчивый ресурсообмен, который может привести к истощению ресурсов;
- постоянные усилия по поддержанию устойчивых социальных связей.

Критерий оптимальности: с помощью предложенной системы возможно целенаправленно управлять социальным развитием промгорода. В случае с предложенной системой устойчивый социальный капитал влияет на развитие неустойчивого креативного капитала, способствующему развитию ИПР, а также способствует формированию управленческого кадрового потенциала, способного работать в условиях сетевой организации управления как в ОМСУ, так и в КПП.

Используемые источники

1. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий). Критерии отнесения предприятия к малому бизнесу: Учеб. / Под ред. И.В. Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 560 с.

Цветков В. А.
аспирант,
Российский государственный социальный университет

Култыгин В. Д.
аспирант,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Депрессивные промышленные районы. Новая жизнь

В статье поднимаются такие важные проблемы в развитии промышленных городов как вопрос ликвидации депрессивных промышленных районов (ДПР) и вопрос новых путей использования этих старых промышленных районов. ДПР являются серьезным препятствием для успешного социального развития территории промгорода, являются очагами социальной и экологической нестабильности. Была рассмотрена ситуация в таких промгородах, как моногород Магнитогорск и городской округ Электросталь Московской области. Наиболее подробно ДПР были изучены в г.о. Электросталь. Для решения данной проблемы был выдвинут ряд предложений Администрации г.о. Электросталь и руководству ОАО «Металлургический завод «Электросталь», которые смогли бы улучшить текущую ситуацию на территории г.о. Также показана взаимосвязь ДПР и социального развития территории промгорода.

Ключевые слова: депрессивный промышленный район (ДПР), система взаимодействия органов местного самоуправления и крупных промышленных предприятий (СВ ОМСУ-КПП), Администрация г.о. Электросталь, ОАО «Металлургический завод «Электросталь», финансовая составляющая, административная составляющая, Консолидированный инвестиционный фонд (КИФ), инновационный промышленный район (ИПР), среда малых инновационных предприятий (МИПов), система разделяемых сервисов.

Depressive Industrial Areas. A New Life

The article deals with an important problem of industrial cities' development that consists of liquidation of depressive industrial areas (DIA) and searching for new ways of use for this old industrial areas. DIA are a serious barrier for a successful social development of an industrial city's territory. The authors examined the situation in such industrial cities as Magnitogorsk, and Electrostal. Several proposals have been sent to Electrostal City Administration and to the Directorate of «Metallurgical Plant «Electrostal» JSC, that could improve current situation on the territory of this city. Also the interaction between DIA and social development of an industrial city's territory is analyzed.

Keywords: depressive industrial area (DIA), system of collaboration between local government and large industrial factories (SC LG-LIF), Administration of city Electrostal, «Metallurgical Plant «Electrostal» JSC, financial component, administration component, innovative industrial area (IIA), innovative social infrastructure (ISI), sphere of small innovative factories (SIF), system of shared services.

Были времена, когда промышленное развитие переживало свой расцвет, ни одна развитая экономика в мире не могла быть конкурентоспособной без обладания серьезными производственными мощностями. Большинство людей в промгородах были заняты в промышленном производстве, предприятия работали на полную мощность, наполняя атмосферу промгородов вредными испарениями.

Времена меняются. Постепенно сама сущность трудовой деятельности изменилась под влиянием автоматизации и сетизации. Мир вступил в постиндустриальную эпоху и влияние промышленности стало постепенно ослабевать, негативно сказалось на собственно промышленности и на обслуживающие промышленность области. Это привело к негативным тенденциям в виде процесса упадка промгородов в индустриально развитых странах, а вместе с тем привело и к изменениям в структуре трудовой занятости, миграции наиболее активного, молодого населения в те места, где предлагались лучшие условия работы, где начинали свой путь перспективные направления экономики. Руководство таких промгородов почувствовало начавшиеся тенденции и оказались более гибкими, дальновидными смогли создать условия для диверсификации промышленного производства, реформатирования старых промышленных районов в упадке в офисные и жилые районы, новые промышленные районы¹.

Объектами исследования были выбраны г. Магнитогорск, являющийся моногородом, г.о. Электросталь Московской области. Этот выбор объясняется тем, что данные промгорода являются яркими примерами промгородов с наличием крупных промышленных предприятий (КПП) и депрессивных промышленных районов (ДПР). Они относятся к тем городам, которые в индустриальную эпоху переживали расцвет (в 60–70 е гг. XX в.), а с наступлением постиндустриальной эпохи, когда промышленное производство и все, что с ним связано, вошло в стадию стагнации, переживают кризис.

Анализ взаимодействия органов местного самоуправления (ОМСУ) и КПП в этих двух промгородах показал, что они являются промгородами, где взаимодействие между двумя акторами проходит не на должном уровне, что препятствует эффективному решению проблемы ДПР, что в свою очередь препятствует социальному развитию территории промгорода. Г.о. Электросталь не является моногородом, но он сталкивается с

¹ Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011. С. 330–331; Гидденс Э. Социология / При участии К. Бердсолл: Пер. с англ. Изд. 2-е, полностью перераб. и доп. М.: Едиториал УРСС, 2005. С. 508–509.

проблемами социального развития, которые встречаются и в моногородах. Так или иначе, во всех промгородах существуют однотипные проблемы, связанные с наличием ДПР. Но прежде, чем разбирать специфику ДПР в г. Магнитогорск и г.о. Электросталь, необходимо определиться с дефиницией самого понятия ДПР.

По мнению авторов статьи, ДПР — это территория КПП и прилегающие к ней территории вне такого рода предприятия, которые характеризуются заброшенными либо частично заброшенными, разрушенными либо частично разрушенными строениями, также строениями с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры различной степени изношенности, в аварийном или стремящемся к нему состоянии. Данные районы также характеризует населенность ими социально отчужденных категорий граждан, таких как бездомные, лица, имеющие непостоянный заработок, безработные, лица, вовлеченные в «теневой» сектор экономики, лица, ранее судимые, мигранты, иммигранты. Такие категории граждан являются явно социально отчужденными не только по территориальному, но также и по социальному признаку. Также такие категории граждан осложняют криминогенную обстановку на территории г.о. Кроме этого, следует отметить, что такого рода районы являются источниками негативного экологического влияния на всю территорию г.о. На самой территории ДПР земля серьезно загрязнена, водные акватории, куда происходит слив технических вод предприятий, также серьезно загрязнены. Следует отметить отличие ДПР от известных понятий «депрессивный район», т.к. в них основной упор делается на высокий уровень безработицы, низкий уровень дохода на душу населения, валового регионального продукта (ВРП), социальных расходов, которые заметно ниже средних показателей по стране, ясно подчеркивается их региональный масштаб². Представленное же понятие ДПР фокусирует внимание на проблемы инфраструктуры на территории данного района и влияние данного фактора на социальное развитие территории промгорода, а также обращает внимание на районы, находящиеся в рамках такого промгорода.

ДПР различаются по своим масштабам и расположению в промгородах. Например, в г. о. Электросталь, чтобы попасть из центрального района г.о. в восточный район, необходимо пересечь ДПР, который образуется двумя КПП. В Магнитогорске же наоборот, ДПР относительно отгорожен от остальной территории города. Социальная инфраструктура развита сильнее, чем в такого же рода районах в Электростали. Лего-

² URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/20843; http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geo/6292/депрессивный (дата обращения: 15.10.2013).

бережную часть у Магнитогорского металлургического комбината (ММК) почти полностью занимает ДПР. С натяжкой ДПР можно считать набережную зону правобережья, с которой открывается индустриальная панорама правого берега Урала. Заброшенных строений в жилой черте Магнитогорска немного, в основном на бывших территориях учреждений (воинская часть). К ДПР можно отнести и зону гаражей, граничащую с т.н. «польским кварталом» на севере города.

Далее целесообразно перейти непосредственно к алгоритму ликвидации ДПР и формированию ИПР.

Пути решения проблемы ДПР на территории г. о. Электросталь.

Таблица 1

Вариант 1 – Не предпринимать никаких действий либо совершать незначительные шаги по улучшению ситуации

+	–
Отсутствие финансовых издержек либо их незначительное количество	Отсутствие решения проблемы ДПР
	Объекты инфраструктуры на территории ДПР продолжают разрушаться
	Ухудшение социального развития территории г.о. Электросталь

Таблица 2

Вариант 2 – Продать по частям территории ДПР, входящие в ОАО «МЗ «Электросталь»

+	–
Приток значительных финансовых ресурсов	Не факт, что новый собственник будет заниматься модернизацией ДПР
	Разрушение новым собственником строений в ДПР и отсутствие новых проектов
	Ухудшение социальной ситуации вокруг предприятия

Таблица 3

Вариант 3 – Внедрение «Пятилетнего плана модернизации депрессивных промышленных районов. 2014–2019 гг.»

+	–
Улучшение социальной ситуации в г.о. Электросталь	Значительные финансовые издержки со стороны предприятия
Стимуляция социального развития территории г.о. Электросталь	Финансовые издержки со стороны Администрации г.о. Электросталь
Отдача от инвестиций через несколько лет, реципиентами которой являются предприятие и Администрация г.о. Электросталь	Длительный период ожидания финансовой отдачи от инвестиций, который может не устроить руководство предприятия и заставить свернуть реализацию плана

Алгоритм модернизации ДПР:

1. Оценка реального состояния объектов инфраструктуры на территории КПП.

2. Решение по итогам оценки о будущем данного объекта — реконструкция либо снос, в случае коммунальной инфраструктуры — локальный ремонт либо капитальный ремонт. (Прим.: По текущим расценкам стоимость реконструкции в 1,5–2 раза выше стоимости возведения абсолютно нового здания с нуля) ³.

3. Осуществление финансирования из КИФ.

4. Организация работы малых инновационных предприятий (МИПов).

ИПР состоит из среды МИПов, системы разделяемых сервисов, сосредоточенных в Центре разделяемых сервисов (ЦРС).

Организационный этап реализации предложенного варианта:

Определение первоочередных объектов инфраструктуры ⇒ определение необходимых финансовых ресурсов ⇒ выделение необходимых финансовых ресурсов из КИФ ⇒ установление крайних сроков.

Ликвидация ДПР и формирование, дальнейшее развитие ИПР стимулирует социальное развитие территории промгорода.

Для достижения ликвидации ДПР и формирования ИПР Администрации г.о. Электросталь и руководству ОАО «МЗ «Электросталь» необходимо сформировать СВ ОМСУ-КПП для чего необходимо реализовать комплекс мероприятий, разделенных на следующие основные составляющие: финансовая, административная, юридическая, кадровая, инфраструктурная, информационная, образовательная. В рамках данной статьи мы сосредоточимся на первоочередных мероприятиях, разделенных на финансовую составляющую и административную составляющую.

Финансовая составляющая.

Создание Консолидированного инвестиционного фонда (далее — КИФ), который является финансовым фундаментом предложенной системы, где будут аккумулироваться инвестиции, поступающие из различных источников, а самое главное — финансовые ресурсы, поступающие от Администрации г.о. и ОАО «МЗ «Электросталь». Управление КИФом будет производиться совместно — представителями финансовых подразделений Администрации г.о. и ОАО «МЗ «Электросталь».

КИФ выполняет следующие важные функции:

- аккумулирует финансовые ресурсы Администрации г.о. Электросталь и ОАО «МЗ «Электросталь», а также финансовые ресурсы, поступающие извне;

³ Промзоны: будущее, вдохновленное прошлым. // Дайджест российской и зарубежной недвижимости. 2012. № 76.

- обеспечивает целенаправленное финансирование социально значимых мероприятий для всего г.о. Электросталь, таких как формирование ИПР, формирование среды МИПов, формирование системы разделяемых сервисов, формирование Инновационной социальной инфраструктуры (ИСИ), организацию обучения;
- обеспечивает доступ к контролю за расходованием финансовых средств представителями финансовых отделов ОМСУ и КПП консолидированно;
- обеспечивает управление фондом представителями финансовых отделов ОМСУ и КПП консолидированно.

Административная составляющая:

- создание условий для проведения обучения управленцев, способных работать в условиях сетевой организации управления;
- создание условий для проведения обучения управленцев, способных работать в условиях сетевой организации управления;
- обеспечение контроля за выполнением проектов.

Для эффективного управления и контроля СВ ОМСУ-КПП на территории г.о. Электросталь необходимо создать Координационный совет по социальному развитию (КССР) территории г.о. Электросталь, куда бы входили представители Администрации г.о. Электросталь и ОАО «МЗ «Электросталь». В КССР будут входить КИФ, Юридический отдел (СЮО) для рассмотрения юридических вопросов, касающихся и Администрации г.о. и ОАО «МЗ «Электросталь», Экспертный отдел, куда будут входить представители Администрации г.о. Электросталь, ОАО «МЗ «Электросталь» и представители научного сообщества (в дальнейшем туда будут входить представители МИПов), Комиссия по контролю за выполнением задач акторов, формируемая из представителей Администрации г.о. Электросталь и ОАО «МЗ «Электросталь». Заседания КССР проводятся каждую пятницу.

Совет промышленников и предпринимателей г.о. Электросталь остается площадкой для обсуждения важных и острых вопросов г.о. Электросталь и консолидированного принятия управленческих решений, оставляет за собой все функции.

Несмотря на то, что в первую очередь Администрация г.о. Электросталь остро заинтересовано в стимулировании социального развития территории промгорода, именно с ОАО «МЗ «Электросталь» начинается активная фаза функционирования системы, запуск и разгон механизма взаимодействия. Начальные мероприятия, осуществляемые руководством ОАО «МЗ «Электросталь», являются отправной точкой

работы всей системы.

Стоит особо отметить, что система работает по циклическому принципу, т.е.:

КПП формирует ИПР \Rightarrow КПП формирует среду МИПов \Rightarrow КПП создает промхолдинг \Rightarrow Уровень финансовых ресурсов КПП увеличивается \Rightarrow Уровень финансовых поступлений в местный бюджет увеличивается \Rightarrow Уровень развития ИСИ увеличивается \Rightarrow Привлекается больше внешних и внутренних человеческих ресурсов \Rightarrow Качество обучения улучшается за счет финансовых поступлений от ИПР \Rightarrow Для нужд ИПР поступает больше высококвалифицированных человеческих ресурсов \Rightarrow Уровень финансовых ресурсов промхолдинга увеличивается \Rightarrow Уровень финансовых поступлений в местный бюджет еще больше увеличивается и т.д.

Система все больше прогрессирует с каждым новым кругом.

Чем больше ресурсов циркулирует по каналам ресурсообмена, тем больший совокупный вес имеет вся система, тем больший эффект эмерджентности происходит, тем качественнее будет сама система и тем больший эффект проявляется от ее деятельности Ю более качественное и продуктивное социальное развитие.

Используемые источники

1. Пидденс Э. Социология / При участии К. Бердсолл; Пер. с англ. Изд. 2-е, полностью перераб. и доп. М.: Едиториал УРСС, 2005.
2. Промзоны: будущее, вдохновленное прошлым // Дайджест российской и зарубежной недвижимости. 2012. № 76. С. 36–44.
3. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика—XXI», 2011.
4. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/20843
5. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geo/6292/депрессивный

Щербаков В. В.
кандидат экономических наук,
президент Ассоциации агропромышленных
страховщиков «Агропромстрах»

О повышении эффективности расходования государственного бюджета и государственных резервных фондов

В статье исследуются проблемы неэффективного расходования средств федерального бюджета. Систематизированы данные о состоянии государственных резервных фондов и направлениях их использования. Проанализирована динамика средств Резервного фонда правительства РФ по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий. Предложены меры по обеспечению большей транспарентности и эффективности расходования средств федерального бюджета.

Ключевые слова. Расходные статьи федерального бюджета, государственные резервные фонды, бюджетное финансирование чрезвычайных событий и природных катастроф, страхование сельскохозяйственных рисков, страхование урожая с господдержкой, государственные субсидии сельхозтоваропроизводителям на страхование посевов.

On increasing the efficiency of spending of the state budget and state reserve funds

This article investigates the problem of inefficient spending of the federal budget. Data on the state of the state reserve funds and ways to use them. The dynamics of the Reserve Fund of the Government of the Russian Federation for the prevention and elimination of emergency situations and natural disasters. The measures to increase the transparency and efficiency of spending of the federal budget.

Keywords. Costs in the federal budget, the state reserve funds, budgetary financing of extreme events and natural disasters, agricultural risk insurance, crop insurance with state support, state subsidies to agricultural producers for crop insurance.

Федеральный бюджет составляет наибольшую часть всех финансовых ресурсов государства, которые включаются в сегмент государственной собственности. Кроме него здесь могут находиться средства бюджетов субъектов РФ, Федерального фонда обязательного медицинского страхования, Пенсионного фонда, золотовалютного резерва и некоторых других государственных резервных фондов. Доходы Федерального бюджета РФ в 2011 году превысили 11 трлн. руб., а в 2012 году составили 12,855 трлн. руб. Удельный вес средств Федерального бюджета в системе, включающей кроме него Федеральный фонд ОМС,

Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, составил более 50%.

Государственный бюджет на основании Конституции РФ (п. «з» ст. 71) относится к ведению Российской Федерации, а управление им представляет собой не традиционные процедуры, а особый процесс, получивший название «бюджетного процесса». Именно поэтому классические принципы страхования здесь применяться не могут.

Эффективность расходования Федерального бюджета как элемента государственной собственности, на наш взгляд, определяется двумя важными аспектами: во-первых, качеством процесса резервирования средств для целей ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и катастроф и, во-вторых, качеством финансового мониторинга при выделении бюджетных средств. Первый аспект мы рассматриваем, прежде всего, с точки зрения норм Бюджетного кодекса. Его статьей 81 (пункт 1) предусмотрено формирование в расходной части бюджетов бюджетной системы Российской Федерации резервного фонда Правительства Российской Федерации, резервных фондов высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, резервных фондов местных администраций. Анализ их формирования и расходования может составить самостоятельное научное исследование и не является целью данной статьи. Мы отметим лишь то, как Бюджетный кодекс РФ регулирует размер Резерва Правительства РФ и Резерва Президента РФ. Первый резерв не может превышать 3 процента общего объема расходов федерального бюджета¹ и используется по решению Правительства РФ². Резервный фонд Президента РФ может иметь размер не более 1 процента утвержденных расходов федерального бюджета. Он направляется на финансовое обеспечение непредвиденных расходов на основании указов и распоряжений Президента РФ³. Например, в 2011 году из резервного фонда Президента РФ Распоряжением от 7 ноября 2011 г. № 727-РП⁴ выделено 28 млн. руб. Минобрнауки России для образовательных учреждений, 9,94 млн. руб. для ремонта Астраханского родильного дома. Однако статистика выделяемых ассигнований из ре-

¹ Бюджетный кодекс РФ. Статья 81. Резервные фонды исполнительных органов государственной власти (местных администраций) <http://www.zakonrf.info/budjetniy-kodeks/81/>

² Там же, ст. 81, п. 5.

³ Бюджетный кодекс РФ ст. 82. <http://www.zakonrf.info/budjetniy-kodeks/82/>

⁴ Распоряжение Президента РФ от 07.11.2011 № 727-рп О выделении в 2011 году средств из резервного фонда Президента Российской Федерации // <http://outdoor-komitet.ru/index.php?ds=106172>

зервного фонда Президента РФ пока отсутствует, как и исчерпывающий список оснований, по которым из указанного резервного фонда могут выделяться ассигнования.

Несложные расчеты показывают, что размер Резервного фонда Правительства РФ может быть весьма большим. Например, по данным Минфина РФ, в 2011 году 3% от объема утвержденных расходов составило сумму в 328 млрд. руб.⁵ По объему эти средства в 1,1 раза превышают ассигнования из Федерального бюджета на ЖКХ (279,8 млрд. руб.), в 18,6 раза – ассигнования на охрану окружающей среды и могут составить почти 60% всех затрат на образование в Российской Федерации (553,37 млрд. руб.). Потенциальный размер резервного фонда Правительства РФ может быть на 46,7 млрд. руб. больше, чем объем финансирования Федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)»⁶. Однако специального публичного отчета по расходованию средств этого резервного фонда пока не существует. Между тем, имеется немало направлений расходования этого фонда. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 08.07.1997 n 838⁷ указанный резервный фонд должен использоваться на финансирование следующих мероприятий: государственная поддержка общественных организаций и объединений; проведение юбилейных мероприятий общегосударственного значения; изготовление государственных наград, юбилейных медалей; организация и проведение встреч, симпозиумов, выставок и семинаров на высшем уровне по проблемам общегосударственного значения; выплаты разовых премий и оказания разовой материальной помощи гражданам за заслуги перед государством; издание сборников нормативных актов и законодательства Российской Федерации; осуществление ремонтных и восстановительных работ по заявкам органов государственной власти Российской Федерации; другие мероприятия, проводимые по решениям Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

Подчеркнем, что БК РФ предусматривает формирование только двух федеральных резервов. Между тем на основании статьи 20 Постановле-

⁵ Структура и динамика расходов федерального бюджета <http://info.minfin.ru/fbrash.php> // http://info.minfin.ru/kons_rash.php

⁶ Исполнение бюджетной росписи федерального бюджета в разрезе федеральных целевых программ на 01.01.2012 <http://info.minfin.ru/fcp.php>

⁷ Об утверждении положения о порядке расходования средств резервного фонда Правительства Российской Федерации» Постановление Правительства РФ от 08.07.1997 n 838 [электронный ресурс] // <http://www.lawmix.ru/zkrf/45561>

ния Правительства РФ от 30 декабря 2003 г. № 794 «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» в рамках федерального бюджета формируется еще один резерв – резервный фонд Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий⁸. Постановление принято как реакция на Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»⁹. Его статья 23 гласит: «Финансовое обеспечение деятельности федерального органа исполнительной власти, органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органа местного самоуправления, специально уполномоченных на решение задач в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций в соответствии с настоящим Федеральным законом, *является расходным обязательством соответственно Российской Федерации, субъекта Российской Федерации и муниципального образования*». Резервный фонд правительства РФ по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий «предусматривается в федеральном бюджете сверх средств, направляемых на цели предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий по соответствующему разделу расходов федерального бюджета»¹⁰.

В указанном Постановлении от 30 декабря 2003 г. № 794 отмечается, что порядок создания и использования этого резерва «определяется законодательством Российской Федерации, законодательством субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления и организациями». Однако поиски конкретных документов указанного законодательства к успеху нас пока не привели. Мы нашли лишь несколько нормативных документов, связанных не с созданием этого резерва, а исключительно с его использовани-

⁸ О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций // Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2003 г. № 794 (с изменениями от 27 мая 2005 г., 3 октября 2006 г., 7 ноября 2008 г., 10 марта, 16 июля 2009 г., 2, 8 сентября 2010 г., 4 февраля 2011 г.) // <http://nordoc.ru/doc/41-41886>

⁹ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ (с изменениями от 28 октября 2002 г., 22 августа 2004 г., 4, 18 декабря 2006 г., 30 октября 2007 г., 30 декабря 2008 г.) // http://www.standartov.ru/norma_doc/1/1461/index.htm#i587233

¹⁰ Словарь чрезвычайных ситуаций. Резервный фонд правительства российской федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий // <http://dic.academic.ru/dic.nsf/emergency/2475/Резервный>

ем. Поэтому мы не можем пока сказать, существует ли у него рекомендуемый предельный размер. Направления использования средств этого резервного фонда можно продемонстрировать Постановлением Правительства, которое утверждает «Правила выделения бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий»¹¹. Этот документ отменяет ранее принятые постановления 2000 и 2002 годов¹². Указанный резерв используется уже не только для частичного покрытия расходов на финансовое обеспечение мероприятий, связанных с ликвидацией чрезвычайных ситуаций, включая оказание гражданам единовременной материальной помощи, но и для осуществления компенсационных выплат физическим и юридическим лицам, которым был причинен ущерб в результате террористических актов. Иными словами, указанный нами резервный фонд Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий постепенно стал формироваться уже не только для ликвидации последствий, указанных в его названии, но и последствий, предусмотренных ст. 18 Федерального закона «О противодействии терроризму»¹³. В указанной статье отмечается: «Возмещение вреда, причиненного при пресечении террористического акта правомерными действиями, осуществляется за счет средств федерального бюджета в соответствии с законодательством Российской Федерации *в порядке*, установленном Правительством Российской Федерации»¹⁴. Указанный порядок описан в Постановлении Пра-

¹¹ «О порядке выделения бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий» Постановление Правительства РФ от 13 октября 2008 г. № 750 (с изменениями от 24 февраля 2009 г.) // <http://www.femidarf.ru/base/12162842/index.htm>

¹² Постановление Правительства Российской Федерации от 26 октября 2000 г. № 810 «О порядке выделения средств из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 45, ст. 4472); Постановление Правительства Российской Федерации от 20 ноября 2002 г. № 836 «О дополнении пункта 6 Правил выделения средств из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 26 октября 2000 г. N 810» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 47, ст. 4686).

¹³ О противодействии терроризму Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму» (с изменениями от 27 июля 2006 г., 8 ноября, 22, 30 декабря 2008 г., 27 июля 2010 г.) // <http://www.femidarf.ru/base/12145408/index.htm#18>

¹⁴ Там же, ст. 18.

вительства РФ от 13 октября 2008 г. № 750, на который мы уже ссылались выше.

Таким образом, в составе Федерального бюджета РФ формируется три резервных фонда – резервный фонд Правительства РФ, резервный фонд Президента РФ и резервный фонд Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий.

Между тем, в открытом доступе отсутствует статистика использования этих резервов в динамике с выделением наиболее значимых их статей. Особенно емкими, по нашим предположениям, должны быть расходы резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий. Иногда в связи с особенностями катастрофических событий выделение бюджетных средств из него идет по каскадному принципу. Например, в августе 2013 году выделены бюджетные ассигнования в связи с ликвидацией последствий ливневых дождей, сопровождавшихся паводками, на территориях ряда субъектов федерации в размере до 3,21 млрд. руб. Двумя неделями позже специальным распоряжением Правительства РФ для ликвидации последствий крупномасштабного наводнения на территории Дальневосточного округа выделены бюджетные ассигнования в размере до 10,647 млрд. руб.¹⁵ И в одном, и в другом распоряжении с разрывом в две недели фигурируют одни и те же территории: Республика Саха (Якутия), Приморский и Хабаровский края, Еврейская автономная и Амурская области, где проливные дожди в течение короткого времени спровоцировали более разрушительное стихийное явление по сравнению с проливными дождями – наводнение.

На наш взгляд, проблемным местом в процессе страхового резервирования в федеральном бюджете является недостаточная теоретическая обоснованность потребности в финансовых ресурсах для формирования разного вида резервов, что снижает прозрачность процедур образования и расходования его средств. Для устранения этой проблемы необходимо тщательное исследование динамики бюджетных ассигнований, предназначенных для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий за предыдущие годы. Кроме того,

¹⁵ «О выделении бюджетных ассигнований федерального бюджета в связи с ликвидацией последствий крупномасштабного наводнения на территории Дальневосточного округа». Распоряжение Правительства РФ от 5 сентября 2013 года №1592-п <http://government.ru/docs/4331>

необходимо в рамках статистики самих чрезвычайных ситуаций выявить тенденцию к частоте их возникновения, проследить степень их продолжительности и разрушительности по отношению, в том числе, и к объектам государственной собственности. Иными словами, важно найти и обосновать ответы на вопросы: а) достаточна ли величина двух резервных фондов Правительства РФ и Президента РФ; б) возможно ли прогнозирование возникновения катастрофических ситуаций и их разрушительности в разных отраслях экономики; в) насколько часто бывает недостаточно региональных финансовых резервов для восстановления разрушенной инфраструктуры и выплаты компенсаций пострадавшему населению; г) почему отчеты об использовании средств этих резервов не имеют отдельной строки в составе расходной части Федерального бюджета?

Ответы на эти вопросы могут составить предмет не одного научного исследования, однако, при одном существенном условии — доступности статистики чрезвычайных ситуаций и движения средств резервов федерального бюджета, которые расходуются на ликвидацию их последствий. Сейчас такая статистика в открытой печати не публикуется. Дополнительно отметим, что в настоящее время принята и действует Федеральная целевая программа «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2015 года»¹⁶. На ее финансирование выделено 2002,99 млн. руб. Однако эта программа не предусматривает проведения анализа движения средств из разных источников, включая Федеральный бюджет, на компенсацию затрат, связанных с ликвидацией последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, а также исследование условий страхования материальных объектов государственной собственности.

Полагаем, что описание принципиально важных, узловых проблем, связанных с расходованием Федерального бюджета внутри формируемых в настоящее время резервных фондов, включенных и не включенных в Бюджетный кодекс РФ, показывает, что по этим каналам может иметь место не всегда контролируемый отток средств в результате разрушительных и трудно прогнозируемых стихийных бедствий и катастроф. Это истощает Федеральный бюджет, а, следовательно, влияет на сохран-

¹⁶ Постановление Правительство РФ от 7 июля 2011 г. № 555 «О федеральной целевой программе «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2015 года»// <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/2075057/>

ность и эффективное использование государственной собственности в виде сконцентрированных в нем финансовых ресурсов.

Вторым важным аспектом, определяющим эффективность использования федерального бюджета как основного финансового ресурса в структуре государственной собственности, является качество принятия управленческих решений при планировании и выделении бюджетных ассигнований с точки зрения финансового менеджмента. В 2011 году был разработан и принят документ, в соответствии с которым началось проведение мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета (ГАБС – главные администраторы бюджетных средств)¹⁷. Среди множества показателей, которые должны тестироваться в процессе мониторинга, важнейшим мы считаем оценку кадрового потенциала. Она складывается из ряда составляющих ее элементов (рис 1).



Рис. 1. Элементы оценки кадрового потенциала главных администраторов распределения бюджетных средств

Наибольший удельный вес в оценке отводится показателю квалификации сотрудников. Здесь позитивно расценивается наличие в штате финансового (или финансово-экономического) подразделения цен-

¹⁷ «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета» Приказ Минфина РФ от 13 апреля 2009 г. № 34н Зарегистрировано в Минюсте РФ 19 мая 2009 г. № 13962 // <http://www.gosfinansy.ru/docs/33655/>

трального аппарата ГАБС сотрудников, имеющих дипломы кандидата или доктора экономических наук. Целевым ориентиром для ГАБС является наличие в штате 100% сотрудников с дипломами о высшем профессиональном образовании или о профессиональной переподготовке по экономическим специальностям. В 2012 году из 149 главных администраторов федерального бюджета восемь ($\approx 5\%$) имели оценку кадрового потенциала от 17,6 до 26,7%¹⁸. В их число попало два министерства – Министерство сельского хозяйства и Министерство труда и социальной защиты. Только два подразделения – Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству и Министерство связи и массовых коммуникаций РФ – получили в рейтинге оценку квалификации сотрудников больше 71%. Остальные главные распорядители средств федерального бюджета имели более низкую оценку кадрового потенциала (примерно от 40 до 70%).

Полагаем, что в ближайшее время тема финансового менеджмента в бюджетном процессе должна стать одной из наиболее актуальных тем научных исследований и позволит усовершенствовать бюджетные правила, а процедуру расходования средств федерального бюджета сделать более транспарентной и эффективной. Это, в частности, относится к многолетнему и, на наш взгляд, недостаточно эффективному финансированию мероприятий, связанных с государственной поддержкой при страховании урожая сельхозкультур. Работники Минсельхоза РФ в 2011 году выпустили Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2011 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». В нем указывается, что с 2007 года в течение пяти лет до 2011 года ни разу объем застрахованных площадей не превысил показателя в 28,3% (рис. 2).

В 2013 году, на начало апреля, в России было застраховано 4,4 млн. га посевов озимых культур (урожай 2013 года). Это примерно 28% от 15,85 млн. га, что на 2,2 млн. га больше, чем было застраховано под урожай 2012 года. Таким образом, на протяжении семи лет подряд задания по увеличению количества застрахованных посевных площадей не выполнялись и были очень низкими. До 2007 года удельный вес застрахованных посевов также редко поднимался выше 20%.

¹⁸ Сводная оценка качества финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС [Электронный ресурс] Режим доступа http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/qualmon/res2012/2012/svod_3k_2012/ свободный. – Загл. с экрана

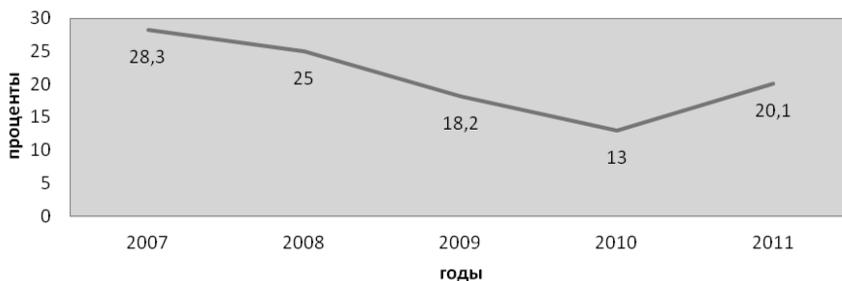


Рис. 2. Застрахованные посевные площади сельхозкультур ¹⁹

Тем не менее, ассигнования на страховые субсидии в данном виде страхования продолжали выделяться, хотя очевидно, что такая низкая эффективность страхования свидетельствует либо о недостатках в проектировании условий страхования, которые не привлекают сельскохозяйственных товаропроизводителей, либо о неправильно выбранном целевом индикаторе. Всего за период с 2007 по 2011 год из Федерального бюджета было выплачено 17 463,7 млн. руб. государственных страховых субсидий, целесообразность которых ставится под сомнение многими экспертами. В частности, по мнению председателя правления СГ «СОГАЗ» В. Янова, которое он высказал от имени агростраховщиков на встрече с Президентом РФ Медведевым Д.А. 1 сентября 2010 года, «...государству необходимо прекратить дотировать страхование сельхозрисков» ²⁰. Обоснованность такой точки зрения требует особого анализа и в данной статье не рассматривается. Однако очевидно, что со стороны Минсельхоза РФ необходимы действия, которые позволили бы не сомневаться в правильности решений по дотированию страховых процессов в АПК.

Полагаем, что решения по расходованию федерального бюджета в тех структурах государственной власти, которые не имеют высоких показателей оценки кадрового состава, должны сопровождаться обязательными рекомендациями экспертного сообщества. Это особенно важно в тех отраслевых сегментах, которые выполняют стратегически важную задачу – обеспечение страны продовольствием.

¹⁹ Составлено по Национальному докладу «О ходе и результатах реализации в 2011 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» Утвержденный распоряжением Правительства РФ от 1 июня 2012 года № 881-п // <http://docs.cntd.ru/document/902350131>

²⁰ Отказ от госдотаций <http://www.ins-union.ru/rus/news/insurance/436>

Федеральный бюджет был и остается основным структурным элементом государственной собственности в виде финансовых ресурсов. Мы рассмотрели только два аспекта, которые могут влиять на эффективность его расходования — создание резервов и качество профессионалов, выступающих распорядителями бюджетных средств. Их учет может использоваться для совершенствования бюджетного процесса.

Таким образом, государственная собственность, представленная финансовыми ресурсами, сконцентрированными в федеральном бюджете, ежегодно подвергается истощению из-за расходов на ликвидацию последствий от чрезвычайных ситуаций и катастроф. Необходимы дополнительные научные исследования, позволяющие ответить на вопросы: достаточно ли резервных средств в расходной части федерального бюджета для такого рода трат, соответствует ли уровень профессиональной подготовки главных распорядителей бюджетных средств государственным решениям, направленным на страховую защиту объектов госсобственности?

Используемые источники

1. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2011 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» Утвержденный распоряжением Правительства РФ от 1 июня 2012 года № 881-р [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902350131> свободный. — Загл. с экрана
2. «О выделении бюджетных ассигнований федерального бюджета в связи с ликвидацией последствий крупномасштабного наводнения на территории Дальневосточного округа Распоряжение Правительства РФ от 5 сентября 2013 года № 1592-р [Электронный ресурс] Режим доступа <http://government.ru/docs/4331> свободный. — Загл. с экрана.
3. «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета» Приказ Минфина РФ от 13 апреля 2009 г. № 34н Зарегистрировано в Минюсте РФ 19 мая 2009 г. [Электронный ресурс] Режим доступа № 13962 // <http://www.gosfinansy.ru/docs/33655/> свободный. — Загл. с экрана.
4. О порядке выделения бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий» Постановление Правительства РФ от 13 октября 2008 г. №

- 750 (с изменениями от 24 февраля 2009 г.) [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://www.femidarf.ru/base/12162842/index.htm> свободный. — Загл. с экрана
5. Об утверждении положения о порядке расходования средств резервного фонда Правительства Российской Федерации» Постановление Правительства РФ от 08.07.1997 n 838 [электронный ресурс] // <http://www.lawmix.ru/zkrf/45561> свободный. — Загл. с экрана
 6. «О федеральной целевой программе «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2015 года» Постановление Правительство РФ от 7 июля 2011 г. № 555 [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/2075057/> свободный. — Загл. с экрана
 7. Сводная оценка качества финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС [Электронный ресурс] Режим доступа http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/qualmon/res2012/2012/svod_3k_2012/ свободный. — Загл. с экрана
 8. Структура и динамика расходов федерального бюджета [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://info.minfin.ru/fbrash.php> // http://info.minfin.ru/kons_rash.php свободный. — Загл. с экрана
 9. Щербаков В.В. Партнерство государства и бизнеса в страховании сельскохозяйственных рисков: вызовы нового времени и перспективы развития. Монография. М.: Издательство «Дашков и К», 2011.

Яхъяев М. М.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Особенности формирования децентрализованной модели межбюджетного взаимодействия на субнациональном уровне

В статье представлен анализ особенностей децентрализованной модели межбюджетного взаимодействия субнационального уровня и центра, которая охватывает все уровни административно-территориальных единиц в условиях централизованного правительства и включает в себя различные территориальные единицы.

Ключевые слова: децентрализованная модель, субнациональный уровень, межбюджетные отношения; бюджетная система; федерализм.

Features of formation of the decentralized models of the interbudgetary interaction on subnational level

The analysis of features of the decentralized model of the interbudgetary interaction of subnational level and the center which covers all levels of administrative and territorial units in the conditions of the centralized government is presented in article and includes various territorial units.

Keywords: the decentralized model; subnational level; interbudgetary relations; budgetary system; federalism.

Децентрализованная модель, характеризуется высокой финансовой самостоятельностью региональных бюджетов, что подразумевает и более высокую координацию межбюджетного взаимодействия субнационального уровня и центра. Субнациональный уровень охватывает все уровни административно-территориальных единиц в условиях централизованного правительства. В федеральных системах, субнациональный уровень включает в себя различные территориальные единицы: штаты, провинции, кантоны, земли и регионы более низкого уровня, такие как уезды, советы, муниципалитеты и пр.

Для децентрализованной модели межбюджетного взаимодействия характерна приоритетность федерального законодательства над региональным, что гарантирует соблюдение общегосударственных интересов в экономике. В связи с чем, достоинствами указанной модели является относительная самостоятельность субнациональных бюджетов, а к недостаткам — возможность злоупотребления полномочиями, что может привести к срыву государственных программ, а также потери контроля со стороны центральной власти.

Термин децентрализация достаточно широко используется в научной литературе. Он может характеризовать пространственную, финансовую, фискальную децентрализацию применительно к бюджетной системе.

Тем не менее Эбель и Хотра ¹ выделяют общие характерные особенности для данного термина, характеризуя его с точки зрения политических, экономических и институциональных основ межбюджетных отношений, направленных на повышение эффективности государственных институтов и устойчивого развития инфраструктуры, рационализации механизмов налоговых отчислений и поддержки системы социальной защиты.

Основным аргументом в пользу децентрализации является повышение мотивации для создания прозрачной системы межбюджетных отношений на субнациональном уровне в рамках ее подотчетности и автономии. Стиглер концентрирует внимание на децентрализованной системе, как системе приближенной к общественным интересам ². Оутс ³ формулирует собственную теорию децентрализации, суть которой состоит в том, что «каждый субнациональный уровень должен иметь достаточные полномочия над собственной территорией для того, чтобы оценить выгоды и издержки такого положения».

В своей основополагающей работе по теории государственных финансов, Масгрейв ⁴ дифференцирует функции правительства на три части: макроэкономическая стабильность, перераспределение доходов, и распределения ресурсов. В условиях децентрализованной системы межбюджетных отношений функция по распределению ресурсов на уровне субнациональных органов власти не вызывает затруднения, однако Масгрейв утверждает, что возможность соблюдения двух остальных функций носит дискуссионный характер.

Макроэкономическая стабильность может быть достигнута только путем обеспечения стабильной монетарной и фискальной политики. В тоже время функция по обеспечению макроэкономической стабильности не может быть обеспечена на субнациональном уровне. Поскольку

¹ Ebel R. D., Hotra K. «World Bank Supports Fiscal Decentralization» Transition 8 (5): PP.11–12. 1997.

² Stigler G. «The Tenable Range of Functions of Local Government» in US Congress Joint Economic Committee. (ed.) Federal Expenditure Policy for Economic Growth and Stability (Government Printing Office: Washington, DC). 1957.

³ Oates W. Fiscal Federalism. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich. 1972.

⁴ Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. New York: McGraw-Hill. 1959.

она напрямую зависит от стабильности национальной валюты, что в свою очередь требует стабильности денежно-кредитной политики в государстве, благодаря чему могут быть обеспечена эффективность расходов субнациональных бюджетов и снижено инфляционное давление с целью предотвращения дестабилизации национальной экономики⁵.

Основным фактором, определяющим успех денежной политики в государстве является ценовая стабильность⁶, предопределяющая наличие независимого денежно-кредитного регулирования в стране, включая центральный банк и иные фискальные органы от политического давления со стороны правительства⁷. В странах с централизованными системами достаточно сложно обеспечить независимость фискальных органов, в тоже время в децентрализованных системах, независимость центрального банка может быть обеспечена на институциональном уровне. Крупнейшие четыре центральных банка Европы были признаны самыми независимыми с учетом высокой степени децентрализации в странах: Швейцарский центральный банк, Бундесбанк Германии, Центральный банк Австрии, и Федеральная резервная система США⁸.

Хазер и Шах⁹ провели собственное исследование в 80 странах мира с целью выявления критериев независимости центральных банков, сформулировав 13 основных. Их анализ показал, что существует статистически значимая положительная корреляция между индексом независимости центрального банка и индексом децентрализации бюджетной системы.

Оутс¹⁰, Танци¹¹ и другие авторы¹² в своих исследованиях приходят к выводу о том, что на субнациональном уровне, в децентрализованной системе межбюджетных отношений, налоговая политика становится

⁵ Oates W. *Fiscal Federalism*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich. 1972.

⁶ Barro R. J. 1996. *Getting It Right: Markets and Choices in a Free Society*. Cambridge: MIT Press. 1996.

⁷ Alesina A., Summers L.H. «Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence»// *Journal of Money, Credit and Banking* 25: 151–62. 1993.

⁸ Shah A. «Fiscal Federalism and Macroeconomic Governance: For Better or For Worse»// Paper presented at Decentralization, and Macroeconomic Governance Conference, Brasilia, 16–17 June, 1997.

⁹ Huther J., Shah A. «Applying a Simple Measure of Good Governance to the Debate on Fiscal Decentralization»// Policy Research Working Paper № 1894, World Bank. 1998.

¹⁰ Oates W. *Fiscal Federalism*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich. 1972.

¹¹ Tanzi V. «Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects» Annual Bank Conference on Development Economics 1995, The World Bank, Washington D.C., 295–316. 1996.

¹² Prud'homme R. «The Dangers of Decentralization» *The World Bank Research Observer* 10: 201–26. 1995.

обязательным элементом, подлежащим постоянному контролю со стороны правительства. Необходимость жесткого контроля обусловлена наличием расходов местных бюджетов, которые могут быть реализованы на нецелевой основе. Вместе с тем, политика постоянного контроля должна реализовываться без жестких бюджетных ограничений.

Как полагают некоторые специалисты¹³ эффективная децентрализация требует создания соответствующей институциональной структуры, которая может минимизировать риски связанные с нецелевым расходованием бюджетных средств. Децентрализации должна содействовать формированию прозрачной, подотчетной и предсказуемой системы межбюджетных отношений в государстве, именно для этих целей необходимо формировать эффективные стимулирующие механизмы.

Хотя передача основных полномочий субнациональным органам власти необходима в децентрализованной бюджетной системе, данное условие не является достаточным. Естественным следствием децентрализации должно стать создание жестких бюджетных ограничений. Если расходы субнационального бюджета в условиях децентрализации увеличивают бюджетный дефицит в государстве, это может привести к нестабильности экономики в целом, что противоречит ее основному назначению.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что даже в условиях децентрализованной системы межбюджетных отношений необходимость в бюджетных ограничениях все же существует, поскольку их наличие служит своеобразным стимулом для ответственного поведения органов власти на субнациональном уровне.

В большинстве федеративных государств, Конституцией предусмотрена обязанность по перераспределению на субнациональном уровне расходов на социальные нужды: здравоохранение, образование и пр. Даже в некоторых развивающихся странах и странах с переходной экономикой, таких как Бразилия, Индия, такая практика используется повсеместно. В дополнение к этим функциям, Сьюэлл¹⁴ указывает на то, что на субнациональном уровне межбюджетных отношений ключевое значение имеет функция распределения, позволяющая регулировать не только бюджетные средства, но и источники их поступления (например: аренда земельных ресурсов, их управление и использование).

¹³ Wildasin D. E. «Externalities and Bailouts Hard and Soft Budget Constraints in Intergovernmental Fiscal Relations» Policy Research Working Paper №. 1843, World Bank. 1997.

¹⁴ Sewell D. O. «The Dangers of Decentralization» According to Prud'homme: Some Further Aspects»// The World Bank Research Observer 11: 143–50. 1996.

Теории фискального федерализма не содержат каких-либо указаний относительно контроля за целевым использованием бюджетных средств на субнациональном уровне, однако в некоторых исследованиях мы можем встретить подобную аргументацию по необходимости его осуществления¹⁵. Эффективная децентрализация требует четко определенных границ по распределению расходных полномочий в рамках субнациональных бюджетов, поскольку система межбюджетных отношений в каждой стране имеет собственные особенности и отличия.

В большинстве стран с переходной экономикой, приватизация сыграла важную роль в определении подходов по распределению расходов на субнациональном уровне.

При определенных обстоятельствах, прежде всего, обусловленных конкуренцией на рынке, государственное вмешательство в вопросы ценообразования услуг просто необходимо. Такие социальные услуги, как образование и здравоохранение дают положительные внешние эффекты. Внешний эффект образуется тогда, когда деятельность отдельной услуги может воздействовать на другие не отражаясь на рыночных отношениях. От грамотно выстроенной системы межбюджетных отношений зависит, какой будет уровень государственных услуг и может ли он удовлетворять потребностям населения.

Возможности органов власти на субнациональном уровне позволяют ближе понимать потребности местного населения, в отличие от федерального уровня. Таким образом, и ожидания от внешних эффектов на этом уровне межбюджетных отношений должны быть выше. Однако такие статьи расходов как национальная оборона могут быть в полной мере оценены исходя из ожидания внешней политики государства только на уровне федерального правительства.

Как полагает Мартинес-Васкес, в условиях децентрализации распределение расходов является только первым шагом в межбюджетных отношениях на субнациональном уровне. Поскольку распределение доходов без конкретного разграничения расходных обязательств может только ослабить процесс децентрализации в государстве¹⁶. Тем не менее, на сегодняшний день, ни в научных, ни в прикладных исследованиях не сформирован универсальный набор правил, позволяющий

¹⁵ Spahn P. B. «Intergovernmental Relations, Macroeconomic Stability, and Economic Growth» / Paper presented at the Intergovernmental Fiscal Relations and Local Financial Management Course of the World Bank Institute, Vienna. 1998.

¹⁶ Martinez-Vazquez J. «The Challenge of Expenditure Assignment Reform in Russia» // Environment and Planning C: Government and Policy 12: 277–92. 1994.

создать наилучшую систему распределения расходов между бюджетами. В связи с чем считаем, что целесообразнее руководствоваться конкретными потребностями и предпочтениями людей, изучение мнения которых следует проводить на регулярной основе на основе аналитических опросов, экспертных оценок, анализа конкретной социально-экономической ситуации в регионе.

Масгрейв утверждает¹⁷, что распределение расходов в децентрализованной системе межбюджетных отношений непосредственно связано с третьей функцией правительства: распределение ресурсов. В связи с чем, критерии их эффективности должны служить важным источником информации для определения границ полномочий по расходованию субнационального бюджета.

Общеизвестно, что в условиях децентрализации, субнациональные органы власти наделены собственными полномочиями и ответственностью за их выполнение перед местными фискальными органами. В связи с чем, также как и расходы, доходы субнационального бюджета формируются исходя из конкретных источников, классификация которых формируется на основе экономических, институциональных и демографических характеристик региона.

Как отмечал в своих исследованиях Масгрейв, высокая межюрисдикционная мобильность налоговой базы создает достаточно большие проблемы для субнационального бюджета. Налоги, которые не отражают конкретный вклад региона в экономику страны, существенно искажают информацию о его экономической активности.

Между тем, межюрисдикционная мобильность добавляет и другие проблемы и сложности в процессе распределения налоговых полномочий. Прежде всего, речь идет о высоких прогрессивных ставках налогообложения, особенно это заметно, в случае если функция по перераспределению доходов возложена на федеральное правительство. Если в обязанности субнационального уровня власти входит функция по перераспределению социальных услуг (например, образование или здравоохранение), то должен быть обеспечен надлежащий контроль за доходами бюджета, включающими подоходный налог, общие местные налоги на бизнес и налог с продаж.

Неравномерное распределение налоговой базы между субнациональными бюджетами приводит к нарушению развития того или иного региона, поскольку регионы-реципиенты должны осуществлять

¹⁷ Musgrave R. A. «Who Should Tax, Where, and What?» in Charles E. McLure, Jr. (ed.) Tax Assignment in Federal Countries // Canberra: The Australian National University. 1983.

финансирование регионов-доноров. Налогообложение природных ресурсов является лучшим примером, характеризующим необходимость проведения грамотной политики перераспределения бюджетных ресурсов.

Исходя из проведенного нами анализа особенностей децентрализованной системы, становится очевидным, что как таковая децентрализация не является универсальным инструментом способным предотвратить ошибки и проблемы межбюджетных отношений на субнациональном уровне. Вместе с тем децентрализация позволяет обеспечить прозрачность, подотчетность и предсказуемость межбюджетных отношений с учетом грамотно выстроенной системой стимулирования. Особенно актуальна эта модель для развивающихся экономик.

Используемые источники

1. Ebel R. D., Hotra K. «World Bank Supports Fiscal Decentralization» Transition 8 (5): PP. 11–12. 1997.
2. Stigler G. «The Tenable Range of Functions of Local Government» in US Congress Joint Economic Committee. (ed.) Federal Expenditure Policy for Economic Growth and Stability (Government Printing Office: Washington, DC). 1957.
3. Oates W. Fiscal Federalism. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich. 1972.
4. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. New York: McGraw-Hill. 1959.
5. Barro R. J. 1996. Getting It Right: Markets and Choices in a Free Society. Cambridge: MIT Press. 1996.
6. Alesina A., Summers L.H. «Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence»// Journal of Money, Credit and Banking 25: 151–62. 1993.
7. Shah A. «Fiscal Federalism and Macroeconomic Governance: For Better or For Worse»// Paper presented at Decentralization, and Macroeconomic Governance Conference, Brasilia, 16–17 June, 1997.
8. Huther J., Shah A. «Applying a Simple Measure of Good Governance to the Debate on Fiscal Decentralization»// Policy Research Working Paper № 1894, World Bank. 1998.
9. Tanzi V. «Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects» Annual Bank Conference on Development Economics 1995, The World Bank, Washington D.C., 295–316. 1996.
10. Prud'homme R. «The Dangers of Decentralization» The World Bank Research Observer 10: 201–26. 1995.

11. Wildasin D. E. «Externalities and Bailouts Hard and Soft Budget Constraints in Intergovernmental Fiscal Relations» Policy Research Working Paper №. 1843, World Bank. 1997.
12. Sewell D. O. «The Dangers of Decentralization» According to Prud'homme: Some Further Aspects»// The World Bank Research Observer 11: 143–50. 1996.
13. Spahn P. B. «Intergovernmental Relations, Macroeconomic Stability, and Economic Growth»// Paper presented at the Intergovernmental Fiscal Relations and Local Financial Management Course of the World Bank Institute, Vienna. 1998.
14. Martinez-Vazquez J. «The Challenge of Expenditure Assignment Reform in Russia»// Environment and Planning C: Government and Policy 12: 277–92. 1994.
15. Musgrave R. A. «Who Should Tax, Where, and What?» in Charles E. McLure, Jr. (ed.) Tax Assignment in Federal Countries//Canberra: The Australian National University. 1983.

Яхъяев М. А.
доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Гладков И. В.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Методологические подходы к созданию диагностики банкротства промышленных предприятий

Для цели предотвращения преднамеренного банкротства промышленных предприятий необходима диагностика банкротства, которая включает комплексное обследование всех финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих основную деятельность.

Ключевые слова: диагностика, промышленные предприятия, банкротство, бизнес-единицы, профильные и непрофильные активы.

Methodological approaches to creation of diagnostics of bankruptcy of the industrial enterprises

Bankruptcy diagnostics which includes complex inspection of all financial and non-financial indicator characterizing primary activity is necessary for the purpose of prevention of deliberate bankruptcy of the industrial enterprises.

Keywords: diagnostics, industrial enterprises, bankruptcy, business units, profile and non-core assets.

Сегодня российская экономика, отчасти восстановившись после глобального экономического кризиса, переживает период затяжной стагнации, о чем свидетельствуют такие финансовые индикаторы, как падение внешнего спроса, резкое ослабление динамики внутреннего спроса (инвестиционного и потребительского). Как свидетельствуют данные Минэкономразвития РФ¹, за первый квартал 2013 года, объем производства снизился на 1,4% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Особенно сильное падение продемонстрировал сектор машиностроения. Негативные тенденции, обусловленные сокращением роста производства, отразились и на финансовом положении промышленности РФ, доля убыточных предприятий за первое

¹ Мониторинг об итогах социально-экономического развития РФ в первом полугодии 2013 г. [<http://www.economy.gov.ru>]

полугодие 2013 года увеличилось на 2,1 п.п., что составляет 33,5% по сравнению с показателями за аналогичный период 2012 года (рис. 1).



Рис. 1. Динамика прибыли предприятий реального сектора экономики РФ за период 2008–2013 гг. (первый квартал) (с начала года в% к соответствующему периоду предыдущего года)

Анализ сальдированного финансового результата показал изменения в отраслевой диверсификации при уменьшении доли сырьевого сектора с замещением в пользу обрабатывающих производств (рис. 2).

Данная тенденция обусловлена в первую очередь, нестабильностью промышленного производства, что повлекло за собой сокращение внешнего и внутреннего спроса. В сырьевых отраслях, данное сокращение связано и с изменением конъюнктуры макроэкономических показателей, таких как стоимость нефти и газа на внешних рынках. Кроме того, отсутствие комплексной программы модернизации производства в России порождает не только снижение общей рентабельности, но и конкурентоспособности, в связи с чем, в таких секторах как машиностроение, доля импорта увеличивается ежегодно.

Кроме того, при сохраняющемся высоком спросе на кредитные ресурсы со стороны промышленных предприятий, неуклонно растет доля просроченной задолженности. Так, за период первого полугодия 2013 года размер кредиторской задолженности вырос на 13,8%, что в абсолютном выражении составляет 24,9 трлн. руб., тогда как размер просроченной задолженности увеличился на 20,4% (1,4 млрд. руб.) С нашей точки зрения, стремительный рост просроченной задолженности является тревожным сигналом, свидетельствующим о сокращении доли финансово устойчивых компаний на рынке (рис. 3).

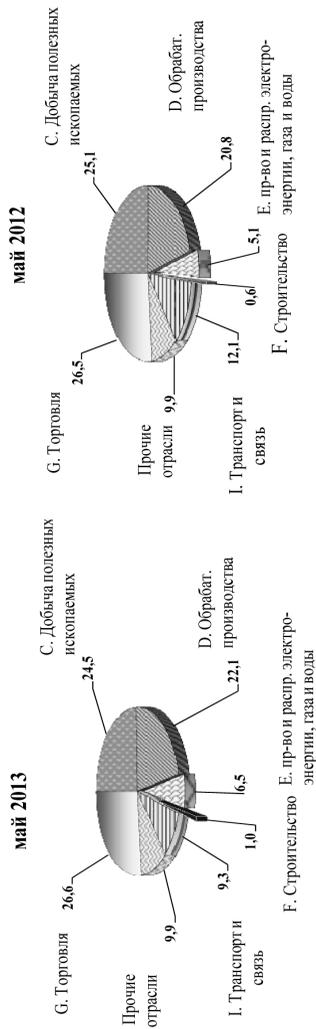


Рис. 2. Структура сальдированного финансового результата предприятий в реальном секторе экономики за период январь-май 2013, в %

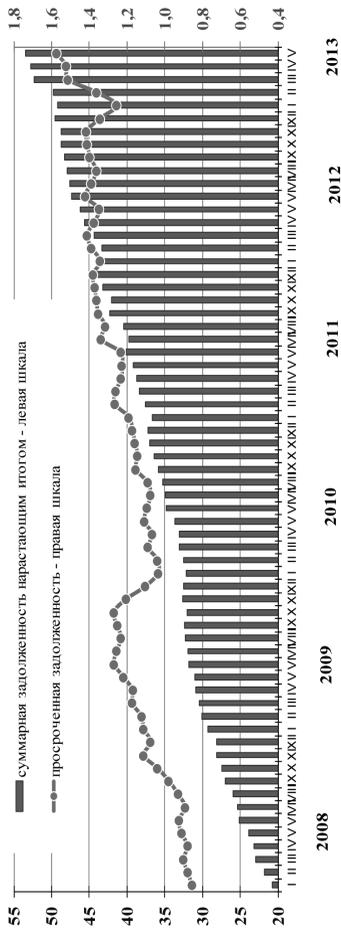


Рис. 3. Суммарная кредитная задолженность промышленных предприятий на конец периода, трлн. руб.

Увеличение доли просроченной задолженности, может также свидетельствовать о низкой рентабельности производственных мощностей, высокой доли импорта в смежных производственных циклах, закредитованностью крупных финансовых компаний и конгломератах, высокой стоимостью кредитных ресурсов, предоставляемых преимущественно на краткосрочной основе, даже с учетом высокой потребности в длинных инвестициях, что связано с проводимой сегодня денежно-кредитной политикой государства. Однако помимо чисто экономических причин, определяющих снижение финансовой устойчивости промышленного сектора РФ, существуют и объективные внутренние причины, объясняющие такое сокращение.

С нашей точки зрения, такие причины могут быть связаны с необходимостью совершенствования производственного цикла, качества корпоративного финансового менеджмента; антикризисной политики обеспечивающей актуальный план действий на случай непредвиденных ситуаций; операционной эффективности и пр.

Кроме того, процесс прогнозирования финансовой устойчивости компании может осуществлять диагностика банкротства, которая включает в себя перечень основных финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих, как показали финансовой устойчивости компании, так и показатели качества менеджмента, технологий, рыночную позицию и пр., связанные с возможным банкротством или несостоятельностью компании. Перечисленные нами параметры диагностики касаются не только деятельности самой компании, но и ее дочерних организаций, а также компаний квалифицируемых в финансовой отчетности с точки зрения непрофильного бизнеса, что характерно для крупных вертикально-интегрированных промышленных компаний России.

С учетом изучения научно-практических положений ², считаем, что диагностика банкротства может включать в себя ряд следующих ключевых процедур:

- идентификация и классификация имеющихся активов компании (по группам — материальные активы и финансовые вклады, производственные и непроизводственные активы, активы в эксплуатации и незавершенное строительство);

² Зуб А.Т., Панина Е.М. Антикризисное управление организацией. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007; Алексеева О.П. Диагностика промышленного предприятия // Налог. 2010. № 5. С. 23–26.; Ревенко А.Н. Финансовое планирование как элемент хозяйственного управления // Финансы. 2005. № 3. С. 12–15.

- предварительная оценка перспективности активов, проведение анализа внешней среды, предварительного анализа круга лиц, имеющих потенциальный интерес к деятельности компании, анализ уровня монополизации, диверсификации, возможности, экономической эффективности объекта в текущем состоянии и в результате его развития;
- проведение анализа бизнес риска, включая показатели доли рынка, качества менеджмента, технологий и пр.;
- проведение финансового анализа и анализа финансовых рисков;
- определение потребности в капиталовложениях для определения достижения предельной стоимости с учетом ограничений по финансированию;
- выстраивание механизма возможных форм улучшения использования основных и непрофильных активов, а также связанных с этим рисков;
- просчет вероятных вариантов экономического развития;
- оценка стратегии управления бизнесом по разработанным ключевым показателям, определение приоритетности запланированных мероприятий в комплексе работ по финансовому оздоровлению и проведение сравнительных расчетов вероятного экономического эффекта.

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

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

В рамках проведения диагностики, не менее важной будет являться инвентаризация и группировка активов на материальные, финансовые и нематериальные. И только с учетом этого, далее следует определять на основании конкурентного анализа варианты использования активов/финансовых вложений, определять круг лиц, заинтересованных в приобретении активов/финансовых вложений. А для оконча-

тельного определения уровня монополизации, необходимо использовать коэффициент Хершиндаля³.

Для анализа уровня диверсификации клиентуры необходимо определить количество и типы потребителей бизнес-единицы, рассчитать риск потери клиентуры методом концентрации, путем расчета совокупности коэффициентов концентрации, используемых для определения степени монополизированности рынка.

В рамках анализа экономической эффективности использования активов следует определять соотношение затрат их на управление по каждому классу активов (например, значимые не ключевые процессы; незначимые не ключевые процессы; значимые ключевые процессы). С учетом чего, конкурентная позиция бизнес-единицы анализируется с использованием балльных оценок по ключевым факторам успеха. Более того, следует взвешивать оценки таких факторов для бизнес-единицы и ее конкурентов. Например, ситуационный анализ можно провести в следующей последовательности: оценить насколько хорошо работает существующая стратегия; провести SWOT-анализ; провести оценку стоимостной позиции компании относительно конкурентов; определить стратегические подходы и проблемы.

Для разработки показателей в разрезе подходов целесообразно разделять в затратном подходе ценообразующие, натуральные показатели (функциональные, технические, объемные характеристики и пр.) актива, в доходном — финансовые показатели, в сравнительном подходе — агрегированные натурально-финансовые показатели. Наряду с указанными аналитическими процедурами, крайне важным аспектом диагностики в рамках определения уровня рентабельности на инвестиционный капитал является анализ операционной структуры бизнеса промышленной компании, пример построения которой мы привели на рисунке 4.

С нашей точки зрения, анализ соотношения отдельных составляющих структуры производственной компании, позволяет в дальнейшем провести и ее сегментирование с точки зрения отраслевой специфики, а также трансформировать полученные данные посредством отчетности.

Однако структурированные нами направления бизнеса промышленной компании на рисунке 4, позволяют не только сегментировать бизнес, но и выявить наиболее рентабельные или нерентабельные активы компании, которые могут являться причиной снижения финансовой состоятельности компании или даже ее банкротства.

³ Прим. автора. Коэффициент Хершиндаля-Хиршмана рассчитывается как сумма квадратов долей на рынке (в процентах) всех игроков.

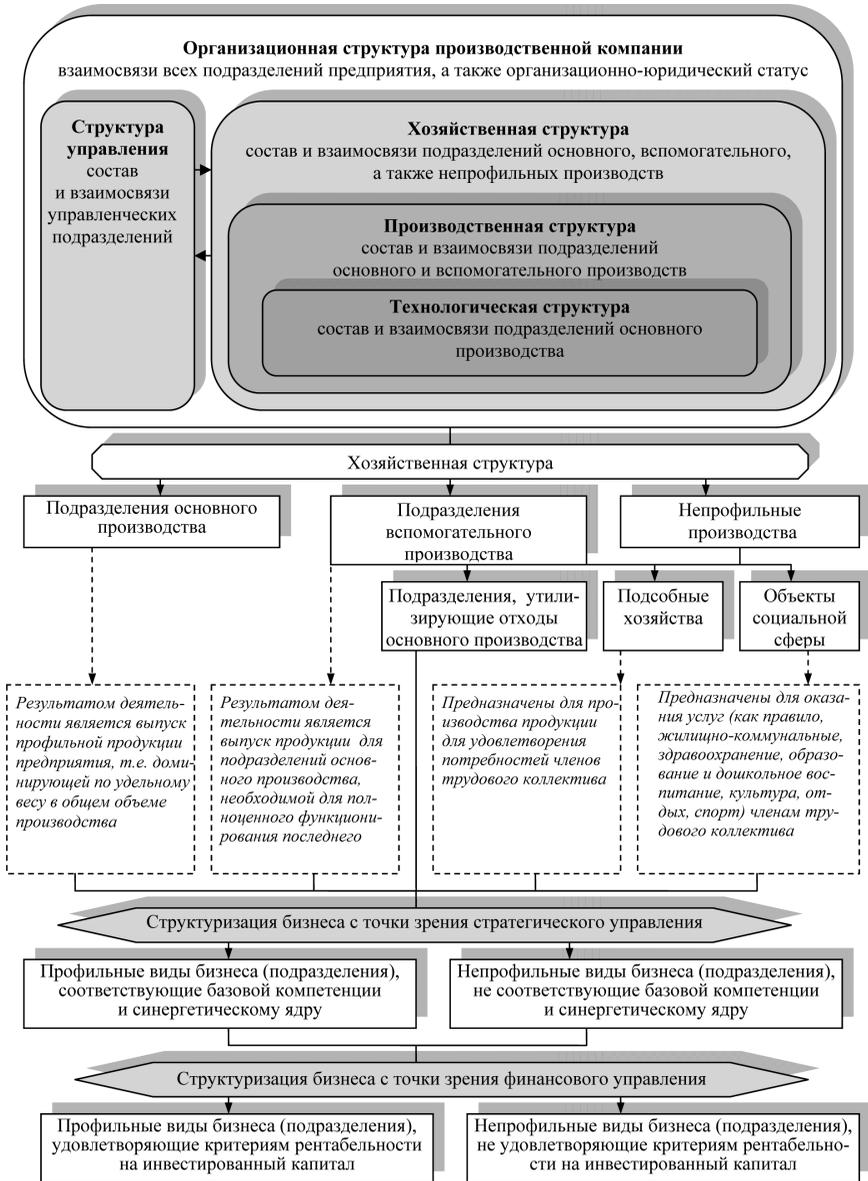


Рис. 4. Соотношение отдельных составляющих структуры производственной компании с учетом дифференцирования основных и непрофильных направлений деятельности [авторская разработка]

С другой стороны, детализированный анализ портфеля активов является основным индикатором для оптимизации операционной эффективности, позволяющей увеличить показатели реализации продукции и снизить производственные издержки.

Как видно из представленной схемы операционной структуры бизнеса, именно процесс диверсификации активов фактически позволяет получить информацию об их реальной (справедливой) стоимости и скорректировать общий финансовый результат от основной производственной деятельности.

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

Используемые источники

1. Мониторинг об итогах социально-экономического развития РФ в первом полугодии 2013 г. [<http://www.economy.gov.ru>]
2. Зуб А.Т., Панина Е.М. Антикризисное управление организацией. М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2007.
3. Алексеева О.П. Диагностика промышленного предприятия // На-логи. 2010. № 5. С. 23–26.
4. Ревенко А.Н. Финансовое планирование как элемент хозяйствен-ного управления // Финансы. 2005. № 3. С. 12–15.

Яхьяев М. А.
доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Коновалова Д. О.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Диагностика кризиса в финансовом состоянии компании

Статья посвящена актуальным проблемам диагностики кризисных явлений в деятельности хозяйствующего субъекта, поскольку она позволяет провести независимую оценку как формализованных, так и неформализованных факторов с учетом различных методических подходов.

Ключевые слова: диагностика; кризис; макроэкономические параметры; регрессионный анализ.

Crisis diagnostics in a financial condition of the company

Article is devoted to actual problems of diagnostics of the crisis phenomena in activity of the managing subject as she allows to carry out an independent assessment both formalized, and unformalized factors taking into account various methodical approaches.

Keywords: diagnostics; crisis; macroeconomic parameters; regression analysis.

Диагностика кризиса конкретной компании предполагает более детализированный анализ конкретных показателей ее деятельности, хотя, безусловно макроэкономические параметры в той или иной мере служат важным индикатором при определении причинно-следственных связей в возникновении кризисной ситуации.

Понятие диагностика кризисных явлений получила свое распространение в результате развития финансового и кризис менеджмента в западных странах. Фомин Я. М. совершенно справедливо полагает, что диагностика является превентивной мерой для определения проблем в текущей деятельности предприятия. Под диагностикой автор в первую очередь понимает возможность оценки существующих и потенциальных рисков¹. Практически аналогичной точки зрения придерживаются и другие авторы, полагая, что понятие диагностика семантически связано с определением оценки, а применительно к предприятию предполагает

¹ Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия. М. Московская финансово-промышленная академия. 2004. С. 5.

возможность оценки финансового состояния организации или риска его присутствия².

Таким образом, с нашей точки зрения, диагностика финансового состояния компании представляет собой промежуточный прогноз возможности возникновения риска банкротства. В научной литературе сформировался достаточно разнообразный инструментарий диагностика рисков событий компании. Например, Нейман Е. к процедурам диагностика риска относит такие общеизвестные процедуры как инвентаризация активов и поиск скрытых резервов компании. Автор справедливо полагает, что диагностика, в отличие от финансового анализа позволяет в достаточно сжатые сроки определить основные проблемы предприятия³.

Чайковская Л.А., Губанова А.В. также разделяют процедуру диагностики банкротства от возможности проведения предварительного анализа на уровне финансового менеджмента либо отдельной структуры, отвечающей за финансовое положение компании. В тоже время авторы приводят достаточно весомые аргументы в пользу осуществления диагностики по всему вектору деятельности хозяйствующего субъекта.

Определенный научный интерес представляет и точки зрения Яковлевой Т.А.⁴, которая считает, что диагностика это и есть комплексный анализ финансовых показателей компании, который целесообразно проводить по целому ряду показателей: ликвидности, финансовой устойчивости и нормативных значений следующих финансовых показателей: рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, рентабельность совокупных активов по чистой прибыли, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Чалдаева Л.А. приходит к выводу, что диагностика, в отличие от оценки носит многосистемный характер и может дифференцироваться на текущую и фундаментальную диагностику. Автор исходит из того, что диагностика банкротства представляет собой систему мер, которая может подразделяться на две подсистемы: подсистему текущей диагностики банкротства и подсистему фундаментальной диагностики банкротства. Ис-

² Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов/ В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др./Под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина. М.: «Издательство ПРИОР», 1998. С. 432.

³ Нейман Е. Диагностика кризиса в компании//Консультант. № 1. 2005.

⁴ Яковлева Т.А. Финансовые аспекты антикризисного управления компаниями в условиях развития российской экономики// «Туризм: право и экономика». № 1. 2007.

пользование возможностей каждой из них позволяет менеджменту решать конкретные задачи, связанные с предупреждением банкротства, а тем более с выходом предприятия из состояния банкротства⁵.

В последнее время в научных и научно-практических журналах появляется все больше работ, акцентирующих внимание специалистов по антикризисному управлению предприятием не столько на способах преодоления наступившего кризиса, сколько на методах его превентивной диагностики в целях заблаговременного предотвращения (или как минимум снижения негативных последствий)⁶. Именно эта позиция нам наиболее близка при определении сущности диагностики банкротства, определяющая диагностику в качестве превентивной меры до наступления самой процедуры банкротства. Следовательно, процедура диагностики кризиса на предприятии – представляет собой изучение и обобщение всех факторов, которые могут являться причиной несостоятельности компании в результате ухудшения ее финансовых и прочих показателей деятельности.

На данный момент существуют три различных эконометрических подхода к определению факторов кризисных состояний: подход, основанный на классических регрессионных методах, на системе ранних индикаторов, вероятностный подход с использованием моделей бинарного выбора, скоринговые модели.

Следует обратить внимание на то, что разнообразные модели прогнозирования риска банкротства в разное время были построены на регрессионных вычислениях коэффициентов, которые разрабатывались эмпирическим путем на данных бухгалтерской отчетности успешных и несостоятельных предприятий.

Следует выделить ряд моделей с использованием стохастического факторного анализа, построенных на основе регрессионных Z-моделей. В качестве основных из них можно привести в пример, модели разработанные Альтманом Э., Фулмером Г., Чессером Л. Среди отечественных автором разработкой подобных моделей в разное время занимались такие известные ученые-экономисты как Давыдова Г.В., Савицкая В.А., Философова М.А. и ряд других. Несмотря на индивидуальность каждой модели, все они имеют общие признаки и основаны на их дифференцирова-

⁵ Чалдаева Л.А. Антикризисное управление как инструмент финансовой стабилизации предприятия//Экономический анализ: теория и практика. № 10. 2009.

⁶ Воронина В.М. Превентивная антикризисная диагностика промышленного предприятия, ориентированная на динамику внешней среды//Экономический анализ: теория и практика. № 5. 2008.

нии и статистической обработке. Первый класс составляют признаки способствующие банкротству, а второй — способные избежать банкротства.

Среди данных моделей антикризисной диагностики широкую известность приобрели однокритериальные, многокритериальные модели, а также скоринговые модели, основанные на сравнительном анализе различных факторов.

Однако практическое использование данных моделей прогнозирования больше лежит в плоскости функциональных задач риск-менеджмента, в то время как диагностика кризиса, относится к задачам финансового и кризис менеджмента. Хотя следует признать, что отдельные элементы регрессионных вычислений финансовых коэффициентов могут быть применены в рамках превентивных мероприятий, т.е. возникновения стадии банкротства.

Например, в Соединенных Штатах и во Франции, регрессионные модели традиционно использовались для статистических наблюдений за деятельностью различных компаний, а степень из сложности определялась задачи, которые ставили перед собой исследователи, включая и прогнозирование риска банкротства. Похожие модели использовались и для статистических исследований в Бразилии ⁷.

Результатом данных исследований стало не только изучение статистической совокупности, но и дифференцирование общеметодических подходов и приемов в сравнительной оценке (количественные и аналитические методы).

Однако любые расчеты с помощью таких моделей требуют детализации финансовых показателей, которые будут подвергнуты диагностике. В сущности, регрессионные модели позволяют рассчитывать вероятность риска банкротства и делать соответствующие выводы о его прогнозировании, в связи с чем, полагаем, что их практическое использование также возможно в рамках проведения диагностики кризиса или в рамках предварительных процедур ее осуществления.

В качестве небольшого отступления приведем алгоритм проведения диагностики риска посредством построения регрессионных моделей с учетом четыре основных срезов.

Использование статистического среза позволяет провести расчет вероятности риска банкротства, для этих целей может быть построена

⁷ Minussi J., Soopramainien D., Worthington D. «Statistical modeling to predict corporate default for Brazilian companies in the context of Basel II using a new set of financial ratios» The Department of Management Science Lancaster University Management School, Lancaster LA1 4YX UK, 2007.

логистическая регрессионная модель. Сам расчет вероятности проводится с определенной периодичностью, а результаты анализа позволяют оценить динамику изменений его во времени. Прогнозный срез позволяет сформировать временной ряд вероятности риска банкротства и провести прогнозирование его риска в будущем. Динамический срез используется для вычисления волатильности временного ряда вероятности возникновения кризисных явлений в компании и если ее значение не велико, то и вероятность кризиса также имеет небольшое значение. Использование контрольно-сравнительного среза позволяет определить допустимые пределы колебания риска банкротства для определенного этапа деятельности компании или периода, когда вероятность кризиса наиболее велика.

Таким образом, посредством регрессионного анализа в диагностике, возможно, получить достаточно точную оценку симптомов и причин кризиса в компании, а также определить перспективы ее устойчивости в будущем. На практике это позволяет дифференцировать этапы кризиса компании, например: стратегический, структурный, оперативный кризисы, кризис ликвидности и пр. Кроме того, посредством дифференцирования этапов можно установить и тип кризиса, интервалы изменений вероятности дефолта, определить лингвистическую характеристику риска банкротства и пр.

В рамках исследования разновидности диагностики кризиса в деятельности предприятий, несомненно, заслуживают внимание методики скорингового анализа, которые позволяют определить степень риска на основе рейтингово-балльной оценки, определяющей значение количественных и качественных факторов внешней и внутренней среды. Практическое использование скоринговых систем в диагностике, позволяет не только получить надежную статистическую основу для пользователей этих данных, но и провести последующий прогноз вероятности кризиса в будущем ⁸.

Использование в диагностике кризиса неформализованных критериев, основано на систематизации качественных характеристик т.е. не подверженных количественной оценке, в научной литературе данный подход иногда называют экспертным методом ⁹.

⁸ Зайцева О.П. Комплексный экономический анализ в условиях антикризисного управления: учебное пособие / О.П. Зайцева, А.И. Савина. Новосибирск: СибУПК, 2004. С. 81–82.

⁹ Рисин И.Е. Применение К-прогнозных моделей в финансовом анализе предприятия / И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 3. С. 21–26.

Важно также отметить, что наиболее широкое распространение скоринг получил и в банковской системе для цели оценки финансового состояния контрагентов, заемщиков и эмитентов. Разрабатывая различные скоринговые программы, коммерческие банки стараются минимизировать кредитные риски, оптимизировать качество кредитного портфеля и сократить долю просроченной и проблемной задолженности, которая, в конечном счете, сказывается на размере резерва и соблюдении обязательных нормативов.

Кратко опишем алгоритм проведения скоринговой оценки для того чтобы понять ее сущность с точки зрения диагностики возникновения кризиса. Во-первых, любая скоринговая оценка представляет собой набор различных признаков свидетельствующих о платежеспособности клиента, сюда могут входить как качественные критерии (кредитная история, отраслевая принадлежность, доля рынка, технологии, уровень конкуренции в отрасли), так и количественные оценки (различные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость компании).

Во-вторых, любой скоринг подразумевает его предварительную апробацию в рамках определенной статистической совокупности, когда ответ на вопрос хороший или плохой заемщик — известен заранее, далее этот массив подлжет последующей обработке с целью выявления признаков наиболее значимых для банка с целью оценки финансового положения.

В-третьих, любой показатель, полученный в результате скоринга должен быть преобразован в количественную оценку, даже в случае если речь идет о качественных критериях. В связи с чем, каждому показателю присваивается вес в общей структуре переменных и проводится дальнейший расчет. Количество набранных баллов и будет являться результатом проведения скоринга.

В целом можно отметить, что в качестве наиболее существенного преимущества скоринга перед другими методами диагностики кризиса, являются низкие временные и трудозатраты, именно они определяют и возможность быстрого реагирования менеджмента на любую кризисную ситуацию. Будучи достаточно гибким инструментом для финансового и кризис менеджмента, скоринг может быть эффективно адаптирован в любой деятельности связанной с необходимостью оценки и прогнозирования негативных финансовых изменений компаний.

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что диагностика кризисных явлений в деятельности хозяйствующего субъекта

понятие достаточно емкое и одновременно комплексное, поскольку позволяет провести независимую оценку как формализованных (подверженных количественной оценке), так и неформализованных (не подверженных количественной оценке) факторов с учетом различных методических подходов, используемых для различных целей, включая комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-планирование, оценку качества заемщика или необходимость присвоения рейтинга.

Используемые источники

1. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия. М. Московская финансово-промышленная академия. 2004. С. 5.
2. Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов / В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др. / Под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина. М.: «Издательство ПРИОР», 1998. С. 432.
3. Нейман Е. Диагностика кризиса в компании // Консультант. № 1. 2005.
4. Яковлева Т.А. Финансовые аспекты антикризисного управления компаниями в условиях развития российской экономики // «Туризм: право и экономика». № 1. 2007.
5. Чалдаева Л.А. Антикризисное управление как инструмент финансовой стабилизации предприятия // Экономический анализ: теория и практика. № 10. 2009.
6. Воронина В.М. Превентивная антикризисная диагностика промышленного предприятия, ориентированная на динамику внешней среды // Экономический анализ: теория и практика. № 5. 2008.
7. Зайцева О.П. Комплексный экономический анализ в условиях антикризисного управления: учебное пособие / О.П. Зайцева, А.И. Савина. Новосибирск: СибУПК, 2004. С. 81–82.
8. Рисин И.Е. Применение К-прогнозных моделей в финансовом анализе предприятия / И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 3. С. 21–26.
9. Minussi J., Soopramainien D., Worthington D. «Statistical modeling to predict corporate default for Brazilian companies in the context of Basel II using a new set of financial ratios» The Department of Management Science Lancaster University Management School, Lancaster LA1 4YX UK, 2007.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Акбашев Р. Р.

аспирант кафедры теории и истории государства и права,
Институт социальных и гуманитарных знаний

Типологизация ограниченной юридической ответственности по субъектному составу

В статье проанализирован субъективный критерий для классификации ограниченной юридической ответственности и исследована проблема уменьшения объема ответственности у отдельных субъектов права.

Ключевые слова: юридическая ответственность; ограниченная юридическая ответственность; деликтоспособность; правонарушение; санкция.

Typification of the limited legal responsibility depending on the subject

In article the subjective criterion for classification of the limited legal responsibility is analysed and the problem of reduction of volume of the responsibility at separate subjects of the right is analysed.

Keywords: the legal responsibility; the limited legal responsibility; ability to bear the responsibility; an offence; the sanction.

Для формирования целостного представления о сущности ограниченной юридической ответственности в предпринимательских правоотношениях необходимо исследовать особенности её проявления в различных областях правового регулирования. Установив критерии для проведения классификации ограниченной юридической ответственности, можно выявить специфику её отдельных элементов в сравнении с общетеоретическим представлением о юридической ответственности в целом. Поэтому научные достижения по вопросам классификации ответственности в рамках общей теории юридической ответственности, безусловно, сказались на типологии ограниченной юридической ответственности, хотя и не применимы к ней в полном объёме.

Учитывая, что возникновение ограниченной юридической ответственности в основном зависит от личности правонарушителя, на наш взгляд, она может быть классифицирована в зависимости от субъекта правонарушения. Руководствуясь принципами ограниченной ответственности, следует признать, прежде всего, что она наступает у субъектов, которые непосредственно связаны с государством. К таковым относятся органы государственной власти, государственные должностные лица, государственные юридические лица, а также организации, в уставном капитале которых имеется доля участия государства¹. Вместе с тем, имеются и другие субъекты, несущие в соответствии с законодательством ограниченную юридическую ответственность в силу особой заботы о них со стороны государства², в чём проявляется текущая государственная политика в той или иной области общественных отношений (сельскохозяйственные товаропроизводители³, субъекты инновационной деятельности⁴, работники в трудовых отношениях). Указанная классификация не может считаться полноценной без категории лиц, которые, несмотря на отсутствие прямого законодательного признания их субъектами ограниченной юридической ответственности, тем не менее, не могут нести в полном объёме меры юридической ответственности при общем для всех правовом режиме. Речь идёт о фактической способности правонарушителя претерпеть установленные законом неблагоприятные последствия⁵. Исходя из ситуаций, когда субъект не может быть подвергнут отдельным мерам юридической ответственности или не способен претерпеть соответствующие санкции в полном объёме в силу объективных причин, включая случаи, когда наложение санкции представляется нецелесообразным, по нашему мнению, ответственность следует расценивать как ограниченную.

¹ См.: Севастьянова Ю.В. Ответственность за вред, причинённый органами государственной власти и местного самоуправления, по гражданскому праву России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М.: Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2009. С. 17.

² См.: Зазнаев О.И. Типология форм правления: работа над ошибками // Полис (Политические исследования). 2005. № 4. С. 161.

³ См.: Татарчук Л.Л. Риски и инструменты их регулирования в сельском хозяйстве России // Экономика сельского хозяйства. Реферативный журнал. 2004. № 3. С. 525.

⁴ См.: Никитина Л.М. Техно-технологические инновации и социальная ответственность бизнеса // Регион: системы, экономика, управление. 2012. № 2. С. 46.

⁵ См.: Гарипов Р.Ф. Деликтоспособность «нищих» граждан // Учёные записки Института социальных и гуманитарных знаний. Казань. 2008. Выпуск 6. С. 50.

Из классификации по субъектному критерию выявляется необходимость отметить, что сама по себе ограниченная юридическая ответственность поставлена в зависимость от признания государством возможности её наступления за соответствующими лицами. Проанализированные нами примеры из действующего законодательства и правоприменительной практики показали, что существуют случаи прямого указания законом на случаи возникновения ограниченной ответственности, а также обстоятельства, при которых формально юридическая ответственность остаётся общей, однако фактически не может быть применена в силу разных факторов, к которым следует отнести как причины, определённым образом описанные в законодательном порядке, так и обстоятельства, не отражённые в нормативных правовых актах вообще. В силу данного критерия представляется возможным, по нашему мнению, классифицировать ограниченную юридическую ответственность на признанную государством, частично-признанную и непризнанную.

Также мы полагаем, что объём ограниченной юридической ответственности в отдельно взятых случаях неодинаков, при этом один и тот же вид ограниченной ответственности в рамках одной отрасли права у разных субъектов может оказаться различным. Причинами этого могут стать как реальные способности самих правонарушителей претерпеть определённый объём неблагоприятных последствий ⁶, так и решение государства, проявляющего в дифференцированном подходе к применению мер юридической ответственности свою политическую волю ⁷. Исходя из этого, возможные санкции в отношении субъектов правонарушения могут быть ограничены либо частично (в пределах лишь объёма самой меры ответственности), либо существенным образом (в виде возможности наложения исключительно отдельных санкций из целой системы наказаний при общем правовом режиме). По нашему мнению, в зависимости от степени ограничения самих санкций и их объёма ограниченная юридическая ответственность может быть абсолютной и относительной. Абсолютно-ограниченная юридическая ответственность представляет собой обязанность правонарушителя претерпеть лишь минимальный объём неблагоприятных последствий, предусмотренных законом, в силу своего особого правового статуса. Относительно-ограниченная юридическая ответственность может выразиться лишь в час-

⁶ См.: Бавсун М.В. Судебное усмотрение при назначении наказания и проблемы его ограничения в УК РФ // Журнал российского права. 2007. № 9. С. 107.

⁷ См.: Давыденко В.М. Уголовно-правовое значение возраста для дифференциации ответственности несовершеннолетних // Адвокат. 2011. № 3. С. 36.

тичной возможности государства по ограничению общего правового режима определённого вида ответственности к отдельно взятому правонарушителю вследствие фактических обстоятельств.

Используемые источники

1. Бавсун М.В. Судебное усмотрение при назначении наказания и проблемы его ограничения в УК РФ // Журнал российского права. 2007. № 9. С. 104–109.
2. Гарипов Р.Ф. Деликтоспособность «нищих» граждан // Учёные записки Института социальных и гуманитарных знаний. Казань. 2008. Выпуск 6. С. 50–53.
3. Давыденко В.М. Уголовно-правовое значение возраста для дифференциации ответственности несовершеннолетних // Адвокат. 2011. № 3. С. 35–38.
4. Зазнаев О.И. Типология форм правления: работа над ошибками // Полис (Политические исследования). 2005. № 4. С. 158–171.
5. Никитина Л.М. Техничко-технологические инновации и социальная ответственность бизнеса // Регион: системы, экономика, управление. 2012. № 2. С. 45–47.
6. Севастьянова Ю.В. Ответственность за вред, причинённый органами государственной власти и местного самоуправления, по гражданскому праву России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М.: Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2009.
7. Татарчук Л.Л. Риски и инструменты их регулирования в сельском хозяйстве России // Экономика сельского хозяйства. Реферативный журнал. 2004. № 3. С. 525–530.

Бахметьева Е. С.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Инструментарий стратегического управления клиентоориентированным банком

В статье определено, что важным инструментом управления коммерческим банком является клиентоориентированная стратегия, которая предполагает переориентацию стратегических установок развития банковского бизнеса от продуктов и особенностей внутреннего устройства банка на индивидуальные ожидания и потребности клиента.

Ключевые слова: инструменты, управление, банк, стратегия, клиентоориентированная.

The Tools of a Customer-bank Strategic Management

The article defines that an important management tool is a customer-oriented commercial bank strategy, which involves the re-orientation of the strategic guidelines of the banking business from the products and features of the internal unit of the bank to the individual customer's needs and expectations.

Keywords: tools, management, bank, strategy, customer-oriented.

Постоянное увеличение конкуренции в секторе банковского обслуживания заставляет российские банки искать новые, более перспективные и экономичные пути повышения интенсивности и качества взаимодействия с клиентами, что обуславливает возрастающую роль неценовых факторов в конкурентной борьбе на рынке банковских услуг. В настоящее время большинство банков предлагает примерно одинаковый набор услуг по сопоставимым ценам и качеству, поэтому конкуренция между банками переходит на качественно новый уровень.

Вместе с тем наряду с существенным ростом показателей развития банковского сектора сохраняются проблемы ведения банковского бизнеса, вследствие которых конкурентоспособность российских кредитных организаций и банковского сектора в целом остается недостаточной.

В настоящее время наиболее перспективной стратегией, обеспечивающей налаживание долговременных контактов с существующими и потенциальными клиентами, является стратегия, базирующаяся на концепции CRM (Customer Relationship Management). Данная концепция предполагает переориентацию стратегических установок развития банковского бизнеса от продуктов и особенностей внутреннего

устройства банка на клиента на его индивидуальные ожидания и потребности.

Однако, клиентоориентированная банковская стратегия имеет ряд ограничений. К их числу относятся:

- степень регламентации банковской деятельности в стране (роль Центрального Банка в банковской системе)¹;
- экономические ограничения деятельности банка (банки вынуждены создавать страховые фонды с целью преодоления или минимизации внешних и внутренних рисков);
- конкуренция (усиление межбанковской конкуренции, а также конкуренции между банками и кредитными институтами небанковского типа заставляет банки разрабатывать собственную стратегию с ее учетом)²;
- технологические ограничения (банки – это капиталоемкая отрасль хозяйства, поскольку они выступают одновременно и как предприятия сферы обслуживания, и как крупные потребители новейших технологий).

Для обоснования инструментария стратегического управления клиентоориентированным банком необходимо рассмотреть уже существующие классификации видов стратегий³:

1. Стратегии Майкла Портера, направленные на построение устойчивого конкурентного преимущества⁴:

- лидерство по издержкам, стремление к минимизации текущих затрат. Целесообразно для банков в одном рыночном сегменте (например, регионе), предоставляют клиентам примерно одинаковый спектр услуг, требования клиентов к продуктам однообразны, ограничены возможности специализации. Такая стратегия популярна среди крупных банков, стремящихся реализовать эффект масштаба (например, Сбербанк России);
- дифференциация, т.е. предложение банком уникального или значительно лучшего качества, чем у конкурентов, продукта (услуги);

¹ Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

² Лутошкина Н.К. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика // Финансы и кредит. 2011. № 46.

³ Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства. Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

⁴ Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Издательский дом «Альпина Бизнес Букс», 2006.

- фокусирование, т.е. концентрация усилий на отдельном сегменте или в нише рынка. Стратегия целесообразна, когда выбранный банком сегмент рынка неинтересен для конкурентов, требования разных групп клиентов к продуктам различны, а банк не может работать на широком рынке (например, банки-участники ФПГ). Процесс формирования стратегий заключается в позиционировании компании, т.е. выборе одной из трех конкурентных стратегий.

2. Стратегии, согласно Друкеру, предполагают сочетание возможностей, которыми располагает компания, с риском, на который она готова идти и который может принять на себя ⁵:

- три типа возможностей (дополняющие, дополнительные и обеспечивающие прорыв);
- четыре типа риска (риск, который следует принимать как должное; риск, который можно позволить себе взять; риск, который нельзя позволить себе взять; риск, который нельзя не брать). Сочетание возможностей и рисков определяет экономические критерии и экономические последствия стратегии.

3. Стратегии Каплана и Нортоня строятся по звеньям стоимостной цепочки ⁶:

- стратегия лидерства продукта, требующая постоянных инновационных процессов, направленных на разработку и продвижение на рынок новых продуктов;
- стратегия доверительных отношений с клиентами, требующая отличных процессов управления клиентами, решения их финансовых и нефинансовых проблем, динамических способностей банка реагировать на изменения потребностей клиентов;
- стратегия операционного совершенствования, делающая упор на показатели затрат, качества, времени реализации операционных процессов и услуг.

4. Стратегии по этапам жизненного цикла:

- стратегия роста. Для компаний, выбирающих такую стратегию, характерна инновационная деятельность, реализация стратегических инициатив, инвестиционных проектов, направленных на развитие банка, что требует соответствующих затрат и может даже привести к временному ухудшению финансовых по-

⁵ Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XX веке: Учеб. пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

⁶ Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: Олимп-Бизнес, 2004.

казателей работы банка, но обеспечивает рост рыночной стоимости банка в перспективе;

- стратегия устойчивого состояния. Для данного варианта характерно постепенное, эволюционное совершенствование действующего бизнеса и следовательно незначительные дополнительные затраты. Главным критерием выступает эффективность, отдача вложенных средств и ресурсов в целом;
- стратегия выхода из бизнеса. Характерно либо отсутствие совершенствования, либо, наоборот, резкое улучшение показателей (предпродажная подготовка).

5. По темпам преобразований, осуществляемых в компании, выделяют:

- инновационную (революционную) стратегию, которая подразумевает перестройку работы банка, освоение принципиально новых направлений деятельности, продуктов, услуг, принципов ведения бизнеса;
- стратегию постепенного совершенствования (эволюционную) предполагающую модифицирование базовой стратегии;
- стратегию обновления, при которой происходит изменение масштабов бизнеса и выход на новые рынки. Такая стратегия очевидна для банков, чья деятельность эффективна.

Разработка клиентоориентированной стратегии подразумевает выявление наиболее перспективных групп клиентов и разработку бизнес-процессов и программ, ориентированных на повышение их лояльности. Необходимо сгруппировать фактических и потенциальных клиентов с учетом их однородных нужд и образцов поведения, т. е. использовать процесс сегментации. Например, юридические лица и субъекты малого бизнеса с использованием классификационного признака: по размеру бизнеса; по размеру по виду экономической деятельности, по уровню деловой активности и др.; физические лица — по уровню доходов, финансовой активности, сложности и риску принимаемых решений и др.

Выбор сегментов целевого рынка определяет области конкуренции банка за предпочтения потребителей. В ситуации, когда почти все банки предлагают аналогичные продукты и услуги, возрастающее значение имеет вопрос выбора конкурентных отличий и позиционирования банка в сознании потребителей. В условиях растущего банковского рынка ведущей идеей позиционирования являлись продукты и услуги, акцент ставился на их высокий технологический уровень, а имидж банка выстраивался на выполнении им своих обязательств и четкости работы. С появлением системы страхования вкладов населе-

ния вопрос о надежности банка уже не является столь актуальным для клиентов. В сложившихся условиях стремительно растет значимость сервисных характеристик (в том числе компетентности персонала) и имиджа банка. Основной задачей банка является развитие ассоциаций, связанных с утверждением о том, что он ориентирован на решение проблем клиентов (клиентоориентированность банка).

Следовательно, в рамках клиентоориентированной стратегии разработка банковских продуктов должна осуществляться с учетом целевых групп клиентов. При формировании продуктовой линейки банк может сосредоточить основные ресурсы на развитии своих лучших продуктов. Для предоставления услуг, необходимых для формирования стандартного пакета или дополнительных услуг, пользующихся спросом на рынке, но затратных для банка в части самостоятельного производства, банк может привлечь других участников рынка (управляющих, брокерские, страховые и другие специализированные компании) на условиях аутсорсинга и таким образом наполнить продуктовую линейку лучшими рыночными предложениями ⁷.

Продажа банком «чужих» продуктов осуществляется по стандартной дилерской схеме: банк непосредственно осуществляет реализацию продукта, а все остальные бизнес-процессы осуществляются производителем финансового продукта. При таком подходе банк получает возможность: оперативно формировать максимально конкурентоспособный пакет услуг (возможность оперативно пополнять или сокращать пакет услуг); получить стабильный безрисковый комиссионный доход за продажу «чужих», но лучших на рынке предложений.

Кроме этого, банк может создавать новые уникальные продуктовые решения («микшированные» продукты и услуги): совмещать собственные продукты и лучшие продуктовые предложения от внешних поставщиков.

Порядок использования инструментов стратегического управления клиентоориентированным банком показывает последовательность реализации основных функций стратегического менеджмента ⁸:

⁷ Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. 2012. № 10.

⁸ Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие для образовательных учреждений высшего профессионального образования МВД России, для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е. И. Кузнецова; под ред. Н. Д. Эриашвили. Москва, 2007.

1. Невозможно вообще ставить вопрос о клиентоориентированной стратегии, если не имеется в распоряжении товар (банковский продукт), который может быть предложен рынку (потребителю, клиенту). Причем это предложение должно представлять для потребителя определенную ценность.

2. В том случае, если существуют, по крайней мере, две стороны, каждая из которых заинтересована в обмене с противоположной стороной, они должны иметь какие-либо средства для взаимодействия. Предлагаемый банковский продукт должен быть доставлен заинтересованному в нем клиенту, поэтому следующая функция должна предусматривать возможности организации системы товародвижения.

3. Потребитель всегда оценивает товар банковский продукт не только исходя из набора его потребительских свойств, но и по сумме тех издержек, которые связаны с его приобретением. Здесь речь идет об известном соотношении «цена-качество». Специалисты более четко определяют это соотношение как «полезность-качество»: потребитель анализирует полезность предложенного ему товара и приемлемую для него цену этой полезности. Отсюда вытекает следующая составляющая инструментария – ценовая политика.

4. Потенциальные участники сделки никогда не смогут узнать друг о друге в том случае, если между ними не будет существовать коммуникаций, – соответственно, последний элемент составляет коммуникационная политика. Стороны сделки должны быть в достаточной степени проинформированы о сущности имеющихся предложений; каждая из сторон должна, используя средства коммуникации, убедить противоположную сторону в привлекательности собственного предложения.

Для того чтобы произошел процесс обмена, должны быть выполнены вышеперечисленные основные функции, объединенные в единый инструментарий. Невыполнение или ненадлежащее выполнение хотя бы одной из этих функций может привести к тому, что обмен вообще не произойдет, или он не будет соответствовать ожиданиям сторон.

Поскольку клиенты банка неравноценны, важно разделить потоки и повысить уровень обслуживания «наиболее ценных» для него клиентов. При таком обслуживании рентабельность части клиентов превышает 100%, так как они перекрестно финансируют убыточные группы. Избирательная доставка ценности различным группам клиентов может быть обеспечена на основе использования следующих моделей обслуживания клиентов: персональное обслуживание, управление целевыми кампаниями; реагирующая модель.

Персональное обслуживание — самая затратная и трудоемкая модель обслуживания, предполагающая участие высококвалифицированных специалистов, которые персонально взаимодействуют с клиентом на основе результатов анализа и прогноза его индивидуальных потребностей в финансовых продуктах, разрабатывают и используют индивидуальные схемы обслуживания.

Управление целевыми кампаниями — данная модель предусматривает в основном проактивную реализацию комплексных продуктов или пакетов банковских услуг, ориентированную на определенные сегменты существующей или потенциальной клиентской базы.

Реагирующая модель — при использовании данной модели клиенты самостоятельно выбирают отдельные финансовые продукты из предлагаемого банком ассортимента по мере возникновения потребности в них.

Исходя из уровня значимости клиента для банка, распределяются уровни индивидуализации его обслуживания. Для удержания наиболее ценных клиентов банк может использовать различные программы лояльности: бонусные программы на основе пластиковых карт; предоставление эксклюзивных продуктов и услуг членам специализированных сообществ и клубов и др. Как перспективное направление следует рассматривать участие клиента в управлении банком, позволяющее удержать и вовлечь его в процессы повышения эффективности деятельности банка. Наиболее лояльные и прибыльные клиенты могут стать стратегическими инвесторами, заинтересованными в долгосрочном сбалансированном развитии банка, роете его финансовых и потребительских показателей (формируется статус совладельца банка).

Совокупность четко определенных направлений развития отношений с клиентами, единых правил взаимодействия и стандартов обслуживания в каждой категории клиентов, обеспечивающих регламентацию работы персонала банка, оформляется в виде CRM-стратегии банка. С одной стороны, это усиливает результаты структурирования бизнеса, а с другой — позволяет сформировать положительный имидж банка (когда профессиональные действия осуществляются и воспринимаются каждым клиентом унифицировано, независимо от степени подготовки персонала).

Разработка клиентоориентированной стратегии подразумевает прежде всего выявление наиболее перспективных групп клиентов и разработку бизнес-процессов и программ, ориентированных на повышение их лояльности. Ключевым направлением деятельности банка в рамках CRM-концепции является группировка фактических и

потенциальных клиентов с точки зрения однородных нужд и образцов поведения, т. е. сегментация.

Юридические лица и субъекты малого бизнеса сегментируются по размеру бизнеса, по виду экономической деятельности, по уровню деловой активности и др. физические лица – по уровню доходов, финансовой активности, сложности и риску принимаемых решений и др.⁹

Выбор сегментов целевого рынка определяет области конкуренции банка за предпочтения потребителей. В ситуации, когда почти все банки предлагают аналогичные продукты и услуги, возрастающее значение имеет вопрос выбора конкурентных отличий и позиционирования банка в сознании потребителей. В условиях растущего банковского рынка ведущей идеей позиционирования являлись продукты и услуги, акцент ставился на их высокий технологический уровень, а имидж банка выстраивался на выполнении им своих обязательств и четкости работы. С появлением системы страхования вкладов населения вопрос о надежности банка уже не является столь актуальным для клиентов. В сложившихся условиях стремительно растет значимость сервисных характеристик (в том числе компетентности персонала) и имиджа

Чтобы сформулировать конкурентную стратегию, руководитель банка нуждается в массе разнообразной информации. Можно выделить непосредственные, конечные и промежуточные цели формирования информации. Непосредственными целями являются систематизация и структуризация указанной информации до состояния, подлежащего анализу, конечной целью – получение характеристик рыночных процессов и явлений, необходимых для принятия управленческих решений. Промежуточной целью является группировка имеющихся данных для визуального просмотра в целях получения интуитивных выводов для принятия немедленных решений.

На основе проведенного анализа, наблюдения и прогнозирования рынка происходит формулирование. На стадии реализации клиентоориентированная банковская стратегия приобретает форму конкретных мер банковской политики.

В качестве основных каналов продаж банковских продуктов и услуг следует рассматривать:

- центральный офис (предоставление полного спектра услуг);

⁹ Русавская А.В. Роль и место кредитных институтов в современной экономической среде РФ // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2011. № 29. М.: АП «Наука и образование», 2011.

- сеть мини-отделений (предоставление ограниченного спектра услуг);
- сеть банкоматов, в том числе с возможностью пополнения счета.

В качестве дополнительных каналов рассматривается возможность организации банком пунктов дополнительных продаж некоторых видов услуг (в основном это кредитные услуги, банковские пластиковые карты, коммунальные платежи, продажа страховых услуг) в торговых центрах и крупных торговых залах (supermarket banking).

Используемые источники

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XX веке: Учеб. пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
3. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
4. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие для образовательных учреждений высшего профессионального образования МВД России, для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е. И. Кузнецова; под ред. Н. Д. Эриашвили. Москва, 2007.
5. Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства. Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
6. Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. 2012. № 10.
7. Лутошкина Н.К. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика // Финансы и кредит. 2011. № 46.
8. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Издательский дом «Альпина Бизнес Букс», 2006.
9. Русавская А.В. Роль и место кредитных институтов в современной экономической среде РФ // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2011. № 29. М.: АП «Наука и образование», 2011.

Беспамятнова Л. П.
кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения

Николаенко А. Н.
кандидат экономических наук,
Генеральный директор,
Лизинговая компания «Капитал»

Способы формирования источников финансирования лизинговых проектов

В данной статье, авторы рассматривают новые способы формирования источников финансирования лизинговых проектов, а также причины расширения источников финансирования, лизинговыми компаниями.

Ключевые слова: лизинг, источники финансирования, лизинговый проект, уставной капитал.

Ways of formation of sources of financing of leasing projects

In this article, authors consider new ways of formation of sources of financing of leasing projects, and also the reasons of expansion of sources of financing, the leasing companies.

Keywords: leasing, financing sources, leasing project, authorized capital.

Коммерческая деятельность практически любой компании, безусловно, строится исходя из стратегии наращивания производственных мощностей и объемов бизнеса. Реализация подобной стратегии нередко сдерживается недостатком источников финансирования; кроме того, все источники существенно различаются в плане скорости их мобилизации.

Существующий уровень развитости и роста рынка лизинговых услуг, способствующий, в свою очередь, росту конкуренции, требует от лизинговых компаний быстрого поиска новых источников финансирования своей деятельности. Ограниченная доступность долгосрочного банковского кредитования создала неблагоприятные тенденции в деятельности многих лизинговых компаний: резкое сокращение объемов нового бизнеса, повышение уровня просроченной задолженности.

В связи с чем актуальной становится разработка новых способов формирования источников финансирования, к которым можно отнести:

- увеличения уставного капитала;
- размещения облигаций.
- договор займа;
- факторинг (договор финансирования под уступку денежного требования).

Корпоративные способы финансирования.

Увеличение уставного капитала

Рассмотрим только одну разновидность увеличения уставного капитала — за счет размещения дополнительных акций в АО или за счет внесения дополнительных вкладов в ООО.

АО. В связи с изменениями в Федеральном законе РФ «Об акционерных обществах», вступившими в силу с 01.01.02 г. (частично с 09.08.01 г.), более пристальное внимание следует уделить процедурным вопросам увеличения уставного капитала в акционерных обществах. Согласно п.2 ст.28 ФЗ РФ, решение об увеличении уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций принимает общее собрание акционеров или Совет директоров, если в соответствии с Уставом АО ему предоставлено право принимать такое решение. Если лизинговая компания, созданная в форме АО, планирует в будущем использовать такой способ финансирования, как размещение дополнительных акций, ей следует внести соответствующие положения в свой Устав.

Для принятия решения должны быть выполнены следующие условия:

- наличие в Уставе АО права Совета директоров на принятие решения об увеличении уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций;
- наличие в Уставе положений о количестве, номинальной стоимости и категориях (типах) объявленных акций, которые могут дополнительно размещаться;
- единогласие всех членов Совета директоров по данному вопросу.

Закрепление права за Советом директоров позволит более оперативно привлекать необходимые дополнительные средства.

Выпуск дополнительных акций возможен только после полной оплаты уставного капитала. В противном случае он может быть признан недействительным. Следовательно, если лизинговая компания только создана или недавно уже принимала решение об увеличении уставного капитала, то ей нужно в первую очередь проверить полностью ли оплачены размещенные акции общества.

ООО. Порядок увеличения уставного капитала за счет дополнительных вкладов для ООО предусмотрен ст. 19 ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Из правовой нормы следует, что увеличение уставного капитала общества возможно как за счет дополнительных вкладов его участников, так и за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество.

Увеличивая уставной капитал за счет дополнительных вкладов, общество с ограниченной ответственностью должно иметь в виду следующие моменты:

- решение об увеличении уставного капитала может принимать только общее собрание участников общества. Причем оно должно быть принято не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников общества в случае увеличения уставного капитала за счет дополнительных вкладов всех участников и единогласно в случае увеличения за счет дополнительных вкладов отдельных участников или, если это не запрещено Уставом общества, третьих лиц;
- в законодательстве строгие требования к процедуре увеличения уставного капитала за счет дополнительных вкладов: сроки внесения вкладов; срок созыва общего собрания по утверждению итогов внесения дополнительных вкладов, когда они вносятся всеми участниками; срок передачи регистрирующему органу документов, необходимых для регистрации изменений, вносимых в учредительные документы. Их нарушение влечет признание увеличения уставного капитала несостоявшимся;
- в отличие от АО, процедура увеличения уставного капитала ООО всегда сопряжена с внесением соответствующих изменений в Устав общества.

Не стоит забывать о правилах определения цены размещения акций (стоимости дополнительного вклада), о существовании преимущественных прав акционеров и участников в случае увеличения уставного капитала, о необходимости внесения изменений в реестр акционеров и т.д. Несмотря на сложность и длительность процедуры увеличения уставного капитала, использование данного способа финансирования имеет большое перспективное значение. Увеличение размера уставного капитала положительно характеризует лизинговую компанию как потенциального заемщика и, значит, повышает возможности лизингодателя по привлечению кредитных ресурсов в будущем.

Выпуск облигационных займов

Согласно ст. 816 ГК РФ, облигация — не что иное, как договор займа. Следовательно, все, что говорилось в настоящей статье о договорах займа (уплата процентов, срочность и т.д.), распространяется и на работу с облигациями, если иное не предусмотрено соответствующим законодательством.

Законодательство практически единообразно подходит к регулированию порядка размещения облигаций и АО, и ООО.

О чем необходимо помнить лизинговым компаниям при размещении облигаций:

- решение о размещении облигации принимается в АО Советом директоров, а в ООО — общим собранием участников;
- размещение облигаций возможно только после полной оплаты уставного капитала;
- номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размер уставного капитала общества либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для цели выпуска облигаций. Из этого следует, что если у лизинговой компании уставный капитал сформирован в размере минимального уставного капитала, установленного действующим законодательством, то это делает практически нецелесообразным выпуск облигаций, если только какое-либо третье лицо (например, учредитель лизинговой компании или потенциальный лизингополучатель) не предоставит обеспечение для целей выпуска облигаций. Исключение из данного правила предусмотрено для АО, которые вправе также разместить облигации, обеспеченные залогом определенного имущества самого общества (например, имуществом, переданным в лизинг по ранее заключенным обществом договорам).

При отсутствии обеспечения выпуск облигаций допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов.

Лизинг и договор займа

В роли заимодавца для лизинговой компании может выступать любое лицо — гражданин или юридическое лицо, в том числе и некоммерческая организация. Однако следует помнить, что, как правило, не могут быть заимодавцами учреждения, финансируемые собственником, поскольку у них ограничено право на распоряжение имуществом, принадлежащим им на праве оперативного управления. Наиболее часто

предоставляют займы физические и юридические лица, являющиеся учредителями лизинговой компании.

При оформлении договоров займа с физическими лицами зачастую возникает вопрос о том, не является ли такое привлечение денежных средств разновидностью договора банковского вклада, правом на заключение которого обладают только банковские структуры. Заем и банковский вклад – это два различных гражданско-правовых договора. Главное отличие между этими сделками – то, что договор банковского вклада с физическими лицами всегда носит публичный характер, т.е. такой договор должен быть заключен банком в отношении любого обратившегося к нему физического лица на равных для всех условиях. Отсюда следует вывод, что банк предлагает неограниченному кругу лиц заключить договор банковского вклада на определенных условиях. В то время как договор займа заключается с определенным физическим лицом (несколькими физическими лицами) и не направлен на привлечение денежных средств от неограниченного круга лиц.

Лизинговые компании могут абсолютно законно привлекать денежные средства от физических лиц на основании договора займа. При заключении договора лизингодателям следует обратить внимание на следующие моменты:

- **возможность установления суммы займа в свободно конвертируемой валюте.** В деятельности предприятий достаточно часто цена хозяйственных договоров (например, договоров купли-продажи, аренды, в том числе и лизинга) привязывается к курсу иностранной валюты с целью минимизировать инфляционные риски кредитора. Некоторые считают, что условие договора займа об обязанности заемщика производить возврат займа в рублевом эквиваленте соответствующих сумм, выраженных в свободно конвертируемой валюте, противоречит п. 1 ст. 807 ГК РФ. В соответствии с ним заимодавец передает в собственность заемщику деньги, а заемщик обязуется вернуть заимодавцу такую же сумму денег. Данная точка зрения противоречит действующему законодательству, поскольку заем представляет собой денежное обязательство, применение к которому правил, установленных п. 2 ст. 317 ГК РФ, закон не воспрещает, следовательно, распространение указанной нормы на договоры займа не противоречит существу таких договоров. Возможность установления суммы займа в эквиваленте какой-либо иностранной валюты может значительно повысить привлекатель-

ность данной формы вложения денежных средств для потенциальных заимодавцев;

- **уплата процентов** по договору займа. Целесообразно определить размер процентов и срок их уплаты еще на стадии заключения договора. В связи с тем, что по общему правилу договор займа теперь предполагается возмездным (если только безвозмездный характер займа не установлен договором), то при отсутствии в конкретном договоре прямых указаний о размере процентов они определяются по тем же правилам, что и проценты за пользование чужими денежными средствами (п. 1 ст. 395 ГК РФ). Проценты по договору займа могут выплачиваться в любом определенном сторонами порядке (в том числе и однократно), но при отсутствии соответствующих указаний должны выплачиваться ежемесячно, причем не до определенного договором срока возврата суммы займа, а до дня ее фактического возврата (п. 2 ст. 809 ГК РФ). Поэтому, если вас не устраивает размер процентов или срок их уплаты, предусмотренный диспозитивными нормами гражданского законодательства, то единственная возможность изменить их — включить в договор иные условия. Кроме того, лизинговой компании необходимо помнить, что в случае займа денежных средств у граждан при выплате такому заимодавцу процентов лизингодатель будет обязан начислить и удержать налог на доходы физических лиц;
- **срок возврата заемных средств.** Согласно ст. 810 ГК РФ, заемщик обязан возвратить заимодавцу полученную сумму займа в предусмотренный договором срок. А при отсутствии в договоре соответствующих положений сумма займа должна быть возвращена, как правило, в течение 30 дней со дня предъявления заимодавцем требования об этом. Обычно лизингодатель увязывает выполнение своих обязательств по погашению заемных средств с уплатой лизинговых платежей, поэтому для лизинговой компании невыгодно заключение договора займа без указания конкретного срока возврата денежных средств. Обсуждая с заимодавцем условия о сроке возврата займа, следует предусмотреть в договоре право лизингодателя на его досрочный возврат, т.к., согласно диспозитивным нормам гражданского законодательства, сумма займа, выданного под проценты, может быть досрочно возвращена только с согласия заимодавца (п. 2 ст. 810 ГК РФ).

Все виды коммерческого кредитования, предусмотренные ст. 823 ГК РФ (аванс, предварительная оплата, отсрочка и рассрочка оплаты товаров, работ или услуг) — это разновидности заемных обязательств, соответственно, к ним обычно применяются все упомянутые правила. Если поставщик предоставляет отсрочку оплаты по договору купли-продажи, то лизинговая компания должна позаботиться о том, чтобы оговорить беспроцентный характер предоставленной отсрочки. В противном случае по законодательству поставщик будет иметь возможность потребовать уплаты процентов за весь срок отсрочки или рассрочки платежа.

Применение факторинга в финансировании лизинговых проектов

В коммерческой практике все чаще используется финансирование под уступку денежного требования (факторинга). Суть факторинга в том, что предприятие получает от финансового агента денежные средства, передавая последнему свои денежные права требования в отношении третьих лиц. Интерес компании, уступающей право требования, обычно заключается в незамедлительном получении денег, снижении расходов на обслуживание дебиторской задолженности и частичном или полном освобождении от риска неплатежеспособности должника либо в возможности получения кредита.

Поскольку на практике лизинговая деятельность рассматривается как деятельность по оказанию лизинговых услуг, то можно сделать вывод, что лизинговая компания может воспользоваться договором факторинга как одним из способов финансирования, уступив финансовому агенту право требования лизинговых платежей. Как следует из ст. 824 ГК РФ, денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также для исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Следовательно, лизингодатели могут также свои права требования лизинговых платежей использовать как способ обеспечения по кредитным договорам, заключаемым ими с целью привлечения средств для приобретения лизингового имущества.

При заключении договора финансирования под уступку денежного требования следует **обратить внимание на некоторые моменты.**

В соответствии со ст. 825 ГК РФ в качестве финансового агента по договору факторинга могут выступать банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, имеющие лицензию на осуществление деятельности такого вида (специальная правоспособность).

На сегодняшний день отсутствует порядок и условия лицензирования деятельности финансовых агентов. Однако согласно ст. 10 Федерального закона от 26.01.96 г. №15-ФЗ «О введении в действие ч. 2 ГК РФ»,

до установления условий лицензирования деятельности финансовых агентов сохраняется существующий порядок их деятельности. Поскольку на момент введения ч.2 ГК РФ коммерческие организации с общей правоспособностью могли проводить факторинговые операции без ограничения, то можно сказать, что и сейчас их деятельность осуществляется без лицензии. Однако судебные органы считают наличие лицензии обязательным.

Поэтому, чтобы избежать возможных споров о квалификации сделки, лизинговым компаниям рекомендуется заключать договора факторинга только с банками или иными кредитными учреждениями.

По правилу, закрепленному в п. 3 ст. 827 ГК РФ, лизингодатель не отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение лизингополучателем требования, являющегося предметом уступки. Однако в договоре факторинга может быть предусмотрен иной объем ответственности лизинговой компании перед финансовым агентом, хотя это и значительно снизит для лизингодателя привлекательность рассматриваемого способа финансирования.

Рекомендуем при включении в договор финансирования условия об ответственности лизинговой компании за исполнение лизингополучателем уступаемого денежного требования устанавливать также и перечень условий, за наступление которых лизингодатель несет ответственность перед финансовым агентом.

Даже если в договоре лизинга было зафиксировано соглашение о запрете или ограничении на уступку прав требования по данному договору, лизинговая компания все равно вправе уступить финансовому агенту денежное требование к лизингополучателю в части лизинговых платежей, подлежащих уплате (ст. 828 ГК РФ). Но при этом лизингодатель должен помнить, что, несмотря на данное положение, лизинговая компания не освобождается от обязательств или ответственности перед лизингополучателем в связи с уступкой требования, нарушающей существующее между ними соглашение.

При расчетах лизингополучателя с финансовым агентом последний приобретает право на все суммы, которые он смог получить с должника. Их размер может превышать сумму выданного лизинговой компании кредита, а может быть и меньше этой суммы, причем лизингодатель в этом случае не несет перед финансовым агентом никакой ответственности. Обратное правило предусмотрено п. 2 ст. 831 ГК РФ для случаев, когда уступка денежного требования осуществлена для того, чтобы обеспечить исполнение обязательства (например, возврат кредита, выдан-

ного лизинговой компании). В указанном случае возможны (если иное не установлено договором факторинга) дополнительные расчеты между финансовым агентом и лизингодателем в зависимости от фактически полученных от лизингополучателя сумм. Они осуществляются по правилам, применяемым в рамках иных обеспечительных обязательствах: если финансовый агент взыскал с лизингополучателя сумму, превышающую размер долга лизинговой компании, он должен передать последней соответствующую разницу, но если полученная от должника сумма будет меньше размера долга лизингодателя, последний остается ответственным за остаток долга.

На практике размер оплаты по рассматриваемому договору определяется в зависимости от целого ряда факторов: учитывается риск, который принимает на себя финансовый агент, сроки предоставления финансирования лизинговой компании и т.д. Оплата услуг финансового агента может производиться в форме процентов от стоимости уступаемого требования, в твердо определенной сумме, в виде разницы между рыночной ценой требования и его договорным объемом.

Подводя итог, для объективности, стоит заметить, что причины расширения источников финансирования, лизинговыми компаниями связаны не только с ограниченной доступностью долгосрочного банковского кредитования, а ещё и прочими факторами, самыми очевидными из которых являются:

1. Снижение ставок при замещении. Замещение выданного ранее, более дорогого источника финансирования на новый, более дешёвый, не приводит к соответствующему уменьшению лизинговых платежей и позволяет лизинговой компании получить дополнительный доход.
2. Снижение стоимости ресурсов при прямом выходе на финансовый рынок.
3. Диверсификация источников финансирования. Лизинговая компания с диверсифицированными источниками финансирования стоит намного дороже, чем лизинговая компания с одним традиционным источником финансирования.

Методика предоставления ипотечного кредита

Ипотека, на сегодняшний день, — один из довольно эффективных инструментов решения многих экономических, правовых и социальных проблем, которые имеют место в нашей стране. Многие специалисты считают, что в вопросе ипотечного кредита имеются и довольно существенные проблемы. Отечественной банковской системе необходим действенный механизм предоставления ипотечного кредитования, который предполагал бы согласованную систему целей, а также те инструменты управления объемами ресурсов, которые основаны на правилах долгосрочного взаимодействия субъектов в процессе осуществления кредитных взаимоотношений.

Ключевые слова: кредит, недвижимость, ипотека, ипотечное кредитование.

Method of providing a mortgage loan

Mortgage is the one of the quite effective tools for resolving many economic, legal and social issues that are taking place in our country. Many experts believe that there are some significant problems in mortgage issues. The domestic banking system needs an effective mechanism mortgage lending provision which would suggest a coherent system of goals and tools for controlling amount of resources that are based on the rules of a long-term interaction between actors in the process of the credit relationship implementation.

Keywords: credit, realty, mortgage, mortgage lending.

Граждане, которые обладают стабильным доходом, а также имеющие определенные накопления, принимают решение обзавестись жилой недвижимостью (квартирой или индивидуальным домом) воспользовавшись ипотечным кредитованием.

Кредитором проверяется платежеспособность потенциального заемщика (процесс андеррайтинга), им оценивается в состоянии ли заемщик при помощи своего текущего дохода погашать сумму, обусловленную в ипотечном договоре. Здесь присутствует банковское правило: на погашение кредита, заемщик не должен тратить более чем 30% своего ежемесячного дохода. В том случае, если по подсчетам, эта часть составляет, к примеру, 40–60%, то подобного рода кредит относится к разряду рискованных. Именно поэтому, во время определения платежеспособности, из дохода исключаются все обязательные платежи, которые указаны в анкете или справке (например: компенсации ущерба, алименты, выплаты по иным кредитам и т.п.). Для решения этой задачи, каждое обязательство по поручительству принимается в разме-

ре 50% среднемесячного платежа по основному обязательству. На основании доходов заемщика, специалистом банка оценивается тот объем кредита, который ему может быть выдан [5, с. 43].

Для определения платежеспособности заемщика пользуются формулой:

$$P = Dч \cdot K \cdot t, \quad (1.1)$$

где P – платежеспособность заемщика, руб.;

$Dч$ – показатель среднемесячного дохода за 6 месяцев с вычетом всех обязательных платежей, руб.;

K – коэффициент в зависимости от величины $Dч$: $K = 0,7$ при $Dч$ до 30 000 рублей, $K = 0,8$ при $Dч$ свыше 30 000 рублей;

t – срок предоставления кредита, мес.

В том случае, если на протяжении срока кредитования (при дифференцированных платежах) заемщик вступает в пенсионный возраст, то определение его платежеспособности осуществляется следующим образом:

$$P = Dч_1 \cdot K_1 \cdot t_1 + Dч_2 \cdot K_2 \cdot t_2, \quad (1.2)$$

где P – платежеспособность заемщика;

$Dч_1$ – доход ежемесячно, рассчитанный по аналогии с $Dч$, руб.;

t_1 – срок предоставления кредита, который приходится на трудоспособный возраст заемщика, мес.;

$Dч_2$ – среднемесячный доход пенсионера. В виду того, что документальное подтверждение размера будущей его пенсии отсутствует, то размер дохода принимается равным значению установленному Федеральным законом от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» [7, с. 15];

t_2 – срок кредитования (в месяцах), который приходится на пенсионный возраст;

K_1 и K_2 – показатели, аналогичные K , в зависимости от величин $Dч_1$ и $Dч_2$.

В виде обеспечения по ипотеке Сбербанком принимаются:

- поручительства граждан России, которые имеют постоянный и стабильный источник дохода;
- залог покупаемого предмета недвижимости.

Поручительство принимается от граждан возрастом 21–75 лет. При этом, предполагается, что время возврата кредита наступает до момента, когда поручителю исполнится 75 лет.

Платежеспособность поручителя выявляется по аналогии расчета платежеспособности непосредственного заемщика.

Максимальный размер кредита, для каждого заемщика определяется на основании анализа его платежеспособности и предъявленного обеспечения возвратности кредита, с учетом остатков задолженностей по ранее полученным займам.

Если у заявителя, который обратился в банк, уже имеется перед банком задолженности, то максимальный размер возможного кредита вычисляется с учетом этих обязательств.

Максимальный размер займа рассчитывается поэтапно:

- выявляется максимальный размер кредита на основании платежеспособности заемщика. При этом, условно подразумевается, что:

$$S_p = \frac{P}{1 + \frac{(t+1) \cdot \text{годовая процентная ставка в рублях}}{12 \cdot 100}}, \quad (1.3)$$

где S_p – максимальный размер кредита, руб.;

P – платежеспособность заемщика, руб.;

t – период предоставления кредита, мес..

- полученный показатель корректируется с учетом иных факторов: предоставленного обеспечения возвратности кредита, сведений представленных в результате проведенных исследований иными подразделениями банка, остатка задолженности по имеющимся кредитам.

Предоставляемое обеспечение влияет на размер кредита для заемщика следующим образом. Суммарное обеспечение должно в полной мере покрывать сумму кредита, а также причитающихся за его использование процентов, за период не меньше 12 месяцев. То есть, во время расчета максимального размера кредита (S_o), на основании совокупного обеспечения (O) по следующей формуле:

$$S_o = \frac{O}{1 + \frac{(t+1) \cdot \text{годовая процентная ставка в рублях}}{12 \cdot 100}}, \quad (1.4)$$

где S_o – максимально возможный размер кредита;

O – суммарное обеспечение;

t – период, на протяжении которого, оценочная стоимость объектов залога (с учетом поправочных показателей) или же сумма совокупного обеспечения должна перекрыть сумму кредита и процентов связанных с ним.

Этот период определяется следующим образом:

- в том случае, если период кредита до 1 года, (t) принимается равным сроку кредита, мес.;
- в иных случаях, показатель (t) принимается как за 12 месяцев.

Для определения максимального размера кредита, который может предоставляться клиенту следует:

- осуществить расчет (S_p) и (S_o);
- провести сравнение значений (S_p) и (S_o). При этом, сумма кредита не должна быть больше меньшего из значений, которые сравниваются. [4, с. 65].

Далее величина максимально возможного размера кредита устанавливается с учетом остатка задолженности по иным кредитам и с учетом благонадежности заемщика.

В случае принятия положительного решения, заемщиком заключается договор с кредитором, в котором обусловлены условия покупки выбранной жилой собственности. В ипотечном договоре указывается предмет договора, его существо, размер, а также сроки обязательства, которое обеспечивается ипотекой.

После того, как ипотечный договор заключен, банк, в большинстве случаев, требует от заемщика внести первоначальный взнос, размер которого может изменяться в зависимости от действующего законодательства и текущей экономической ситуации.

Кредитор заинтересован, чтобы данный платеж был как можно больше, ведь чем больший начальный взнос, тем менее рискованна сама сделка, да и весь кредит в целом. На сегодня в РФ предполагается, что начальный платеж должен быть как минимум 30% от стоимости жилья. Соответственно на остальные 70% заемщику может быть предоставлен кредит.

Важным условием обеспечения исполнения обязательств является залог. Поскольку ипотека являет собой разновидность залога, то на нее распространяются основные положения, которые относятся к залогу в целом. Залогом может обеспечиваться действительное требование, вытекающее из договора о займе, в том числе банковской суды, договоров перевозки грузов, и тому подобных договоров. Залог произведен обеспечиваемым им обязательством. При этом права залогодержателя находятся в непосредственной зависимости от судьбы обязательства, которое обеспечивается залогом. Прекращение прав залога может быть осуществлено в таких случаях:

- если обеспеченное залогом обязательство исполнено;

- если заложенное имущество перестало существовать;
- если срок действия права, которое является составляющим предмета залога истек;
- если осуществляется переход прав на объект залога;
- во всех других случаях, которые предусмотрены законодательством [1, с. 9].

В случае обеспечения обязательства залогом объекта недвижимости, то требуется заключение договора ипотеки, который выполнен по определенной форме и имеет определенное содержание. В данном договоре обусловлены следующие моменты:

- предмет залога, а также его достоверная характеристика (наименование, количественные, а также качественные характеристики);
- стоимость или же оценка залога, которая определена сторонами договора. Разумеется, оценка имущества может и пересматриваться, о чем составляется дополнительное приложение к договору;
- существо залога, который обеспечивает обязательства. В том случае, если обязательство обеспечено залогом недвижимости, то в договоре указывается, кто именно залогодатель, а кто соответственно заемщик;
- размер требования, к примеру, размер ссуды, процент за пользование кредитом;
- срок выполнения обязательства, к примеру, срок погашения предоставленного кредита, срок уплаты процентов и т.п.

Несоблюдение формы оформления договора, а также невыполнение регистрации данного договора влечет за собой его полную недействительность. Права и обязанности у сторон по данному договору не возникают. В том же случае, если по неверному договору имущество передано как «залог», то держатель этого объекта законным владельцем не считается.

Подписание договора ведет к установлению правовых взаимоотношений между сторонами-участниками. Все права и обязанности залогодержателя, а также залогодателя установлены Законом России «О залоге» [2, с. 42].

Залогодатель имеет право самостоятельно распоряжаться теми «плодами», которые приносит использование объекта ипотеки. Конечно же, если в договоре не предусмотрены отдельные условия или иной порядок. По разрешению залогодержателя, залогодатель вправе распоряжаться объектом ипотеки: передавать какое-либо имущество в

хозяйственную деятельность, и сдавать объект в аренду (если это не запрещено законом).

Для перехода ипотеки по завещанию, согласия со стороны залогодержателя не нужно. В случае гибели, прекращения права собственности на предмет ипотеки и в случае его повреждения, залогодатель имеет право в разумные сроки осуществить восстановление предмета залога или полностью заменить его иным недвижимым имуществом (при согласии залогодержателя).

Залогодержатель обязуется (если в договоре не предписаны особые условия):

- осуществлять страхование за свой счет на случай утраты или повреждения объекта ипотеки;
- принимать меры, которые обязательны для обеспечения объекта ипотеки. Сюда же можно отнести и обеспечение защиты от посягательств на него со стороны третьих лиц;
- вовремя уведомлять залогодержателя об угрозе утраты или же повреждения объекта ипотеки;

Залогодержатель имеет право:

- проводить проверки по документации направленные на осведомление о размере, состоянии, условиям хранения предмета ипотеки;
- удовлетворять свои требования на основании основного обязательства, посредством страхового возмещения за повреждение или утрату предмета ипотеки

Основанием обращения взыскания на заложенный объект, для удовлетворения требований организации-кредитора является: ненадлежащее исполнение или полное неисполнение должником принятых на себя обязательств. В том случае, если в установленный в договоре срок обязательство не выполнено должником, то кредитор имеет право обратиться взыскание на имущество которое заложено. При этом, требования кредитора удовлетворяются по решению суда. С целью обращения взысканий на заложенный объект, залогодержателем подается в суд исковое заявление. Рассмотрение данного заявления проводится по установленным правилам искового производства, на основании арбитражно-процессуальных, гражданско-процессуальных кодексов России. Удовлетворение требований за счет заложенной недвижимости, без судебного разбирательства, может проводиться тогда, когда между сторонами заключен нотариальный договор уже после возникновения ситуаций связанных с взысканиями на объект залога. Но, если при этом нарушаются права какой-либо из сторон, то суд по иску от этой стороны, может признать недействительность этого соглашения.

После обращения взыскания, осуществляется реализация имущества находящегося под залогом. Реализация подразумевает продажу с публичных торгов в том порядке, который утвержден в процессуальном законодательстве. По просьбе залогодателя, суд может принять решение об отсрочке продажи имущества на срок до 12 месяцев. Разумеется, отсрочка не освобождает заемщика от обязанностей и возмещения увеличившихся убытков кредитора. В случаях взыскания в судебном порядке, стартовая продажная стоимость имущества выявляется решением суда. В последствии, имущество продается тому лицу, которым на торгах была предложена наибольшая цена.

Как правило, стоимость заложенной недвижимости выше размера основного обязательства. При этом, размер обязательства составляет в большинстве случаев порядка 70–80% от стоимости объекта залога, что обеспечивает удовлетворение требований кредитора в полном объеме. Если же после удовлетворения требований кредитора, за счет суммы полученной в результате реализации имущества, средства еще остаются, то они отдаются залогодателю. И напротив, если сумма, полученная в результате реализации залога недостаточна для погашения требований залогодержателя, то он имеет право получить недостающие средства из иного

Если сумма, вырученная при реализации предмета залога, недостаточна для покрытия требования залогодержателя, он вправе, при отсутствии иного указания в законе или договоре, получить недостающую сумму из другого имущества, не пользуясь преимуществом, основанным на залоге [6, с. 66].

На сегодняшний день в отечественной практике предоставления ипотеки имеют место три системы кредитования на приобретение жилья:

- *система предоставления кредита с заключением Договора залога.*

Данная система считается основной при построении всей программы ипотеки. Бесспорное преимущество этой схемы состоит в том, что она непосредственно предусматривается законодательством, а в частности: Федеральным законом об ипотеке.

Так, клиентом заключается кредитный договор, а также договор залога, на условиях банка. Во время полного погашения кредита, залог снимается, а жилье остается в собственности клиента. Если же кредит не погашается, то банк, по решению суда возвращает требуемую сумму путем продажи недвижимости посредством публичных торгов. При этом, по соглашению залогодателя, банк может и не обращаться в суд, реализовав жилье через риэлтерскую компанию по стоимости, которую диктует рынок.

Недостатком такой системы является то, что проживающие в заложенной недвижимости залогодатель и члены его семьи обязаны освободить жилплощадь после обращения взыскания в случае: если квартира заложена в обеспечение возвратности кредита, после того, как в нее вселились жильцы, то обязательство освободить жилплощадь при обращении на нее взыскания (ст.78 ФЗ «Об ипотеке»)[3, с. 85];

- *система кредитования с заключением договора купли/продажи и трехстороннего договора* с участием кредитной организации, риэлтерской компании и соответственно клиента. Как считают специалисты, данная система, на данный момент, наиболее реалистична. Отметим, что данная система подразумевает несколько этапов реализации:
- *кредит предоставляется риэлтору*. То есть кредитный договор оформляется между риэлтерской компанией и банком – именно на эти средства покупается жилье на основании договора купли/продажи. После этого, с клиентом заключается договор на данную недвижимость. Следует обратить внимание, что в том случае, если компания «дочерняя», то с целью сокращения издержек договор залога может и не регистрироваться. Фирма средствами клиента возмещает кредит и начисленные по нему проценты. При полной выплате кредита договор залога утрачивает свою силу, заключается договор купли/продажи, и клиент становится владельцем недвижимости. Если же клиентом кредит не возвращается, то риэлтерской компанией жилье продается на рынке недвижимости и погашается кредит.
- *кредит предоставляется непосредственно клиенту*. Заключается договор кредитования между клиентом и банком, при этом одновременно с этим оформляется договор купли/продажи жилья между риэлтерской компанией и клиентом. То есть, риэлтор выступает в роли залогодателя по договору залога обеспечения возвратности кредита. Клиентом возвращается кредит, а также проценты, начисленные по нему кредитной организации – банку. При погашении кредита, договор залога аннулируется, заключается договор купли/продажи, и клиент становится полноценным владельцем жилья.

В том же случае, если клиентом кредит не погашается, то на основании договора залога, риэлтерская компания продает жилье и возвращает банку предоставленный займ. Отметим, что в данном случае, есть возможность оформить договор поручения между риэлтерской компанией и банком на реализацию (при необходимости) закладываемой жилплощади.

Положительным фактором в данной системе является следующее. Нахождение недвижимости в собственности связанной с риэлтерской компанией является гарантией, что при необходимости квартира будет свободна от обязательств и соответственно не упадет в цене. Продажа жилплощади может осуществляться довольно оперативно. Риск признания сделки купли/продажи недействительной незначителен, ведь сделка реально направлена на построение соответствующих правовых последствий, а применение векселя как средство платежа довольно распространено в гражданском обороте. Этот риск может быть уменьшен, в том случае, если стоимость квартиры (заемщиком-риэлтору) будет максимально приближена к рыночной.

Для регистрации ипотеки, залогодержатель подает заявление, закладную, а также доказательства о совершении оплаты государственной пошлины за проведение регистрации. Сама же регистрационная запись включает в себя: сведения о залогодателе; сведения о предмете ипотеки; наличие предшествующих ипотек, а также срок действия данной ипотеки.

Закладная — представляет собой документ, который удостоверяет право временной передачи собственности от должника-заемщика к кредитной организации — банку, в виде обеспечения выплаты долга. Данное право утрачивает свою силу в том случае, если долг выплачивается полностью и в утвержденный срок. Сторона, предоставившая закладную, продолжает фактически владеть объектом закладной, однако право собственности, до погашения кредита принадлежит банку. Необходимо обратить внимание, что закладная должна быть нотариально заверена и быть государственно зарегистрированной. Ипотечный договор вступает в силу с момента регистрации этой закладной. Но, единый порядок регистрации закладной не существует. На территории РФ, подобная регистрация осуществляется: по земельным участкам — в территориальных отделениях комитета РФ по землеустройству; по жилой недвижимости — в бюро технической инвентаризации; по предприятиям — в органе выполняющим регистрацию данного предприятия; по иной недвижимости — в органе, осуществляющем регистрацию данного имущества.

Закладная содержит:

- слово «закладная», которое заключено в названии самого документа;
- наименование залогодателя, а также его местонахождение;
- наименование залогодателя указанием места жительства (если это юридическое лицо, то указывается его местонахождение);

- название договора предоставления кредита с указанием места и даты заключения закладной;
- указание точной суммы обязательства, которое обеспечивается данной закладной;
- название, описание и местонахождение того имущества, на которое установлена ипотека;
- денежную оценку того имущества, на которое устанавливается ипотека по этой закладной;
- наименование права, на основании которого, имущество как предмет ипотеки принадлежит залогодержателю. При этом, указывается орган в котором зарегистрировано это имущество, а также дата и место осуществления регистрации;
- сведения о должнике по основному обязательству. В том случае, если должник не является залогодателем;
- сведения о том присутствуют на имущество (или на часть имущества), которое является объектом ипотеки иные закладные, сдается ли имущество (или его часть) в аренду;
- наименование того органа, который зарегистрировал ипотеку. Указываются также место и дата осуществления регистрации;
- указание сроков уплаты суммы, обеспеченной ипотекой, по этой закладной;
- подписи сторон (залогодатель — залогодержатель);

Закладная, которая не содержит каких-либо вышеуказанных записей и данных, не подлежит осуществлению нотариального удостоверения, а сама ипотека — не подлежит государственной регистрации. При неправильной регистрации, подобная закладная может быть признана судом недействительной (в случае обращения в суд заинтересованного лица). Разумеется, по соглашению сторон в закладную могут быть внесены иные условия и дополнительные данные. К закладной возможно приложение документации, которая определяет условия ипотеки, а также утверждает осуществление залогодержателем прав по сему договору.

Таким образом, во время получения ипотечного кредита, кредитору следует оценить платежеспособность клиента. Если принято положительное решение по этому вопросу, то заемщиком заключается с кредитором договор на покупку выбранной недвижимости. При этом, он предоставляет кредитору документ о наличии начального взноса в размере 30% от общей цены покупаемой недвижимости. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником принятых обязательств, кредитор имеет право обратиться в суд, с целью взысканий на заложенное имущество.

На основании вышесказанного можно прийти к выводу, что система ипотечного кредитования занимает особое место в национальной экономике. Действительно, ведь одним из лучших вариантов разрешения жилищных проблем населения является ипотечное кредитование.

Используемые источники

1. Погашение регистрационной записи об ипотеке: федеральный закон РФ от 22.12.2008 № 264-ФЗ (в ред. Федерального закона от 01.07.2011 № 169-ФЗ) // Закон. 2008. С. 9.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. СПб.: Питер, 2011. С. 296.
3. Балабанов, И.Т. Экономика недвижимости/ И.Т. Балабанов. СПб.: Питер, 2012. С. 320.
4. Букато, В. Банки и банковские операции в России: 2-е изд., перераб. и доп. / В. Букато, Ю. Головин, Ю. Львов. М.: Финансы и статистика, 2012. С. 368.
5. Довдиенко, И. В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учебное пособие / И.В. Довдиенко, В.З. Черняк. М.: ЮНИТИ: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
6. Колесникова В. И. Банковское дело: Учебник / В. И. Колесникова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2009.
7. Дворецкая, А. Е. Выход из кризиса // Банковское дело. 2009. № 1. С.16.
8. Орехов С.А., Иштугин А.Я. Организационно-экономические проблемы оценки кредитоспособности заемщика // Проблемы трансформации современной российской экономики: теория и практика организации и обеспечения управления. Коллективная монография трудов IX Международного научно-практического семинара (26–28 февраля 2011 г., г. Москва).

Дроздова Н. В.
аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ»», филиал (г. Смоленск)

Механизм стратегического управления малой альтернативной энергетикой на основе топливных элементов

В статье описаны проблемы современной энергетики и обоснована необходимость изменения сложившейся структуры традиционной энергетики в направлении повышения объемов использования возобновляемых источников энергии. В качестве перспективного направления развития электроэнергетических систем рассматривается развитие малой альтернативной энергетики и, в том числе, топливных элементов. Предложен организационно-экономический механизм стратегического управления системами малой альтернативной энергетики и описаны основные принципы его функционирования.

Ключевые слова: стратегическое управление, малая альтернативная энергетика, топливный элемент, организационно-экономический механизм.

The mechanism of strategic management of small alternative energy on the basis of fuel elements

The article describes the problems of modern energy and the change in the existing structure of the traditional energy in the direction of increasing the use of renewable energy sources. A perspective direction of development of electric power systems is considered development of small-scale alternative energy, including fuel cells. Proposed organizational and economic mechanism of managing systems of low alternative energy and describes the main principles of functioning.

Keywords: strategic management, small alternative energy, fuel cell, organizational and economic mechanism.

В настоящее время одной из важнейших проблем устойчивого развития российской промышленности и социальной сферы является необходимость обеспечения энергоснабжения территориально распределенных объектов с учетом возрастающих требований к бесперебойности, экологической безопасности процессов генерации и передачи электрической энергии и энергосбережению. Однако, существующие в настоящее время электроэнергетические системы в ряде случаев не позволяют обеспечить требуемые для различных групп потребителей показатели энергообеспечения. Это в определенной степени вызвано высоким уровнем физического и морального износа основных фондов энергетики — в среднем 65%.

Изношенность производственного оборудования и инфраструктуры транспорта энергоресурсов приводит к росту числа аварий, снижению эффективности функционирования и экологической безопасности цепи поставок электроэнергии, а также снижению конкурентоспособности российской экономики¹. По данным Минэнерго РФ количество аварий на энергообъектах России выросло в течение осенне-зимнего периода 2012–2013 годов на 24,9% (с 958 до 1197 аварий) по сравнению с предыдущим периодом: в генерирующих компаниях – на 7,7% (с 444 до 478 аварий), в электросетевых компаниях – на 40% (с 514 до 719 аварий). По мере роста энергопотребления увеличивается негативное влияние энергетических систем на окружающую природную среду². По данным Всемирного банка только значительное сокращение объемов использования ископаемого топлива при производстве энергии позволит с 2020 г. стабилизировать общий объем выбросов углекислого газа в атмосферу, а с 2050 г. постепенно его снижать.

Анализ основных тенденций и перспектив развития электроэнергетики РФ показывает, что для традиционной энергетики характерны следующие основные проблемы: высокие непроизводительные потери электроэнергии при ее производстве и транспортировке; истощение запасов, прогнозируемый дефицит и рост стоимости традиционных видов топлива (нефть, газ, уголь); возрастание напряженности экологических проблем вследствие загрязнения окружающей природной среды электростанциями при переработке традиционного топлива; неравномерное развитие энергетики и ее чрезмерная централизация; значительный физический и моральный износ основных фондов; устаревшие технологии производства и транспортировки электроэнергии³; низкая инвестиционная привлекательность традиционной энергетики; высокие тарифы на производство и транспортировку электроэнергии⁴.

Перечисленные проблемы определяют необходимость изменения сложившейся традиционной структуры энергетики, в направлении снижения непроизводительных потерь энергии и сокращение использова-

¹ Мешалкин В.П., Саркисов П.Д. Ресурсосбережение – важнейший фактор экономической эффективности работы химических предприятий // Российское предпринимательство. 2001. № 9 (21). С. 10–15.

² Байков Н.М., Гринкевич Р.Н. Прогноз развития отраслей ТЭК в мире и по основным регионам до 2030 г. М.: ИМЭМО РАН, 2009.

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

⁴ Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне // Контроллинг. 2010. № 2 (35). С. 74–79.

ния нефти, природного газа и угля. Важность проблем охраны окружающей природной среды, повышения качества энергообеспечения объектов промышленности и социальной сферы, необходимости интенсификации международного сотрудничества в области распространения инновационных технологий нашла отражение в проекте Государственной программы РФ «Энергоэффективность и развитие энергетики», согласно которому к 2020 году в России планируется увеличить объемы производства электрической энергии на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ) до 4,5%. В последние годы в качестве перспективного направления развития электроэнергетических систем, позволяющим решить проблемы традиционной энергетики является развитие малой альтернативной энергетики (МАЭ), к которой относятся топливные элементы (ТЭ), а также маломощные генераторы электрической энергии (солнечные батареи и коллекторы), ветрогенераторы и др. Обычно под МАЭ понимается отрасль энергетики, дополняющая традиционную энергетику в части ее резервирования и обеспечения автономного электроснабжения потребителей, использующая альтернативные ВИЭ, экономичные и экологически чистые технологии при производстве, передаче и потреблении электроэнергии.

Использование альтернативных источников энергии на основе ТЭ особенно актуально в тех случаях, когда предъявляются повышенные требования к экологичности источников энергии в том или ином регионе; при значительной удаленности потребителя от электро- и теплосетей и незначительных объемах потребления энергии. При использовании потенциала альтернативных ВИЭ особое внимание уделяется обеспечению электрической энергией, теплом и горячей водой малых и удаленных поселений, объектов различных отраслей экономики и непроизводственной сферы, а также энергообеспечению технологических линий крупных предприятий и больших городов. В то же время выделяют следующие проблемы малой альтернативной энергетики, затрудняющие ее развитие: высокая степень зависимости энергоустановок, работающих на альтернативных ВИЭ от географических и климатических условий, возможности контроля которых практически отсутствуют и, соответственно, нерегулярность производства энергии; высокая стоимость энергоустановок рынок альтернативных источников энергии находится еще на стадии формирования; программы развития альтернативной энергетики разрабатываются государством в основном для обеспечения энергосбережения и в меньшей степени – как альтернатива традиционной энергетике. Кроме того, развитие МАЭ требует изменения структуры цепей передачи и распределения электроэнергии таким образом, чтобы стало

возможным включение в случае необходимости в основную сеть малых генерирующих мощностей. При этом в зависимости от используемых источников энергии, системы МАЭ характеризуются рядом специфических проблем. От ряда указанных недостатков свободны МАЭ, основанные на применении ТЭ. Однако широкому использованию ТЭ препятствует проблема необходимости производства и хранения чистого водорода, а также его высокая себестоимость. В связи с этим приобретает актуальность задача формирования инструментов и механизмов стратегического управления системами МАЭ, обеспечивающих принятие обоснованных решений по их внедрению и повышению экономической, экологической и социальной эффективности. Предлагается механизм стратегического управления системами МАЭ (рисунок 1).

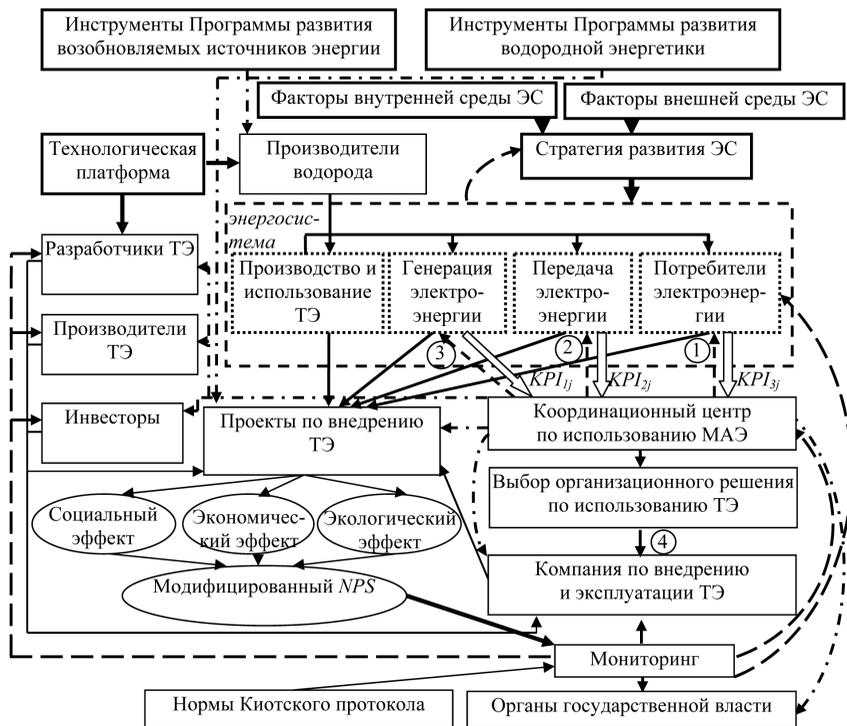


Рис. 1. Организационно-экономический механизм стратегического управления системами малой альтернативной энергетики

Под энергосистемой в механизме стратегического управления системами МАЭ понимается цепь поставок, которая включает генерирующую

щие компании, электросетевые компании, потребителей и организации, которые обеспечивают процессы производства, передачи и потребления электроэнергии. На энергосистему оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды, стратегия ее развития, а также различные технологические платформы, и программы развития ВИЭ и водородной энергетики. Представленный на рисунке 1 механизм предполагает осуществление специально создаваемым координационным центром по использованию МАЭ выбора одного из следующих вариантов организационного решения по внедрению и обслуживанию систем МАЭ на основе ТЭ: 1) создание государственно-частного партнерства для содействия разработке, производству и внедрению ТЭ; 2) организация стратегического партнерства с крупными иностранными компаниями для достижения общих целей по развитию МАЭ и ТЭ; 3) создание холдинга, в который войдут генерирующая и сетевая компании, а также потребители с отдельной материнской компании и контролируемые ею дочерними компаниями при звеньях цепи поставок электроэнергии; 4) создание малых инновационных предприятий (МИП) при вузах по разработке, внедрению и последующему обслуживанию ТЭ; 5) создание отделов, обеспечивающих самостоятельное приобретение, внедрение и обслуживание ТЭ в звеньях цепи поставок электроэнергии; 6) создание дочерних организаций по внедрению и обслуживанию ТЭ при звеньях цепи поставок электроэнергии; 7) создание самостоятельного (независимого) предприятия по внедрению и обслуживанию ТЭ на различных участках цепи поставок электроэнергии; 8) участие региональных органов власти в реализации программ развития МАЭ и внедрения ТЭ.

Выбор вариантов организационных структур осуществляется в зависимости от сочетаний (согласованности) значений ключевых показателей эффективности использования МАЭ и ТЭ (KPI). Степень согласованности показателей для генерирующих, сетевых компаний и потребителей определяется наличием общих целей, имеющих высокую степень значимости, например, это могут быть экологические цели. Кроме того, выбор вариантов организационных структур определяется этапом процесса внедрения и использования ТЭ: разработка и производство; внедрение; эксплуатация и обслуживание; модернизация. Организационная форма внедрения и обслуживания ТЭ может выбираться для отдельных этапов или для всех.

Предлагается расчет и использование модифицированного комплексного показателя удовлетворенности потребителей (NPS), который будет учитывать повышение степени бесперебойности, территориальной распределенности и экологической безопасности электроснабже-

ния, а также то, насколько потребителям финансово выгодно внедрение и эксплуатация ТЭ. Т.е. MNPS позволит оценить соотношение «цена-качество» для потребителей ТЭ. По результатам мониторинга ключевых показателей эффективности и показателя удовлетворенности потребителей с учетом норм Киотского протокола выбранные организационные формы внедрения ТЭ могут меняться. Органами государственной власти и координационным центром возможна также выработка новых решений относительно направлений распределения инвестиционных ресурсов, технологических схем энергоснабжения, характера взаимодействия участников цепи поставок электроэнергии в пределах существующих схем.

Таким образом, реализация организационно-экономического механизма стратегического управления системами МАЭ позволит осуществить комплексное управление инновационным развитием региональных энергосистем с учетом экономических, экологических и социальных аспектов функционирования энергетики.

Используемые источники

1. Мешалкин В.П., Саркисов П.Д. Ресурсосбережение – важнейший фактор экономической эффективности работы химических предприятий // Российское предпринимательство. 2001. № 9 (21). С. 10–15.
2. Байков Н.М., Гринкевич Р.Н. Прогноз развития отраслей ТЭК в мире и по основным регионам до 2030 г. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 60–63.
4. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне // Контроллинг. 2010. № 2 (35). С. 74–79.

Формы маркетинговых коммуникаций в сети Интернет

В статье проводится анализ и роль современных направлений рекламной активности в сети Интернет как формы маркетинговой коммуникации компании. Обосновано, что бурное развитие коммуникативных процессов, в том числе в сети Интернет обуславливает увеличивающиеся многообразие форм и способов рекламной коммуникации компаний с потребителями.

Ключевые слова: реклама, интернет, маркетинговые коммуникации, ATL, BTL.

Techniques of advertising communications on the Internet

The article analyzes the role of modern directions of advertising activity in the Internet as a form of marketing communication company. It is proved that the rapid development of communication processes, including the Internet leads to increasing the diversity of forms and methods of advertising communications companies with consumers.

Keywords: advertising, Internet, marketing communications, ATL, BTL.

Современный этап развития практики маркетинговых коммуникаций, сопровождающийся влиянием и внедрением информационно-технических новшеств практически во все аспекты жизнедеятельности потенциальных потребителей, обуславливает смещение акцентов в коммуникационной деятельности компаний в новые информационные поля. Безусловно, ключевым трендом современности является смещение основного упора в коммуникационной активности современных компаний в виртуальную среду – сеть Интернет.

Значимость сети Интернет для маркетинговых коммуникаций, по мнению Китовой О.В., обусловлена тремя факторами ¹:

1) цифровой революцией, предоставляющей возможность перевода данных в цифровую форму с последующей их обработкой при помощи современных информационных технологий;

2) сетевыми эффектами (в соответствии с законом Меткалфа ценность любой сети пропорциональна квадрату количества ее пользователей);

3) созданием дополнительной ценности для потребителей.

¹ Китова О.В. Управление эффективностью маркетинга: методология и проектное моделирование / О.В. Китова. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 132.

С этим мнением можно вполне согласиться, только необходимо уточнить, в чем же заключается дополнительная ценность для потребителя². По нашему мнению, одними из самых значимых факторов будут:

1) применение технологий web 2.0, которые реализуют с возможность создания и распространения собственного контента пользователем в сети;

2) упрощение самого процесса и снижение стоимости коммуникации потребителя с выбранной им аудиторией;

3) возможность создания собственных и участие в уже существующих сообществах пользователей, которые позволяют делиться важной и интересной конкретному пользователю информацией.

В данной краткой статье мы не претендуем на представление полного перечня таких факторов, которые нуждаются в отдельном исследовании, но исходя из того, что ценность коммуникации посредством сети Интернет увеличивается, а стоимость уменьшается, можно наблюдать рост пользователей Интернета не только в Москве, но и других регионах России.

Эти выводы подтверждаются данными Фонда «Общественное мнение», по результатам исследования которого на зиму 2012–2013 годов, интернетом ежедневно пользуются 50,1 миллиона россиян, или 43 процента совершеннолетних жителей страны³.

Если говорить о выгодах и преимуществах, получаемых коммерческими компаниями от осуществления ими коммуникаций в сети Интернет представляются исследователями в виде модели 6С⁴:

1) сокращение затрат (Cost reduction);

2) новые возможности (Capability) для выхода на новые рынки с новыми товарами и услугами;

3) конкурентное преимущество (Competitive advantage);

4) улучшение коммуникаций (Communications improvement) с сотрудниками, клиентами, поставщиками, партнерами;

5) контроль (Control) путем отслеживания поведения клиентов и уровня оказываемых услуг, предоставляемых товаров;

² Орехов С.А., Дарда И.В. Степанов С.С. Менеджмент-консалтинг. М.: Изд-во МНЭПУ, 2012.

³ Социологи подсчитали число пользователей интернета в России [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://texnomaniya.ru/internet-news/sociologi-podschitali-chislo-polzovatelej-interneta-v-rossii.html>

⁴ Smith P.R. eMarketing eXcellence – at the heart of eBusiness / P.R. Smith, D. Chaffey, Butterworth Heinemann, UK., 2001.

б) улучшение работы службы поддержки пользователей (Customer service improvemen) за счет интерактивности обработки запросов потребителей.

Одной из наиболее распространённых форм маркетинговых коммуникаций в сети Интернет является реклама. Как известно, среди отличительных особенностей данной формы коммуникаций в «офф-лайн» – пространстве является её платный характер, а также обезличенность, опосредованность и массовость. Вместе с этим, рекламная активность компаний в виртуальной сети приобретает дополнительные специфические черты.

Российский исследователь, Д.А. Шахов определяет интернет-рекламу как целенаправленную коммуникативную деятельность, основанную на всестороннем взаимодействии в интернет-среде с целью активизации интереса и действий к объекту рекламы, с одной стороны и получения прибыли или благ – с другой⁵. Р. В. Кузнецов под Интернет-рекламой понимает оплаченную рекламодателем услугу по доведению информации о предметах рекламы (товарах, услугах, идеях, мероприятиях и иных продуктах) до потенциальных потребителей с целью стимулирования у них интереса, создания спроса, принятия решения о покупке и собственно покупке, создаваемую профессиональными участниками рынка рекламы и рекламными площадками и отличающаяся возможностью установления двухсторонних коммуникаций рекламодателя и рекламополучателя средствами сети Интернет⁶.

Рассмотрим некоторые подходы к классификации этой формы маркетинговых интернет-коммуникаций.

По широте охвата можно выделить следующие формы Интернет-рекламы:

- Медийная реклама. Такая реклама не имеет четкой целевой аудитории и направлена на «широкие» группы потенциальных потребителей. Она, как правило, используется для формирования имиджа, брендинга, повышения узнаваемости.
- Контекстная реклама. Такая реклама обычно ориентируется на определённые, заинтересованные группы потребителей, знающих и интересующихся определенными товарами или услугами. Используется в первую очередь при стимулировании сбыта.

⁵ Шахов Д.А. Интернет-реклама как целенаправленная информационно-коммуникативная деятельность // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 118.

⁶ Кузнецов Р. В. Маркетинговые исследования баннерной интернет-рекламы. Автореферат. Дис. ... канд. экон. наук, М., 2008, С. 8.

- Медийно-контекстная. Форма рекламы, позволяющая донести идеи бренда до тематически отобранной целевой аудитории. В зависимости от формы представления, реклама в Интернете подразделяется на текстовую, графическую, интерактивную (с использованием reach-медиа — звука, видео, интерактивных элементов воздействия и пр.).
- Pop-up/Pop-under. Рекламные послылы, открываемые поверх страницы рекламных площадок или за ними.

В зависимости от канала интернет-коммуникации, реклама в сети Интернет может быть разделена на рекламу:

- в поисковых системах;
- в социальных сетях;
- на различных интернет-ресурсах (интернет-сервисах);
- на специализированных информационных сайтах.

Помимо множества форм рекламных интернет-коммуникаций, в ходе развития глобальной сети наблюдается объективный тренд к росту охвата аудитории и сопутствующему росту цен на размещение Интернет-рекламы. Указанные обстоятельства определяют появление в рамках рекламных Интернет-коммуникаций ATL- и BTL-форм рекламы. Так, к ATL (above-the-line)-рекламе в сети Интернет относятся ⁷:

- сайты брендов;
- медийные рекламные коммуникации на Интернет-порталах;
- поисковая оптимизация сайтов;
- контекстная реклама.

Отнесение указанных средств рекламы к ATL рекламе связано с их широким распространением и понятностью большей части пользователей. Применение этих форм рекламных интернет-коммуникаций, как правило, сведено до автоматизма.

В числе форм BTL (Below-The-Line) рекламы выделяются интерактивные формы коммуникаций, среди которых ⁸:

- специальные проекты (нестандартное использование медианосителя);
- размещение статей;

⁷ См.: Костинский В.С. Интернет-реклама как инновационное звено рекламной деятельности предпринимательских структур // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. № 2. С. 34–39.

⁸ См.: Денисова Н.И. Динамика развития рынка интернет рекламы в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 6. С. 66–67.; Шахов Д.А. Интернет-реклама как целенаправленная информационно-коммуникативная деятельность // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 118. С. 275–279.

- работа в социальных сетях;
- форумы;
- рассылки;
- использование кросс-медийных акций.

В результате можно сделать вывод, что бурное развитие коммуникативных процессов, в том числе в сети Интернет обуславливает увеличивающееся многообразие форм и способов рекламной коммуникации компаний с потребителями. В настоящее время наблюдается сильная дифференциация связанных с этим мероприятий коммуникативной политики. Классические инструменты массовых коммуникаций, такие как реклама, паблик рилейшнз, личные продажи, стимулирование сбыта, прямой маркетинг постоянно развиваются с учетом современных технологий. Они используют инновационные возможности для индивидуализации коммуникаций, повышения интерактивности. Появляются новые возможности для развития всех форм маркетинговых коммуникаций.

Используемые источники

1. Smith P.R. eMarketing eXcellence – at the heart of eBusiness / P.R. Smith, D. Chaffey, Butterworth Heinemann, UK., 2001.
2. Денисова Н.И. Динамика развития рынка интернет рекламы в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 6. С. 66–67.
3. Китова О.В. Управлению эффективностью маркетинга: методология и проектное моделирование. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 132/.
4. Костинский В.С. Интернет-реклама как инновационное звено рекламной деятельности предпринимательских структур // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. № 2. С. 34–39.
5. Кузнецов Р. В. Маркетинговые исследования баннерной интернет-рекламы. Автореферат. Дис. ... канд. экон. наук., 2008, С. 8.
6. Социологи подсчитали число пользователей интернета в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://texnomaniya.ru/internet-news/sociologi-podschitali-chislo-polzovatelej-interneta-v-rossii.html>
7. Шахов Д.А. Интернет-реклама как целенаправленная информационно-коммуникативная деятельность // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 118.
8. Шахов Д.А. Интернет-реклама как целенаправленная информационно-коммуникативная деятельность // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 118. С. 275–279.

Контос (Жукова) Е. Г.
аспирант,
МИЭПП

Использование нейронных сетей в процессе построения новой эффективной модели банковской системы

Даже несмотря на то, что мнение самого Алана Гринспена (Alan Greenspan [1]) – одного из корифеев Американской экономики, высказанное в его автобиографии, о том, что «власть не должна вмешиваться в процес опыления пчелами Уолл-стрит» («authorities should not interfere with the pollinating bees of Wall Street», что в общем-то означает, что свободный рынок должен опираться на принципы саморегуляции, а не на воздействия извне), оказалось ошибочным, было также доказано, что очень трудно создать и применить строгие правила, которым должна подчиняться банковская система в условиях рыночной экономики. В доказательство сему приводятся примеры несостоятельности Базельских соглашений в предотвращении банковского кризиса и десятилетия попыток использования законодательной базы постулатов Глас-Стеагала (Glass-Steagall) в Соединенных Штатах Америки. Общей чертой обеих обсуждаемых моделей является их универсальность. Они никак не учитывают демографо-экономические характеристики района дислокации каждого конкретного банка. Исследования о влиянии экономических и демографических показателей региона (или страны в целом) на деятельность банков этого региона могут дать какие-то плоды в процессе создания новой эффективной модели банковской системы в свете предотвращения банковских кризисов.

Ключевые слова: нейронная сеть, модель, банковская система.

Employing neural networks in the process of creating a new effective model for the banking system

Even though A. Greenspan's expressed and frequently cited opinion that «authorities should not interfere with the pollinating bees of the Wall Street» [Ref. 1] were proven to be folly it is also evident that it is very difficult to establish strict regulations of the Banking Systems of free economies. We should observe the Basel agreements' failure in preventing the European banking crises, as well as the continuous efforts in the United States to weaken the Glass-Steagall Act since the time of their enactment until their final withdrawal during the Bill Clinton Presidency. A common characteristic of both Basel's agreement and the Glass Steagall Act is their general applicability without taking into account the impact of local economic and demographic indicators on the banking results. A mathematical models using Neural Networks and Fuzzy Logic taking into account local economic and demographic indicators may proven to be an effective instrument when creating an economic model for the banking system.

Keywords: neural network model, the banking system.

Киндлбергер (Kindleberger) в своей книге «Мании, паника и крахи» («Manias, panics and Crashes») [2] показывает, как свободный рынок при-

были иногда может быть охвачен спекулятивной лихорадкой, которая толкает цены до уровня, не совместимого с ключевыми экономическими законами. Когда инвесторы понимают, что они были подвержены чрезмерному оптимизму (на волне которого обычно возникают так называемые «финансовые пузыри»), в качестве реакции приходит волна их чрезмерного пессимизма которая несёт с собой серьёзное падение цен на рынке. К сожалению, такие «финансовые пузыри» [5] и банкротства являются неотъемлемой чертой свободных финансовых рынков. Резкое возрастание количества финансовых пузырей и банкротств иногда приводит к кризису банковской системы в целом.

В течение последних 80 лет, два метода были использованы для предотвращения банковских кризисов:

1. Метод Гласса-Стигалла. Этот подход подразумевает разделение коммерческих и инвестиционных функций в банковской деятельности и тем самым представляет собой полностью регулируемую банковскую модель. Устанавливаемые им правила запрещают банкам сберегательного типа заниматься коммерческой деятельностью на рынке ценных бумаг и других рынках рискуя тем самым сбережениями своих клиентов. И наоборот, инвестиционным банкам запрещается привлекать депозиты вкладчиков. [3] Такая модель организации банковской деятельности является полностью регулируемой.

2. Метод Базельских соглашений. Этот подход был впервые провозглашён в 1988 году в Базеле, но постоянно развивался и корректировался в процессе его использования [4]. Он не требует разделения коммерческой и инвестиционной деятельности банков, но накладывает ограничения на распределение капитала, требует обязательное формирование резервных фондов и поддержание опеределённого уровня ликвидности. Такой подход является частично регулируемой моделью организации банковской деятельности.

Оба этих подхода имеют существенные недостатки, а именно:

1. Метод Гласса и Стигалла защищает от финансовых пузырей, но не приносит достаточно большой прибыли. Кроме того, требует дополнительной защиты банков от недобросовестной конкуренции так-как либо этот подход должен быть принят всеми странами вместе, либо (в противном случае) большая часть сбережений уйдёт в страны не поддерживающие этот подход (и обеспечивающие большую, хоть и рискованную, прибыль).

2. Базельский подход, в свою очередь, не защищает от «финансовых пузырей» [5] (которые были, к примеру, одной из причин недавнего кризиса). И, как показывает исторический опыт, частично контролируемые

финансовые рынки сеют семена собственной своей гибели, потому что создают иллюзию того что собственные средства и резервы на балансах банков не имеют (или имеют допустимо малую долю) риска [6].

3. Следует также отметить, что правила этих двух подходов являются общими для всех банков и не принимают во внимание географо-экономические различия стран и регионов в которых эти банки работают.

Как показывает исторический опыт, власти развитых стран реагировали на симптомы приближения банковского кризиса используя три вида стабилизирующих инструментов:

1. Центральные банки делали огромные вливания капитала в банковскую систему для предотвращения кризиса ликвидности.

2. Правительства вводили государственные гарантии на межбанковские депозиты для того, чтобы предотвратить крах на межбанковском рынке так как такой межбанковский коллапс почти наверняка мог бы привести к кризису ликвидности.

3. Правительства реагировали на грозящие массовые банкротства банков их рекапитализацией и в некоторых случаях даже прямой национализацией.

Следует признать, что эти мероприятия помогали предотвратить крах банковской системы в целом, по крайней мере, до настоящего момента. Однако, вопрос в том будет ли этих мер достаточно для предотвращения кризисов в будущем и смогут ли эти меры направить банковскую систему в нужное русло, так чтобы она могла нормально выполнять свои функции по обеспечению кредитования экономики? Выше приведённый механизм государственных стабилизирующих инструментов имеет два негативных последствия [7]:

1. Во-первых, рекапитализации, проводимые правительствами, не бывают достаточными. С каждым новым витком порочного круга падения платежеспособности — ликвидности, правительства должны предпринимать новые вливания капитала и план рекапитализации становится похожим на бросание денег в черную дыру.

2. Во-вторых, массовое погашение задолженностей банковской системы за счет продажи их активов стимулирует банки к непредоставлению новых кредитов, что влечёт вниз реальную экономику, что приводит к долговому и устойчивому падению в экономической деятельности государства.

Эти негативные последствия упомянутых государственных «спасательных» мероприятий могут поглотить любую банковскую модель которая априори должна быть основана на предположении, что финансовые рынки, как провозглашал Алан Гринспен[1], должны быть

эффективными (т.е. с одной стороны, достаточно прибыльными, в то время как с другой, надёжными).

Таким образом, нужна такая **модель организации банковской деятельности**, которая могла бы, во-первых, периодически своевременно адаптироваться к новым условиям и, во-вторых, учитывать демографо-экономические особенности района дислокации.

По причине того что прямой (или хотябы сколько-нибудь формулируемой) зависимости между демографо-экономическими факторами и финансовыми результатами банковской деятельности выявить невозможно, исследование на предмет их (демографо-экономических факторов) влияния может быть выполнено с использованием новых специальных методов, в частности нейронных сетей.

Данная технология характеризуется высокой адаптивностью и возможностью моделирования нелинейных процессов [8,9]. Принципиальное отличие нейронных сетей от обычных экспертных систем состоит в том, что они могут настраиваться сами посредством самообучения на входных и выходных данных.

Учитывая то, что создание новой модели организации банковской деятельности является очень трудной задачей, нейронные сети, разработанные с целью анализа и выявления разного рода зависимостей банковских показателей, могли бы помочь в выявлении главных направляющих этого процесса. Как сказал Архимед: «Дайте мне точку опоры, и (с помощью рычага) я переверну мир», не будет ли техника нейронного моделирования подобным рычагом для создания новой эффективной модели организации банковской деятельности?

Используемые источники

1. The Age of Turbulence by Allan Greenspan (Sep 9, 2008).
2. Kindleberger, C. (2005), Manias, Panics, and Crashes, 5th ed., New York: Wiley.
3. The Glass-Steagall Act Explained by Anisha.
4. <http://www.basel-iii-accord.com>
5. Krugman, Paul (9 May 2013). «Bernanke, Blower of Bubbles?». New York Times. Retrieved 10 May 2013.
6. Great Depression Bank Crisis (<http://www.u-s-history.com/pages/h1525.html>).
7. The Banking Crisis: Causes, Consequences and Remedies by Paul De Grauwe Professor of Economics at the University of Leuven and Associate Senior research Fellow at CEPS.
8. Complex-Valued Neural Networks with Multi-Valued Neurons (Studies in Computational Intelligence) by Igor Aizenberg (Jun 24, 2011).
9. Network Information Theory by Professor Abbas El Gamal and Young-Han Kim (Jan 16, 2012).

Кутепова Г. Н.
кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой туризма,
ГАОУ ВПО МГИИТ им. Ю. А. Сенкевича

К вопросу об определении некоторых понятий транспортного обслуживания как компонентов качества туристского продукта

Главной составляющей индустрии туризма является ее транспортное обеспечение, а транспортная услуга — неотъемлемая часть туристского продукта. Для определения базовых принципов качества транспортного обеспечения в туризме необходимо определить структуру транспортной услуги, как объекта управления. В статье конкретизированы понятия транспортного обслуживания как компонентов качества туристского продукта.

Ключевые слова: транспорт, обслуживание, качество туристский продукт.

On the definition of some of the concepts of transport services as components of quality of tourist product

The main component of the tourism industry is its transportation services and transportation services — an integral part of the tourism product. To determine the basic principles to ensure the quality of transport in tourism is necessary to determine the structure of the transport services as a control object. The article specified the concept of transport services as components of quality tourism product.

Keywords: transportation, service, quality tourism product.

В соответствии с ГОСТ Р 51006-96, «транспортная услуга — результат деятельности исполнителя транспортной услуги по удовлетворению потребностей пассажира, грузоотправителя и грузополучателя в перевозках в соответствии с установленными нормами и требованиями». Поскольку производителем транспортной услуги является предприятие транспорта, то в данном случае транспортная услуга полностью отождествляется с процессом перевозки.

Поскольку в туризме основным объектом транспортировки являются потребители, мы рассматриваем, если не оговорено иное, качество услуги для пассажиров, туристов и других категорий граждан. При этом грузоотправители или грузовладельцы, как правило, не рассматриваются.

Современная туристика под транспортной услугой подразумевает доставку туристов в дестинацию, трансферы на маршруте, экскурсион-

онное обслуживание, транспортировку к месту занятий спортом, сопровождение и др. При этом под транспортной услугой понимается непосредственно перевозка (транспортировка) пассажиров из пункта отправления в пункт назначения, который может находиться в границах основной дестинации. В данной трактовке момент попадания туриста на борт транспортного средства является временем начала оказания транспортной услуги, которая также целиком и полностью отождествляется с процессом перевозки.

Учитывая современные тенденции организации путешествий, необходимо отметить, что сегодня мы имеем дело не с отдельной группой работников транспорта, отельерами, экскурсоводами и страховщиками на маршруте. В качестве организатора тура выступает конкретное юридическое лицо — туроператор или турагент, поэтому предлагается разграничить понятия «перевозка» и «транспортная услуга».

Под перевозкой подразумевается перемещение туристов в пространстве с использованием любых средств наземного, водного и воздушного транспорта, или их комбинации. В туризме применяются следующие виды перевозки (транспортировки, перемещения) пассажиров: индивидуальные, групповые (чартерные, автобусные), массовые (регулярные авиарейсы).

Мы определяем транспортную услугу, как комплекс мер и операций, обеспечивающих организацию всех этапов транспортировки пассажира, включая процесс перемещения. Транспортная услуга может быть мономодальной (трансфер аэропорт—отель—аэропорт), бимодальной (доставка с борта самолета в порт, затем морем — в отель), интермодальной (использование на маршруте нескольких видов транспорта или пунктов пересадки, многофункциональных хабов). С учетом структуры транспортной услуги, кроме собственно процесса перевозки, в ее состав входят сервисы и возможности используемых транспортных средств и их сочетаний, а также дополнительные услуги соответствующей внешней среды (инфраструктуры аэропортов, железнодорожных и автовокзалов, портов и др.).

По нашему мнению, время начала процесса оказания транспортной услуги не совпадает с моментом начала перевозки, поскольку фактически начинается с момента бронирования пассажиром или его агентом комплекса транспортных услуг. Между временем начала процесса оказания транспортной услуги и непосредственным моментом начала транспортировки пассажир находится в процессе ожидания:

- предложений по возможным вариантам оказания комплекса услуг по транспортировке, включая не только различные вари-

- анты маршрута, но и типов транспортных средств, уровней сервиса, стоимости и др.;
- подтверждения выбранного варианта, затем оформления и оплаты и получения информации, необходимой для перевозки (нормы провоза багажа, таможенные, санитарно-эпидемиологические правила, правила паспортного режима);
- прохождения всех необходимых формальностей до начала перевозки.

Качество транспортной услуги может складываться из нескольких локальных показателей и составлять простую сумму. Однако, чем сложнее структура транспортной услуги, тем вероятнее необходимость учета синергетического эффекта при обеспечении ее качества.

Мы считаем, что на современном этапе развития туризма имеет место возможность и необходимость выбора оптимальной схемы транспортного обеспечения путешествия на всех его этапах. Так, для доставки в дестинацию воздушным транспортом существуют варианты транспортировки регулярными, чартерными, низкобюджетными рейсами, или с использованием, например, частных авиалайнеров, деловой авиации и др. При этом доставка в одну и ту же дестинацию может осуществляться по разным маршрутам, с использованием различных транспортных компаний, а следовательно — пунктов пересадки (хабов, транспортных узлов, аэропортов, вокзалов, портов и др.), где имеются в наличии различные уровни и схемы предоставления услуг, тарифов и цен, возможностей и прав пассажиров в обслуживании потребителей непосредственно на борту транспортного средства или в пределах транспортной инфраструктуры.

Например, сегодня авиаперелет в Нью-Йорк можно осуществить не только авиакомпанией Аэрофлот и американской авиакомпанией Delta, но также рейсами KLM (Голландских Королевских авиалиний) через Амстердам, авиакомпанией Finnair — через Хельсинки, немецкой авиакомпанией Lufthansa с пересадкой во Франкфурте, компанией AirFrance через Париж или Swiss — с пересадкой в Цюрихе. Кроме этого существуют варианты с компаниями MALEV, LOT, AllItalia, Iberia, British Airways и др. Нередко перелет иностранной авиакомпанией стоит дешевле, чем компанией Аэрофлот, а уровень качества предоставляемых услуг значительно выше. Благодаря высокому уровню конкуренции, стоимость полета в Нью-Йорк и обратно может быть сопоставима или даже меньше внутреннего перелета по России.

Каждый новый сезон все авиакомпании, конкурирующие между собой, предлагают различные варианты авиаперелетов по стоимости,

предоставленным услугам и льготам. Новые предложения, изменения в тарифах и правилах, сообщения о скидках и премиальных акциях – варианты предоставления пассажиру возможности выбора и оптимизации своего путешествия.

Мы определяем транспортный продукт, как комплекс обеспечивающих мер для оказания качественной транспортной услуги по выбранному потребителем маршруту при условии достижения заданных параметров стоимости, комфорта и безопасности с учетом возможностей доступных транспортных средств, соответствующей инфраструктуры и производителей транспортных услуг.

Таким образом, для определения показателей, принципов и методов управления качеством транспортного обеспечения в туризме предлагается, с одной стороны, разграничить понятия «перемещение», «транспортная услуга» и «транспортный продукт», а с другой – определить зоны зависимости и взаимовлияния.

В соответствии с приведенными выше определениями, структурная и связь данных понятий представлена на рис. 1.

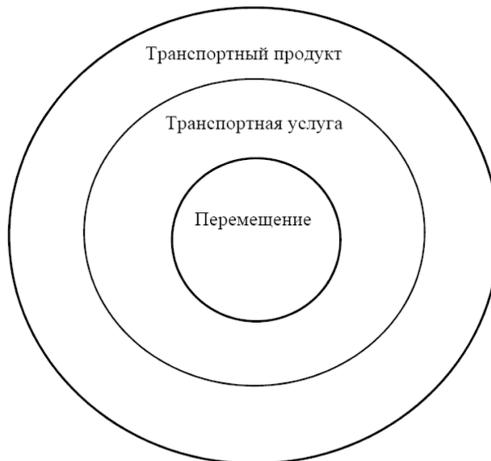


Рис. 1. Структурная связь понятий «перемещение» – «транспортная услуга» – «транспортный продукт»

Логическую связь данных понятий мы определяем как иерархический подход, в котором преобладает принцип включенности, когда физическое перемещение является лишь частью транспортной услуги, а в свою очередь транспортная услуга – часть транспортного продукта. В транспортную услугу, помимо перемещения, входят процедуры и сер-

висное обслуживание либо «from point-to-point», либо «от двери-до двери». Транспортный продукт — это комплекс планирования, бронирования, оформления всех этапов транспортной услуги с возможностями внесения изменений, повышения уровня и класса обслуживания (upgrade), аннуляции поездки.

Используемые источники

1. ГОСТ Р 51006-96 Услуги транспортные. Термины и определения. М.: ГОССТАНДАРТ России, 1997.
2. Кутепова Г.Н., Николашин В.Н. Проблемы развития экологического туризма и его транспортного обеспечения // Интеграл, 2012. № 6.
3. Шилин А.Н., Галанина Н.М. Основные принципы формирования и развития туристских дестинаций // Научный вестник МГИИТ, 2011. № 6.

Максимов Д. А.
кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

Спиридонов Ю. Д.
кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации

В работе рассматриваются традиционные современные подходы к исследованию рисков организации. Предлагается новый теоретический комплексный подход управления рисками, направленный на повышение общей эффективности принятия решений предпринимателем.

Ключевые слова: риск-менеджмент, аудит, управление рисками организации, бухгалтерский баланс.

About need of an integrated approach at research of risks of the organization

In work traditional modern approaches to research of risks of the organization are considered. The new theoretical integrated approach of risk management directed on increase of overall effectiveness of decision-making by the businessman is offered.

Keywords: risk management, audit, organization risk management, balance sheet.

Человек постоянно сталкивается с рисками, возникающими, например, по причине стихийных бедствий, предпринимательских неудач, несчастных случаев и т.д. И, в этом смысле риск есть объективная категория, характеризующая взаимодействие человека с окружающим миром. Вот почему понятие «риск» изучают многие науки, каждая из которых раскрывает специфику и своеобразие риска в конкретной области научного знания, применяя различные подходы к определению понятия «риск».

Рассмотрим некоторые из них.

Общее определение риска может быть сформулировано как возможность отклонений (как положительного, так и отрицательного характера) от ожидаемого варианта реализации событий.

В экономической литературе приводится целый ряд достаточно характерных примеров сужения понятия рисков в соответствии с целями исследования:

- в целях оценки риска Ф. Найт в своей работе «Risk, Uncertainty and Profit», выпущенной в 1921 году и являющейся одной из самых авторитетных книг по теории риска в мировой литературе, определяет риск как неопределенность, которую можно измерить (measurable uncertainty);
- при анализе финансовой эффективности Дж. Синки утверждает, что в финансах риск есть неопределенность, связанная с каким-либо событием, или его последствием;
- в приложении к банковскому сектору Российская банковская энциклопедия определяет риски как вероятность финансовых потерь и банкротств;
- в контексте возможностей математического моделирования Экономико-математический словарь дает определение риска как меры различия между возможными результатами, связанными с реализацией определенных стратегий, и там же, в отношении экономических приложений как потери экономического эффекта, связанные с реализацией определённых стратегий.

В рыночной экономике большая часть рисков приходится на долю отдельной организации и лично предпринимателя. Поэтому для исследования природы предпринимательского риска большое значение имеет понимание причинно-следственной связи риска и прибыли. Как правило, эта связь понимается так: любая предпринимательская деятельность, т. е. деятельность, направленная на получение прибыли сопровождается риском. На самом деле прибыль есть следствие, а причина наличие риска в процессе этой деятельности. Сначала рискуем, а потом пьем, или не пьем, шампанское.

Поэтому естественно, что в любой нормально действующей организации менеджеры стремятся анализировать риски и управлять ими. Однако, методы при этом применяются весьма различные, конкретика которых зависит от размера организации, точнее от ее финансовых возможностей, знаний менеджерами методов управления рисками и от отношений их к рискам.

Перечислим основные методы анализа рисков, реализуемые на практике экономистами: бухгалтерский, внутреннего аудита, внешнего аудита, финансового анализа и риск-менеджмента.

Бухгалтерский метод подразумевает упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательств организации и их изменениях путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций. Объектами для бухгалтерского метода являются

имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

Основной задачей бухгалтерского метода является формирование полной и достоверной информации (бухгалтерской отчётности) о деятельности организации и её имущественном положении, на основании которой становится возможным:

- предотвращение отрицательных результатов предпринимательской деятельности;
- выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости предприятия;
- контроль соблюдения законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций;
- контроль целесообразности хозяйственных операций;
- контроль наличия и движения имущества и обязательств;
- контроль использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- контроль соответствия деятельности утверждённым нормам, нормативам и сметам.

Под защитной функцией бухгалтерского метода понимают обеспечение охраны имущественных интересов участников предпринимательской деятельности, а именно: собственников (участников, акционеров) предприятия, работников предприятия.

Различают две составляющих защитной функции бухгалтерского метода: предупредительная (превентивная) и охранительная (слеδοобразующая).

Предупредительная (превентивная) функция направлена на предотвращение совершения нарушений тем или иным лицом путём осуществления текущего контроля. То есть сама система бухгалтерского метода построена таким образом, чтобы все действия лиц, участвующих в осуществлении хозяйственных операций были максимально прозрачны; известны большому кругу лиц; подвержены немедленному контролю; взаимосвязаны с действиями других лиц.

Охранительная (слеδοобразующая) функция срабатывает после того, как совершено нарушение. Она обеспечивается способностью системы учёта адекватно отражать факты деструктивных отклонений в хозяйственной деятельности против воли злоумышленников. То есть, несмотря на усилия лиц, заинтересованных скрыть информацию о совершаемых нарушениях, при грамотно поставленном бухгалтерском методе в учётных документах остаются следы, позволяющие выявлять такие факты.

Бухгалтер формирует отчетность, прежде всего в интересах организации и в соответствии со своими знаниями или незнаниями вот почему и требуется внутренний и внешний аудиты.

Бухгалтерский внутренний аудит — это регламентированная внутренними документами организации деятельность по контролю звеньев управления и различных аспектов функционирования организации, осуществляемая представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления организации (общему собранию участников хозяйственного товарищества или общества или членов производственного кооператива, наблюдательному совету, совету директоров, исполнительному органу) в установлении законности проводимых работниками хозяйственных операций и их экономической целесообразности для предприятия, в соблюдении установленного порядка ведения бухгалтерского учета.

Внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование хозяйственной деятельности организации и снижение влияния рисков. Он помогает организации, достичь, поставленные цели, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности управления рисками, контроля и системы корпоративного управления.

Заметим, что организация, цели, роль и функции внутреннего аудита, определяются руководством и (или) собственником экономического субъекта в зависимости от организационно-правовой формы и сложившейся системы управления, содержания и специфики деятельности, объемов финансово-экономической деятельности и состояния внутреннего контроля.

Целями системы внутреннего контроля в организации являются: осуществление упорядоченной и эффективной деятельности предприятия включая рентабельность и защищённость от убытков; обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником предприятия; обеспечение сохранности имущества; поддержание хороших отношений с регулирующими органами.

Для снижения уровня предпринимательского риска организации при использовании системы внутреннего контроля необходимо решение следующих задач:

- периодический контроль за финансово-хозяйственной деятельностью головной организации и её филиалов;
- анализ хозяйственной и финансовой деятельности и оценка экономических и инвестиционных проектов, экономической

безопасности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля головной организации и её филиалов. Решение этой задачи позволяет повысить эффективность деятельности отдельных обособленных подразделений и всей организации в целом, что даст возможность в полной мере выполнить основную цель, поставленную перед службой внутреннего аудита;

- проведение семинаров, повышение квалификации и обучение персонала, оказание помощи кадровой службе в подборе и тестировании бухгалтерского персонала головной организации и её филиалов;
- контроль за тем, чтобы компьютерные программы, контролирующие функционирование учетной системы, включающие формирование первичных документов, их анализ и разноску по счетам, не могли быть сфальсифицированы;
- средства предприятия не были бы незаконно присвоены или не эффективно использованы;
- внутренняя отчетность оперативно передавалась лицам, уполномоченным принимать управленческие решения, для её оптимального использования;
- консультирование по вопросам финансового, налогового, банковского и иного хозяйственного законодательства, инвестиционной деятельности, менеджменту, маркетингу, оптимизации налогообложения, регистрации, реорганизации и ликвидации предприятий. Бухгалтеру занимающемуся текущей работой, может понадобиться профессиональная помощь при необычных или редко встречающихся экономических ситуациях, а также при существенных изменениях законодательства;
- взаимодействие с внешними аудиторами, представителями налоговых органов и других контролирурующих органов.

Для решения этих задач служба внутреннего аудита обычно наделяется следующими правами:

- проверка бухгалтерских регистров и первичных документов, наличия денег, ценностей и ценных бумаг в кассе, исследование смет, планов и других документов финансово-хозяйственной деятельности;
- знакомство с приказами, распоряжениями руководителя, решениями собраний учредителей, акционеров, правления и должностных лиц, уже заключенными и проектами (незаключенных) договоров с организациями и другими документами;

- обследование объектов строительства, территорий, складов, мастерских и других производственных, хозяйственных и служебных помещений, мест хранения готовой продукции, оборудования и др.;
- проверка наличия, состояния и сохранности имущества, товарно-материальных ценностей у материально-ответственных лиц;
- требование проведения полной или частичной инвентаризации имущества и обязательств организации либо инвентаризации непосредственно аудитором с участием привлеченных к этому работников организации, в необходимых случаях- опечатывание сейфов, касс, складов, кладовых, архивов и других мест хранения средств;
- наблюдение за правильностью отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете, проверка правильности начисления налогов, сборов и платежей, а также своевременности их уплаты в бюджет и внебюджетные фонды;
- проверка достоверности показателей бухгалтерской и статистической отчетности, правильности составления расчетов по налогам и обязательным платежам;
- право получения от руководителей структурных подразделений, специалистов организации необходимых для аудиторской проверки документов, справок, расчетов, заверенных копий документов для приложения их к акту или заключению, устных и письменных объяснений по вопросам, возникающим в ходе проверки;
- экспертиза эффективности системы управления сегментами и анализ производственно-хозяйственной деятельности, финансового состояния, платежеспособности и ликвидации организации;
- подготовка организации к внешнему аудиту и налоговому контролю;
- представление имущественных интересов организации при хозяйственных спорах на суде и в арбитражном суде;
- оценку используемого экономическим субъектом программного обеспечения;
- разработку и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Ответственность службы внутреннего аудита определяют три основных момента:

1. Обоснованность и своевременность представления заключений о состоянии бухгалтерского учета и отчетности, соответствии учредительных документов, внутрихозяйственных регламентов действующему законодательству и правовому статусу организации, а также заключений о достигнутом уровне и факторах эффективности производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

2. Обоснованность представленных предложений по улучшению организации системы контроля, бухгалтерского учета, материальной ответственности должностных лиц, программ развития видов деятельности, проектов оптимизации производственных затрат, налогооблагаемых баз, распределения прибыли, создания и использования средств фондов и другим вопросам.

3. Правильность консультаций, оказанных учредителям, руководителям подразделений, специалистам и работникам аппарата управления по вопросам организации производства, системы управления по вопросам организации производства, системы управления, ведения бухгалтерского учета, методам анализа хозяйственно-финансовой деятельности, правовым и другим вопросам.

Основным объектом деятельности службы внутреннего аудита является финансово-хозяйственная деятельность организации. Целесообразно сохранить в отдельных случаях прежний порядок, сформировавшийся при функционировании контрольно-ревизионной службы, и при необходимости привлекать опытного специалиста, как представителя службы внутреннего аудита.

Однако служба внутреннего аудита решает более широкий спектр задач, чем контрольно-ревизионная служба. Поэтому в её составе должны быть не только специалисты по проверке финансово-хозяйственной деятельности организаций, но и другие специалисты (по налогообложению, правовым вопросам, финансовому анализу и т.д.) осуществляющих информационное взаимодействие в виде прямых и обратных связей, имеющих соответствующее материально-техническое и информационное обеспечение и подчиняющихся соответствующему исполнительному органу.

Какова роль внутреннего аудита в вопросе управления рисками?

Во-первых, внутренние аудиторы в ходе выполнения различных видов аудиторских заданий помогают организации в выявлении и оценке рисков и предоставляют рекомендации, позволяющие эффективно эти риски контролировать.

Во-вторых, внутренние аудиторы содействуют менеджменту в разработке и внедрении системы управления рисками организации. (Од-

нако здесь, как и в случае с системой внутреннего контроля, следует иметь в виду, что управлять рисками — это задача менеджмента.) В рамках этого направления внутренний аудит может: инициировать создание системы управления рисками, обучать руководство концепциям управления рисками организации, участвовать в направляемых семинарах по выявлению рисков.

В-третьих, во многих компаниях внутренние аудиторы играют ключевую роль в обеспечении непрерывного функционирования процесса управления рисками, проводя объективный мониторинг его применения и эффективности.

Говоря об управлении рисками, следует иметь в виду, что есть целый ряд задач, за решение которых внутренний аудит не должен быть ответственным. К подобным задачам, например, относятся: построение системы управления рисками; определение риск-аппетита организации; разработка стратегий принятия решений в области управления рисками.

Внешний аудит проводится на договорной основе аудиторскими фирмами или индивидуальными аудиторами с целью объективной оценки достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности хозяйствующего субъекта.

На этапе предварительного планирования внешнего аудита аудитор должен ознакомиться с финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта и иметь следующую информацию о:

- внешних факторах, влияющих на хозяйственную деятельность экономического субъекта, отражающих экономическую ситуацию в стране (регионе) в целом и её отраслевой особенности;
- внутренних факторах, влияющих на хозяйственную деятельность экономического субъекта, связанных с его индивидуальными особенностями. Предприятия и организации имеют право выбора аудиторской организации для проведения обязательной аудиторской проверки или аудитора-предпринимателя для проведения инициативных аудиторских проверок или оказания других услуг, сопутствующих аудиту.

Однако выбор аудиторских организаций несколько сужается при проведении обязательного аудита в организациях, в установленных (складочных) капиталах которых доля государственной собственности субъекта РФ составляет не менее 25%. В этом случае выбирать следует из аудиторских организаций — победителей открытого конкурса на право проведения аудиторских проверок указанных организаций.

Аудиторская организация также имеет право выбора клиента. Ей следует определить, будет ли она заключать договор с клиентом по результатам этапа предварительного планирования аудиторской проверки.

Планирование, являясь начальным этапом проведения внешнего аудита, включает в себя разработку аудиторской организацией общего плана аудита с указанием ожидаемого объема, графиков и сроков проведения аудита, а также разработку аудиторской организацией аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность осуществления аудиторских процедур, необходимых для формирования аудиторской организацией объективного и обоснованного мнения о бухгалтерской отчетности организации.

Аудиторская организация и индивидуальные аудиторы обязаны планировать свою работу так, чтобы проверка была проведена эффективно.

Планирование внешнего аудита проводится аудиторской организацией в соответствии с правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Планирования аудита», с общими принципами проведения аудита, а также в соответствии со следующими частными принципами: комплексность планирования; непрерывность планирования; оптимальность планирования.

Принцип комплексности планирования аудита предполагает обеспечение взаимосвязи и согласованности всех этапов планирования — от предварительного планирования до составления общего плана и программы аудита.

Принцип оптимальности планирования аудита подразумевает обеспечение вариантности планирования для возможности выбора оптимального варианта общего плана и программы аудита на основании критерия, определенных самой аудиторской организацией.

Планирование внешнего аудита аудиторской организации состоит из следующих основных этапов: предварительное планирование и подготовка, и составление общего плана внешнего аудита; подготовка и составление программы внешнего аудита.

На этапе предварительного планирования аудиторская организация оценивает возможность проведения аудита. В случае если аудиторская организация считает возможным проведение аудита, она переходит к формированию штата для проведения аудита и заключает договор с экономическим субъектом.

В процессе предварительного ознакомления с клиентом аудиторы необходимо оценить финансовую стабильность клиента; положение клиента в экономической среде; отношения с предыдущей аудиторской фирмой.

Обзор деятельности предприятия должен включить в себя:

- изучение предпринимательской деятельности клиента, мотивы поведения предпринимательской деятельности клиента, мотивы поведения старшего управленческого персонала для оценки риска представления ложной информации;
- предварительные аналитические обзоры для оценки текущего финансового состояния предприятия, чтобы выделить необычные и неожиданные сальдо;
- описание особенностей учётной политики.

Начиная разработку общего плана и программы аудита, аудиторская организация должна использовать предварительные знания об экономическом субъекте, а также результаты проведенных аналитических процедур. С помощью аналитических процедур аудиторская организация должна выявить области, значимые для аудитора.

В процессе подготовки общего плана и программы аудита аудиторская организация оценивает эффективность системы внутреннего контроля (СВК), которой располагает экономический субъект, и оценивает ее риск. СВК может считаться эффективной, если она своевременно предупреждает о возникновении недостоверной информации, а также выявляет недостоверную информацию. Оценивая эффективность СВК, аудиторская организация должна собрать достаточное количество аудиторских доказательств.

Общий план должен служить руководством при осуществлении программы аудита. В общем плане аудиторская организация должна предусмотреть сроки проведения аудита и составить график проведения аудита, подготовки отчета, аудиторского заключения. В процессе планирования затрат времени аудитору необходимо учесть: реальные трудозатраты; расчет затрат времени в предыдущем периоде и его связь с текущим расчетом; уровень существенности; проведенные оценки рисков аудита.

В общем плане аудиторской организации определяют способ проведения аудита на основании результатов предварительного анализа, оценки надежности системы внутреннего аудита. В общем плане рекомендуется предусмотреть: формирование аудиторской группы, численности и квалификации аудиторов; распределение аудиторов в соответствии с их профессиональными качествами и должностными уровнями по конкретным участкам аудита; инструктирование всех членов команды об их обязанностях; контроль руководителя за выполнением плана и качеством работы ассистентов аудитора, за ведение ими рабочей документации и надлежащим оформлением результатов аудита; разъяс-

нением руководителями аудиторской группы методических вопросов, связанных с практической реализацией аудиторских процедур.

Аудиторские организации обязаны вычислять уровень существенности, беря определенную долю от каких-либо базовых показателей: числовых значений счетов бухгалтерского учета, статей баланса или показателей бухгалтерской отчетности. При этом могут использоваться как базовые показатели текущего года, так и усредненные показатели текущего и предшествующих лет, а также любые расчетные процедуры, которые могут быть формализованы.

Финансовый анализ подразумевает изучение основных финансово-аналитических показателей, коэффициентов и мультипликаторов, дающих объективную оценку финансового состояния организаций и стоимости акций компаний с целью принятия решений о размещении капитала.

Исчерпывающие задачи финансового анализа: анализ активов (имущества); анализ источников финансирования; анализ платежеспособности (ликвидности); анализ финансовой устойчивости; анализ финансовых результатов и рентабельности; анализ деловой активности (оборачиваемости); анализ денежных потоков; анализ инвестиций и капитальных вложений; анализ рыночной стоимости; анализ вероятности банкротства; комплексная оценка финансового состояния; подготовка прогнозов финансового положения; подготовка выводов и рекомендаций.

В финансовом анализе обычно используют следующие методы: вертикальный и горизонтальный анализ баланса; анализ коэффициентов; метод сводки и группировки; факторный анализ; метод балансовой увязки. В последнее время все чаще применяют методы математической статистики и уравнивания банкротства.

Риск-менеджмент — процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата (ущерба) и минимизацию этого результата. Так как такой процесс протекает в условиях неопределённости основная задача предпринимателя перейти в условия вероятности. Для этого есть два пути: воспользоваться имеющейся статистикой или прибегнуть к экспертным оценкам. Основная проблема при этом заключается в том, что при принятии большинства решений у предпринимателя статистики нет. Поэтому на практике широко применяют экспертные оценки значений ущербов и их вероятности. Этот процесс количественной оценки идентифицированных рисков наименее формализованный во всем риск-менеджменте, а значит он сопровождается

ся в результате наибольшей погрешностью, оказывающей влияние на конечные результаты всех расчётов.

Полученные количественные результаты реализации рисков и их вероятности (или дисперсии) позволяют применять методы математической статистики для дальнейшей обработки этих результатов и это основное отличие метода риск-менеджмента от всех описанных предыдущих методов применяемых экономистами.

При этом одной из проблем реализации риск-менеджмента является то, что формируемая в системе бухгалтерского учета информация о рисках и их влиянии на имущественное, финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации, не достаточна для принятия решений. Это обуславливает то, что в большинстве случаев функция управления рисками осуществляется в отрыве от системы бухгалтерского учёта.

Общий вывод всего сказанного таков: управление рисками необходимо осуществлять системно и органично включать его в общую систему управления организацией. Это обозначает, что все описанные методы необходимо применять комплексно, и только такой подход управления рисками минимизирует погрешности расчётов и повышает общую эффективность принятия решений предпринимателем.

Используемые источники

1. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003.
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг // Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. New York, 1965.
4. <http://www.myshkatova.ru/page67/page70/index.html>
5. <http://xreferat.ru/14/2534-1-vnutrenniy-i-vneshniy-audit.html>

Насыров И. Н.
доктор экономических наук, профессор,
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ

Вячина И. Н.
кандидат экономических наук, доцент,
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ

Хайруллина Ф. Х.
кандидат педагогических наук, доцент,
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ

Возможность применения контроллинга для управления прибылью предприятия

В связи с незрелостью системы контроллинга на крупных промышленных предприятиях предложено начать ее разработку с контроллинга прибыли. Изложены основные принципы, используемые при контроллинге прибыли в современных российских условиях хозяйствования. Обязательной частью системы должна быть оперативная оценка эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, прибыль, контроль, предприятие, принципы, управление.

The possibility of controlling using for enterprise profit management

Due to immaturity of controlling system at large industrial enterprises it has been suggested to start the development from profit controlling. There have been described the main principles used in profit controlling in Russia's current economic environment. The obligatory part of the system should be an operative evaluation of efficiency of the enterprise business activity.

Keywords: controlling, profit, control, enterprise, principles, management.

В последние годы в практике стран с развитой рыночной экономикой широкое распространение получила новая прогрессивная комплексная система внутреннего контроля, организуемая в компаниях и фирмах, которая называется «контроллинг». Концепция контроллинга была разработана в 80-е годы как средство активного предотвращения кризисных ситуаций, приводящих предприятие к банкротству, которая ориентирована на «узкие места». Узкое место – наиболее слабое место предприятия. «Узким местом» может быть рынок сбыта, производство, ликвидность и др. Задача службы контроллинга заключается в поиске и ликвидации экономическими мерами «узких мест» [4].

В современной экономической науке по контроллингу имеется ряд других определений, близких по существу. По А. Дайле контроллинг — это, в первую очередь, проверка правильности управленческого планирования, управленческого учёта и управленческого анализа, и самое главное, управленческого контроля затрат и принятия эффективных управленческих решений [3].

А как пишут А.М. Карминский и др. [4] «контроллинг — это руководство, регулирование, управление и контроль. В основе этой новой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы (предприятий, торговых фирм, банков и др.) в долгосрочной перспективе». Как видно из этого, здесь предназначение контроллинга показывается более широко, чем в его определении.

Иногда «контроллинг» ассоциируется со словом «контроль», но это отличное и даже противоположное по смыслу понятие. Контроль направлен в прошлое, на выяснение времени ошибок и просчетов, а контроллинг — это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц. *Контроллинг* — это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием [5].

Однако даже на таких крупных промышленных предприятиях как КамАЗ контроллинг применяется в крайне усеченном виде. Поэтому целью нашей работы является разработка контроллинга на предприятии в современных условиях хозяйствования.

В научной и учебной литературе традиционно все концепции контроллинга принято делить на три группы.

1. Контроллинг понимается как функция, интегрированная в систему бухгалтерского учета. При этом основное внимание в ходе экономического анализа сосредоточивается на показателях результатов деятельности предприятия, выраженных в денежном измерении. В данной концепции доминирует ориентация на общие финансовые результаты, без учета вклада каждого подразделения фирмы в совокупные итоги и без учета дифференциации результатов функционирования отдельных подразделений и служб предприятия. Главная особенность данной концепции контроллинга заключается в том, что он ориентирован лишь на прошлую динамику и на текущие задачи менеджмента [2].

2. Концепция контроллинга, основанная на приоритетной ориентации контроллинга на обеспечение служб менеджмента информацией, необходимой для принятия решений. Такая информация является комплексной, охватывает качественные и количественные аспекты деятельности предприятия, представлена различными видами показателей, содержит данные о прошлом, настоящем и планируемом или прогнозируемом будущем, т.е. становится инструментом обеспечения всего информационного поля системы управления организацией.

3. Концепция контроллинга, ориентированная на управление с акцентом на координацию, или планирование и контроль.

Каждая из перечисленных концепций контроллинга носит ограниченный, частный характер и соответствует начальным этапам и раннему опыту внедрения контроллинга в практику управленческой деятельности.

Более зрелая и завершенная интерпретация сущности контроллинга выражена в современной концепции, которая предусматривает использование контроллинга как инструмента, обеспечивающего ликвидацию узких мест в деятельности организации и ориентированного на будущее в соответствии с поставленными стратегическими целями предприятия. При таком понимании контроллинга он задействован на всех стадиях управленческого процесса, конечной целью которого является обеспечение конкурентоспособности и прибыльности предприятия [2].

Так как главным объектом контроллинга является прибыль предприятия, в общей его системе можно выделить центральный блок — «контроллинг прибыли». Его содержание можно сформулировать следующим образом:

«Контроллинг прибыли представляет собой систему внутреннего контроля, обеспечивающую концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях формирования и использования прибыли предприятия, своевременное выявление отклонений фактических результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений по выполнению установленных заданий».

Построение системы контроллинга на предприятии базируется на определенных принципах контроллинга прибыли:

Направленность системы контроллинга на реализацию разработанной на предприятии стратегии управления прибылью. Для того чтобы быть эффективным контроллинг прибыли должен носить стратегический характер [1].

Обеспечение многофункциональности контроллинга прибыли. Он должен обеспечивать контроль приоритетных показателей прибыли не

только по предприятию в целом, но и в разрезе отдельных его центров ответственности, предусматривать возможность сравнения контролируемых показателей со среднеотраслевыми, обеспечивать взаимосвязь контролируемых показателей прибыли с другими важнейшими показателями хозяйственной деятельности предприятия.

Ориентированность контроллинга прибыли на количественные стандарты. Эффективность контрольных действий значительно возрастет, если контролируемые стандарты деятельности выражены конкретными количественными показателями.

Соответствие методов контроллинга специфике методов анализа и планирования прибыли. В процессе организации внутреннего контроля прибыли необходимо ориентироваться на весь арсенал ранее рассмотренных систем и методов ее планирования и анализа.

Своевременность операций контроллинга. Эта своевременность заключается не в высокой скорости или частоте осуществления контрольных функций, а в адекватности периодов контрольных действий периоду осуществления отдельных операций, связанных с формированием и использованием прибыли.

Гибкость построения контроллинга. Без достаточной степени гибкости система контроллинга не будет эффективной даже в тех областях контроля формирования и использования прибыли, для которых она изначально строилась.

Простота построения контроллинга. Простейшие формы и методы внутреннего контроля прибыли, построенного в соответствии с его целями, требуют меньших усилий контролирующих менеджеров и, как правило, более экономичны.

Экономичность контроллинга. Затраты по осуществлению контроллинга прибыли должны быть минимизированы с позиций адекватности эффекту этого контроля.

Принципы построения системы контроллинга прибыли на предприятии представлены на рисунке.

С учетом перечисленных требований контролинг прибыли на предприятии строится по следующим основным этапам:

1. Определение объекта контроллинга. Объектом контроллинга прибыли являются управленческие решения по основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

2. Определение видов и сферы контроллинга. В соответствии с концепцией построения системы контроллинга, он подразделяется на следующие основные виды: стратегический контролинг, текущий контролинг, оперативный контролинг. Каждому из перечисленных ви-



Рис. Состав основных принципов построения системы контроллинга прибыли на предприятии

дов контроллинга должна соответствовать определенная его сфера и периодичность осуществления его функций [1].

3. Формирование системы приоритетов контролируемых показателей. Вся система показателей, входящих в сферу каждого вида контроллинга прибыли, ранжируется по значимости.

В таблице приведены основные характеристики отдельных видов контроллинга прибыли на предприятии.

Внедрение на предприятиях системы контроллинга прибыли позволит существенно повысить эффективность всего процесса управления финансовой деятельностью предприятия.

Характеристика отдельных видов контроллинга прибыли на предприятии

Виды контроллинга прибыли	Основная сфера контроллинга	Основной контрольный период
Стратегический контроллинг	Контроль политики управления прибылью и ее целевых стратегических показателей	Квартал; год
Текущий контроллинг	Контроль текущих планов формирования и использования прибыли	Месяц; квартал
Оперативный контроллинг	Контроль бюджетов	Неделя; декада; месяц

Эти же виды контроллинга будут полезны и для банков, т.к. в них акцент пока делается только на контроле, который включает в себя решение задач финансового анализа, контроля и оптимизации использования финансовых средств и источников, среди которых:

- финансовый контроллинг, в том числе контроль нормативов и индексов, финансовых потоков, прибыльности и себестоимости, рыночных тенденций и конкуренции;
- контроль исполнения, включая контроль качества и рентабельности, предоставления услуг подразделениями и филиалами;
- оперативное управление денежными потоками и временно свободными средствами;
- управление проектами, в том числе инвестиционными;
- мониторинг, анализ и прогноз внешней среды, включая моделирование влияния изменения внешней конъюнктуры, динамики рыночных тенденций, поведения партнеров и конкурентов, развития новых продуктов, услуг, инструментов.

В рамках системы контроллинга определяется как и когда следует планировать, а также оценивается возможность реализации запланированных действий.

Следовательно, своевременная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений. Можно сделать вывод, что контроллинг прибыли – это обязательная часть системы решения комплекса задач, связанных с наблюдением, планированием, анализом и эффективным управлением, направленная на поступательное, экономичное и рентабельное развитие предприятия.

Однако необходимость контроллинга прибыли связана еще с одной проблемой – двойным налогообложением. Прибыль сначала облагается налогом по ставке 20%, после чего чистая прибыль, распреде-

ляемая в виде дивидендов, еще раз облагается по ставке 9%. Суммарное налоговое бремя на прибыль составляет 27,2%.

В свете данной проблемы предприятия ищут различные варианты уменьшения своих налоговых отчислений. Наиболее радикальный из них – регистрация предприятия в оффшорной зоне. Но последние события на Кипре показали его уязвимость. Второй вариант, который до сих пор применялся КамаЗом, это отсутствие прибыли, а также невыплата дивидендов. При этом всегда возникал вопрос – а зачем нужны такие управленцы, которые никак не могут вывести предприятие на прибыльный режим работы? Поэтому был выбран третий вариант, по которому сейчас пошел КамаЗ, – передача производства комплекующих зарубежным партнерам, а себе оставление функции держателя имени титульного производителя.

Такие варианты применялись и продолжают применяться не только частными, но и государственными предприятиями. При этом экономике нашей страны был нанесен и до сих пор наносится колоссальный ущерб. Государственное экономическое развитие прекратилось, вместо этого обозначилась перспектива экономического кризиса. Поэтому в настоящее время руководство страны срочно предпринимает экстраординарные шаги типа установление для предприятий обязательной доли распределения чистой прибыли в виде дивидендов, обязанности приобретения управленцами государственных корпораций доли акций в них и т.д.

Таким образом, в этих условиях существенно возрастает возможность максимально эффективного применения контроллинга для управления прибылью на предприятии. Наш вклад в его развитие оформлен в форме заявки № 14-02-00453 в Российский гуманитарный научный фонд, зарегистрированной 12.09.2013 г. от Республики Татарстан Приволжского федерального округа, на тему «Исследование проблемы двойного налогообложения прибыли собственников организации».

Используемые источники

1. Бланк, И.А. Управление прибылью. 3-е изд. М.: Ника-Центр, 2007.
2. Гладченко, Т.Н. Контроллинг: конспект лекций. Донецк: Дон ГУУ, 2008.
3. Дайле, А. Практика контроллинга / Пер. с нем. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Карминский, А.М. Контроллинг в бизнесе. М.: Финансы и статистика, 2002.
5. Теплякова, Т.Ю. Контроллинг: Учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010.

Оглоблин А. М.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Профессиональные риски, сопутствующие аудиторской деятельности

В статье представлен анализ понятий аудиторский риск и риск профессиональной ответственности аудитора и приведена классификация последнего вида риска, предложен механизм минимизации профессиональной ответственности аудитора риска посредством страхования.

Ключевые слова: аудиторская организация, индивидуальный аудитор, аудиторский риск, риск профессиональной ответственности аудитора, страхование предпринимательского риска, страхование договорной ответственности.

Professional risks of Auditor activity

In article the presents analysis concepts of auditor risk and risk of professional auditor's responsibility and classifications of risk of professional responsibility is given, also it is offered the way of reducing professional responsibility throw the insurance.

Keywords: audit organization, individual auditor, auditor's risk, risk of professional responsibility of auditor, insurance of business risk, insurance of contract responsibility.

Аудит является неотъемлемым элементом экономической системы любого развитого государства. Появление аудита было связано с необходимостью получения акционерами объективной информации о финансово-хозяйственной деятельности обществ. Такую информацию им могли предоставить независимые специалисты в области финансов и бухгалтерского учета ¹.

Для получения такой информации применяется широкий спектр специальных подходов и приемов, процедур и методов. По результатам своей работы независимый специалист составляет официальный и формализованный документ (заключение), содержащий независимое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности. И таким образом подтверждает финансовые результаты деятельности предприятия. Наличие же достоверной финансовой информации, под-

¹ В нашей стране такие специалисты получили название аудиторы. В различных странах аудиторская профессия получила разные названия, например, в США – это общественный бухгалтер, во Франции – бухгалтер-эксперт или комиссар по счетам, в Германии – контролер хозяйства и т.п.

твержденной независимым лицом, позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия ряда экономических решений.

Для аудита характерны следующие черты.

Цель — выражение мнения о достоверности финансовой отчетности субъекта во всех существенных аспектах. Существенность предполагает свойство информации, которое делает ее способной влиять на экономические решения пользователя такой информации.

Объектом аудита выступает финансовая информация, прежде всего бухгалтерский учет, финансовая (бухгалтерская) отчетность экономического субъекта.

Субъект, осуществляющий данную услугу — это специалист в области бухгалтерского учета и финансов, обладающий качеством независимости по отношению к экономическому субъекту, финансовая отчетность которого подвергается проверке.

Таким образом, сущность аудита заключается в проведении проверки финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, подтверждении его финансовой отчетности, прочности и устойчивости положения в системе экономических отношений.

В настоящее время легальное понятие аудита (аудиторской деятельности) содержится в ст. 1 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». В ней указано: аудиторская деятельность, аудит — предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Проявление предпринимательского риска как неотъемлемой части экономического процесса — является объективным экономическим законом.

Учитывая вышеприведённое определение, аудиторской деятельности так же присущ предпринимательский риск, который под воздействием специфики аудиторской деятельности преобразуется из общей формы предпринимательского риска в риск профессиональный и в конечном итоге — в его конкретную разновидность — профессиональный риск аудитора.

В издании «Практический аудит» авторы С.М. Бычкова и Т.Ю. Фомина² приводят классификацию видов рисков, разделяя их на рис-

² Бычкова С.М., Фомина Т.Ю. Практический аудит 3-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2009.

ки макроуровня: страновой риск; общеэкономический риск; фискально-монетарный риск; социально-политический риск; и риски микроуровня, где выделяют несколько видов финансового и коммерческого рисков.

А.Е. Шевелев и Е.В. Шевелева³ классифицируют риски

- риски, обусловленные представлением в бухгалтерской отчетности информации о хозяйственных рисках (рыночный, кредитный, основной деятельности);
- риски, обусловленные порядком государственного и общественно-профессионального регулирования бухгалтерского учета;
- риски, обусловленные организацией бухгалтерского учета на предприятии;
- риски, обусловленные действиями инвесторов и кредиторов.

В аудите имеются специфические риски, обусловленные задачами, стоящими перед аудиторами, поэтому и определение аудиторского риска имеет свою специфику.

Ранее уже отмечалось, что основным результатом деятельности аудитора является его мнение о достоверности бухгалтерской отчетности, выраженное в заключении, т.о. непосредственно аудиторский риск (как разновидность предпринимательского риска) связан с тем, что это мнение аудитора может оказаться ошибочным. Сущность аудиторского риска состоит в том, что аудитор может допустить некоторые погрешности в своей работе (аудиторских процедурах) и в аудиторском заключении.

Таким образом, понятие «аудиторский риск» можно сформулировать как: риск выражения аудитором ошибочного аудиторского мнения.

Аудиторский риск в свою очередь проявляется в риске выражения неверного мнения об отчетности, который как бы является «родителем» целого ряда логически вытекающих из него последствий, а именно: риск хозяйственных отношений с клиентом, репутационный риск, риск принятия неверных решений менеджерами и риск неплатежеспособности клиента.

Риск хозяйственных отношений с клиентом — это вероятность по каким-либо причинам потерять выгодного клиента. Этот риск, как правило, возникает при долгосрочном сотрудничестве аудиторской фирмы с проверяемым предприятием.

³ Шевелев А.Е. и Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Кнорус, 2009, с. 82–84.

Репутационный риск — это опасность того, что имя аудитора может оказаться связанным с неблагоприятной репутацией экономического субъекта, чья бухгалтерская отчетность была проверена. Его величина отражает также положение аудиторской фирмы на рынке аудиторских услуг, степень конкурентности рынка, склонность аудитора к риску, его представление о той экономической среде, в которой он действует.

Риск принятия неверных решений менеджерами аудиторской фирмы — опасность того, что аудиторская организация может понести убыток или ее профессиональной ответственности будет нанесен вред из-за неспособности менеджеров управлять аудиторской фирмой, правильно формировать портфель заказов, т.е., осуществлять поиск и выбор клиентов.

Риск неплатежеспособности клиента — вероятность того, что услуги аудиторской фирмы не будут оплачены в соответствии с условиями договора. Другой аспект этого вида риска состоит в том, что аудитор (или аудиторская фирма) может потерпеть неудачу из-за взаимоотношений с клиентом в случае его недовольства результатом проверки (отказ оплатить услуги), даже если аудиторское заключение, представленное этому клиенту, справедливо.

Аудиторский риск может привести к тому, что впоследствии пропущенные аудитором существенные искажения будут выявлены и к аудитору будут предъявлены обвинения, которые повлекут обязанность аудитора возместить причиненный ущерб в результате осуществления аудиторской деятельности. Таким образом, абстрактный аудиторский риск преобразуется уже в риск профессиональной ответственности аудитора.

Риск профессиональной ответственности аудитора можно разделить на риск профессиональной ответственности по небрежности аудитора и по недобросовестности клиента.

Хотя непосредственным предметом настоящей статьи является риск профессиональной ответственности аудитора, всё же нельзя полностью абстрагироваться от предпринимательского риска аудируемого лица, поскольку аудиторский риск зависит от предпринимательского риска проверяемого экономического субъекта, который необходимо учитывать аудитору при осуществлении аудиторской деятельности.

Аудиторская организация, проводя независимую экспертизу учета и отчетности предприятия, выступает в роли внешнего независимого финансового эксперта и, выдав положительное аудиторское заключение, подтверждает не только достоверность отчетности, но и перспективы существования предприятия в обозримом будущем. Данное правило

закреплено и в Правиле (стандарте) № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица»⁴, где определен период в 12 месяцев, в течение которого аудируемое лицо не имеет намерения или потребности в ликвидации, прекращении финансово-хозяйственной деятельности или обращения за защитой от кредиторов.

Таким образом, аудиторская организация должна оценить и предпринимательский риск проверяемого (аудируемого лица) как в целом, так и в разрезе наиболее существенных сделок (контрактов), а также и взаимоотношений с крупнейшими партнерами.

Аудиторский риск, в соответствии с Правилем (стандартом) № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом»⁵, включает три составляющих:

- неотъемлемый риск;
- риск средств контроля;
- риск необнаружения.

Термин неотъемлемый риск (НР) выражает вероятность возникновения ошибки при сложившемся способе ведения финансово-хозяйственной деятельности при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля.

Термин риск средств контроля (РК) означает риск того, что искажение, которое может иметь место в отношении остатка средств по счетам бухгалтерского учета или группы однотипных операций и быть существенным (по отдельности или в совокупности с искажениями остатков средств по другим счетам бухгалтерского учета или групп однотипных операций), не будет своевременно предотвращено или обнаружено и исправлено с помощью систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

Термин риск необнаружения (РН) означает риск того, что аудиторские процедуры по существу не позволяют обнаружить искажение остатков средств по счетам бухгалтерского учета или групп операций, которое может быть существенным по отдельности или в совокупности с искажениями остатков средств по другим счетам бухгалтерского учета или группы операций.

Залогом успешной работы аудиторской организации является умение предвидеть риски, связанные с профессиональной деятельностью, правильно установить их предельно допустимый уровень, определить

⁴ Утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696.

⁵ Утверждены приказом Минфина РФ от 16.08.2011 № 99н.

направления по нейтрализации. Цель оценки рисков – используя профессиональное суждение, оценить аудиторский риск и разработать аудиторские процедуры, необходимые для снижения данного риска до приемлемо низкого уровня. Оценка рисков осуществляется в ходе всех этапов аудита, параллельно с выполнением аудиторских процедур, чтобы при собранном объеме аудиторских доказательств не превысить допустимого аудиторского риска выражения неправильного мнения.

Наибольшее распространение и применение в настоящее время имеет интуитивный подход как к определению аудиторского риска, так и его составляющих. В частности, в Правиле (стандарте) № 8 закреплено: для проведения оценки неотъемлемого риска аудитор полагается на свое профессиональное суждение для того, чтобы учесть факторы на уровне финансовой (бухгалтерской) отчетности и на уровне остатков по счетам бухгалтерского учета и группы однотипных операций. Иначе говоря, хотя Правила (стандарты) и не декларируют «субъективно определяемую аудитором вероятность», но рекомендуют получение оценки неотъемлемого риска на базе «профессионального суждения» (п. 15), что, по существу, есть то же субъективное мнение.

Аналогичны рекомендации и по оценке риска средств контроля.

В соответствии со стандартом № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом», аудиторы оценивают риск не менее чем по трехуровневой шкале: как низкий, средний или высокий.

Такой метод оценки имеет существенные недостатки:

- субъективный характер понятий «низкий», «средний» и «высокий», повышающий субъективность оценки риска даже внутри одной аудиторской организации;
- высокая дискретность оценки риска;
- необходимость дополнительных корректировок для применения в моделях аудиторского риска;
- возможность преднамеренных злоупотреблений со стороны аудиторов с целью, обосновав объемы выборочных проверок, свести их к минимуму (за счет оценки внутреннего и контрольного риска как низкого).

Достаточно высокая субъективность оценки риска приводит к понижению точности и достоверности его определения.

Субъективность оценки риска связана с объективно разной склонностью различных индивидуумов (аудиторов) к риску, его представлением о той экономической среде, в которой он действует, а так же единых научно обоснованных подходов к самому понятию и оценке риска

как такового. Если, например, вероятность того, что клиент сможет возбудить судебный иск против аудитора или предпринять другие действия, которые существенно могут сказаться на его репутации, достаточно мала, то предварительно установленная величина аудиторского риска может быть большой.

В условиях, когда в нормативных документах (стандартах) не определено, какой риск считать «низким», какой «средним», а какой «высоким», именно субъективное отношение каждого конкретного индивидуума, в конечном счете, решает, как он оценит риск: как низкий, как средний или как высокий. В результате этого один и тот же риск, то есть риск по одной и той же отчетности (или сегменту) одного и того же предприятия за один и тот же период может быть оценен разными аудиторами по-разному.

В связи с невозможностью использования оценок типа «низкий», «средний», «высокий» в моделях аудиторского риска и невозможностью произвести свертку оценок составляющих аудиторского риска (НР, РК и РН) каким либо другим способом, кроме использования количественных оценок, предпринимаются попытки перейти от трехуровневой субъективной оценки к количественным методам, позволяющим производить расчеты и получать обобщенную оценку аудиторского риска.

Подводя итог можно сказать, что аудиторская деятельность связана с большим количеством профессиональных рисков, а также высокой общественной значимостью аудиторской деятельности, на современном этапе развития научной мысли аудиторы не могут с абсолютной точностью прогнозировать степень своего риска, а также возможный уровень своей ответственности рассмотренных выше случаях.

Таким образом, от аудиторской организации (индивидуального аудитора) требуется, а в определённых случаях прямо предписывается законом, проведение мероприятий, направленных на снижение вероятности возникновения аудиторского риска, а так же его последствий. К таким мероприятиям относятся организация внутреннего контроля качества аудита, оценка профессиональных навыков своих работников, повышение их квалификации и т.п., а также страхование профессиональной ответственности при осуществлении аудиторской деятельности.

Не случайно законодательством Российской Федерации предоставляется право аудиторской организации (индивидуальному аудитору) о страховании ответственности по договору о проведении аудита, что рассматривается как финансовое обеспечение ответственности аудитора и таким образом защищается имущественное положение аудируемого лица в случае некачественного проведения проверки.

Введение данного правила представляется весьма важным, поскольку оно направлено на защиту субъективных прав клиентов аудитора. Это связано с тем, что в отношении, конкретных категорий, лиц установлено требование об обязательном подтверждении их финансовой отчетности аудиторским заключением. Данная обязанность аудируемого лица уравнивается предоставленным ему правом требовать от аудитора страховать договор о проведении аудиторской проверки; в свою очередь, право требования проверяемого корреспондирует с обязанностью аудитора страховать ответственность за нарушение договора.

Как было отмечено выше, страхование договорной ответственности аудиторских организаций предусмотрено законом⁶ только при заключении договора о проведении проверки лиц, подлежащих обязательному аудиту. У аудиторской организации не возникает обязанности страховать ответственность при осуществлении сопутствующих аудиту услуг, более того, заключение договора страхования ответственности за оказание аудиторских услуг незаконно, а условия такого договора ничтожны (ст. 168 ГК). Однако в таком случае такой запрет с легкостью может быть обойден путём заключения договора страхования предпринимательского риска.

Практика страхования свидетельствует, что страховые организации предлагают страхование риска ответственности за нарушение всех договоров аудиторской организации на определенный период, чаще всего на один год (т.е. заключение генерального договора), но могут заключать договоры на страхование ответственности за нарушения в ходе конкретной аудиторской проверки.

Как указывалось выше, аудиторская организация в своей деятельности может воспользоваться и другим видом страхования — предпринимательского риска. По такому договору может быть застрахован предпринимательский риск только самого; страхователя, и только в его пользу. В этом случае если он заключен в пользу лица, не являющегося; страхователем; то считается все равно заключенным в пользу страхователя (ст. 933 ГК РФ).

Развитие конкуренции, наличие профессиональных рисков, а также обязанность в определенных законом случаях страховать свою ответственность создает потребность аудиторов в качественной страховой защите от профессиональных рисков, возникающих в ходе осуще-

⁶ В настоящее время кроме страхования договорной ответственности аудиторов предусмотрено обязательное страхование банковских вкладов граждан, обязательное страхование гражданской ответственности оценщиков и некоторые др.

ствления аудиторской организацией (индивидуального аудитора) аудиторской деятельности в качестве одного из основных способов защиты аудиторской организации (индивидуального аудитора) от труднопрогнозируемых профессиональных рисков.

Используемые источники

1. Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Правила (стандарты) № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица», утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696.
3. Правила (стандарты) № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом», утверждены приказом Минфина РФ от 16.08.2011 № 99н.
4. Бычкова С.М., Фомина Т.Ю. Практический аудит. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2009.
5. А.Е. Шевелев и Е.В. Шевелева. Риски в бухгалтерском учете. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Кнорус, 2009.

Саввина О. В.
кандидат экономических наук, доцент, докторант,
РЭУ им. Г. В. Плеханова
e-mail: osavvina@yandex.ru

Статья подготовлена в рамках субсидии Российскому экономическому университету им. Г. В. Плеханова на выполнение государственного задания Минобрнауки России по проекту «Расчет финансовых рисков при переводе на нормативно-подушевое финансирование образовательных программ высшего профессионального образования».

Кредитно-страховые механизмы управления финансовыми рисками современного университета: зарубежный опыт

Статья посвящена анализу зарубежной практики работы кредитно-страховых механизмов управления рисками университетов. Рассмотрен опыт функционирования университетского кредитного союза, пенсионных программ и программ страхования для сотрудников и студентов.

Ключевые слова: доходы университета, грант, страхование жизни и здоровья, пенсионная программа, кредитный союз (кооператив), страховое покрытие.

Credit and insurance mechanisms of a modern university's activity: foreign practice

The article is devoted to analysis of foreign practice of functioning of credit and insurance mechanisms of universities' risks management. It considers an experience of functioning of university's credit union, pension and insurance plans for employees and students.

Keywords: Income of university, grant, life insurance, health insurance, pension plan, credit union (cooperative), insurance coverage.

Финансовая деятельность зарубежных университетов многообразна и порождает финансовые риски. Последние в связи с особенностями образовательных услуг сопровождаются рисками человеческого капитала, социальными рисками, даже политическими, поскольку неэффективная политика государства в области высшего образования чревата угрозами для будущего страны и действующих политических структур. Реформа высшего профессионального образования в России предполагает акцент на управление финансовыми рисками вузов ¹, некоторые

¹ Пешанская И.В., Хоминич И.П. риск неэффективного использования бюджетных средств в условиях перехода на нормативно-подушевое финансирование и усиления финансовой самостоятельности вузов//Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013, № 9.

новации в области дифференциации источников финансирования, возможности внедрения финансовых, кредитно-страховых механизмов в деятельность университетов по аналогии с зарубежными вузами.

В отличие от российских высших учебных заведений зарубежные вузы имеют возможность получать доходы из различных источников, в том числе за счет эмиссии ценных бумаг, а также инвестировать средства в различные активы (рис. 1). Например, Кембриджский университет в октябре 2012 г. выпустил 40-летние необеспеченные облигации на сумму 350 млн. ф. стрл. доходностью 3,75%. Они прошли листинг на Лондонской фондовой бирже. Предварительно университет получил международный рейтинг Moody's на уровне Aaa (стабильный). Размещение прошло успешно, инвестиционный спрос превысил предложение в 4 раза. Доходы за вычетом транзакционных издержек составили 342 млн. и направлены на финансирование инвестиций в оборудование, предназначенное для исследований, капитальные вложения и другие цели.



Рис. 1. Источники доходов Кембриджского университета ²

Гранты и контракты на исследования составляют основную часть доходов Кембриджа. По данным на начало 2013 г. без учета показателей фи-

² Составлено автором по данным официального сайта Кембриджского университета / <http://www.cam.ac.uk/>

нансовой деятельности издательства Cambridge University Press³ и некоммерческой организации Cambridge Assessment⁴, их доля в совокупных доходах составила 58,4%. Удельный вес грантов, выделенных Советом по финансированию высшего образования, составил 23,5%. Доля средств, предоставленных Исследовательскими советами Соединенного Королевства, составила 12,5%. Семь исследовательских советов (UK Research Councils), финансируемых государством, ежегодно инвестируют около 3 млрд. ф. стрл. в исследовательские проекты в различных областях, в том числе в медицине, биологии, экономике, социологии, искусстве. От студентов, оплачивающих обучение, университет получает средства, доля которых в совокупных доходах составляет 17,7%.⁵ Из расходных статей бюджета Кембриджа самой значительной является статья расходов на персонал. Отметим, что 53% всех средств университет расходует на заработную плату, премии, бонусы, пенсионное обеспечение и страхование сотрудников.

В финансировании деятельности университетов и финансовой поддержке преподавателей, сотрудников, студентов существенное место занимают рыночные методы и инструменты. При отсутствии прецедентов в России в крупнейших университетах развитых стран кредитный кооператив как некоммерческий финансовый инструмент высокой социальной значимости и всеобщей доступности используется повсеместно. Аналогичная форма некоммерческих организаций граждан была распространена в СССР в виде касс взаимопомощи при профсоюзах, в России до 1917 г. (ссудо-сберегательные товарищества и общества взаимного кредита), а также широко востребована во всем мире, в частности, в крупнейших университетах.

Внедрение в России доказавших свою эффективность во всем мире форм развития предпринимательского университета, предполагающих использование механизмов одновременно социального и делового толка, позволит постепенно укрепить конкурентные позиции отечественного высшего профессионального образования в мировом сообществе.

³ Издательство Cambridge University Press было основано в 1534 г. и является старейшим в мире. Более 85% продаж сосредоточено за пределами Великобритании. Издательство имеет более 50 офисов по всему миру и публикует материалы авторов из более 100 стран.

⁴ Некоммерческая организация Cambridge Assessment создана более 150 лет. Организует тестирование и проведение экзаменов, в первую очередь, по английскому языку в более 170 странах мира. Предоставляет консультационные и исследовательские услуги по ряду дисциплин, проводит семинары и иные мероприятия.

⁵ Доходы составили 840,8 млн. ф. стрл., расходы – 805,4 млн. ф. стрл.

Преимущества кредитного кооператива (союза) для университета состоят в следующем:

- абсолютная социальная значимость, т.к. обеспечивается доступность к заемным средствам всем желающим из числа персонала, учащих на более выгодных условиях, чем в коммерческих банках;
- возможность для членов кредитного кооператива пользоваться различными сберегательными программами на более выгодных, чем в банках, условиях;
- предложение членам кооператива пользоваться различными страховыми продуктами;
- предоставление образовательных кредитов студентам и аспирантам;
- возможность «зарабатывать» деньги для развития университета.

В качестве примера можно привести Гарвардский университет ⁶ (Harvard University), где с 1939 г. финансовый кредитный кооператив (Кредитный союз сотрудников Гарвардского университета, Harvard University Credit Union ⁷) является неотъемлемой частью данного учебного заведения. Он представляет собой некоммерческий финансовый кооператив для студентов, выпускников, сотрудников, преподавателей и дочерних организаций. В таблице 1 содержится информация о деятельности Гарвардского кредитного союза.

Таблица 1

Финансовые показатели деятельности Кредитного союза сотрудников Гарвардского университета (данные по состоянию на 1.10.2012 г.) ⁸

Показатель	Значение
Количество участников	32 569 чел.
Совокупные активы	407,8 млн. долл.
Кредиты	280,7 млн. долл.
Депозиты	365,0 млн. долл.
Коэффициент чистой общей стоимости (Net worth ratio)	8,26%

Кооператив предоставляет необеспеченные кредиты (по кредитным картам, индивидуальные займы), обеспеченные кредиты (подкрепленные депозитами или иными инвестициями, автомобилями, недвижимостью), гарантированные займы (образовательные кредиты, на улуч-

⁶ Официальный сайт Гарвардского университета / <http://www.harvard.edu/>

⁷ <http://www.law.harvard.edu/current/sfs/workshops/pdfs/personal-credit-and-creit-scores.pdf>

⁸ <http://www.usacreditunions.com/harvard-university-employees-credit-union-67696>

шение жилищных условий). Принятие решения о выдаче кредита основывается на модели кредитного скоринга, предложенной американской компанией Fair Isaac Company⁹. Кредитный рейтинг заемщика соответствует определенному количеству очков, которое варьируется от 300 до 850. Чем больше очков, тем выше рейтинг, тем меньший процент по кредиту взимается с заемщика. Очки начисляются в зависимости от: кредитной истории (35% от совокупного количества очков), суммы задолженности (30%), продолжительности кредитной истории (15%), суммы нового кредита (10%), вида кредита (10%). В таблице 2 приведены ставки по автокредитам в зависимости от кредитного рейтинга.

Таблица 2

Процентные ставки по автокредитам Кредитного союза сотрудников Гарвардского университета

Количество очков	Рейтинг	Кредитная ставка (%)
725–850	A	8,99
675–724	B	9,99
600–674	C	11,99
550–599	D	14,99
Менее 549	E	21,99

Рассмотрим последние проекты Кредитного союза сотрудников Гарвардского университета, которые касаются финансовой помощи иностранным учащимся.

1. Гарвардский университет и Кредитный союз сотрудников Гарвардского университета заключили партнерское соглашение, которое откроет доступ к кредитам для иностранных аспирантов. Этот источник займов для 3300 иностранных аспирантов университета (без привлечения поручителей) решает проблему финансирования обучения, особенно после того как крупнейшие кредиторы ушли с рынка кредитования иностранных студентов в период глобального кризиса.

2. Ранее Гарвардский университет подписал соглашение с Кредитным союзом сотрудников Гарвардского университета, которое открыло доступ иностранным студентам к займам на образование. Кроме того, иностранные студенты Гарвардского колледжа имеют доступ к специальной программе финансовой помощи.

В случае финансовой несостоятельности, неплатежеспособности сотрудники или студенты университета обращаются в Агентство по кредитному консультированию (Credit counseling agency). На сайте Ас-

⁹ <http://www.fico.com/ru/Pages/default.aspx>

социации независимых агентств по потребительскому кредитному консультированию (AICCCA, Association of Independent Consumer Credit Counseling Agencies¹⁰) представлена информация о 31-ой организации, действующей на территории США по штатам. Агентства предоставляют следующие виды услуг:

- кредитное консультирование (оценка текущего финансового положения; анализ доходов, расходов и активов; предложения по улучшению финансового состояния, включая обращение в социальные службы, использование образовательных материалов, следование разработанному плану по управлению долгом);
- управление задолженностью по кредитам (составление персонального бюджета для эффективного управления финансовыми ресурсами и долгами; взаимодействие с кредиторами в целях снижения штрафов за просрочку по платежам и неплатежи, размера ежемесячных платежей, пролонгирования срока для выплаты долга);
- жилищное консультирование (по вопросам недопущения потери права выкупа заложенного имущества);
- консультирование по вопросам банкротства (предложения и обучение физических лиц по вопросам недопущения банкротства, а также организации персональных финансов в пост дефолтный период);
- образовательные услуги в области финансов (курсы, тренинги, информационные материалы по различным аспектам финансов и для разных категорий граждан – бюджетирование, финансовые калькуляторы, образовательные кредиты и организация бюджета для поступления в колледж, в период обучения и после него, финансовое планирование для ветеранов и военнослужащих¹¹ и др.).

Отметим, что в США доля каждого участника кредитного союза застрахована федеральным правительством, а точнее специализированным федеральным независимым агентством Национальной Администрацией Кредитных Союзов (NCUA – National Credit Union Administration). Данное Агентство выдает разрешение на деятельность, регулирует и страхует федеральные кредитные союзы. Участники кредитного союза напрямую не оплачивают страховку. Это делают кредитные союзы в зависимости от совокупной суммы застрахованных долей и депозитов в

¹⁰ Официальный сайт AICCCA / <http://www.aiccca.org/>

¹¹ По данным американской статистики, 93% военнослужащих США имеют ипотечные кредиты и 91% – не менее 1 кредитной карты.

кредитном союзе. К кредитным союзам предъявляется требование осуществлять взносы агентству в размере 1% от суммы долей и депозитов. Максимальная сумма страхового возмещения, как и для банковских депозитов, составляет 250 000 долл. Если участник кредитного союза имеет в нем более одного счета, суммы по ним складываются и страхуются в совокупности.

Приведем пример расчета суммы страхового возмещения по счетам в кредитном союзе. Двое сотрудников или студентов университета являются мужем и женой. Каждый имеет индивидуальный счет на сумму 250 000 долл. Вместе они владеют совместным счетом в сумме 500 000 долл. Каково будет страховое возмещение семьи? Каждый индивидуальный счет страхуется на 250 000 долл., т.е. в совокупности по двум счетам семья получит $250\,000 * 2 = 500\,000$ долл. Совместный счет страхуется отдельно от индивидуальных счетов. Поэтому он делится на два. Таким образом, в итоге семья получит 1 млн. долл.

Одной из важных составляющих кредитно-страховых механизмов управления финансовыми рисками российских университетов должны стать организации, предоставляющие консультационные услуги по образовательным кредитам и финансированию обучения в университетах. В США, например, действует Центр по финансовому долговому просвещению студентов (Student Debt Financial Education Center), который обеспечивает будущих и настоящих студентов и их семьи информацией, необходимой для принятия оптимальных финансовых решений в части высшего образования, не прибегая к дополнительному кредитованию или кредитным картам. Вместе с тем, в США сохраняется высокий долг у студентов (таблица 3).

Неотъемлемой частью стабильной и эффективной экономической деятельности зарубежного вуза является страхование. Например, Университет Вашингтона¹² (University of Washington) предлагает страховые программы для различных категорий сотрудников и студентов:

- преподаватели, сотрудники (4 программы медицинского страхования и 3 программы покрытия стоматологических расходов, программа страхования жизни и программа страхования от несчастного случая¹³) (таблица 4);
- временные сотрудники;
- пенсионеры – бывшие сотрудники (медицинское страхование, страхование жизни);

¹² Официальный сайт Университета Вашингтона / <http://www.washington.edu>

¹³ Life and Accidental Death & Dismemberment Insurance.

Показатели кредитной задолженности студентов США в 2012 г.¹⁴

№ п.п.	Показатель	Значение
1	Совокупный долг по кредитам	Более 1 трлн. долл. (превышает долг по кредитным картам и автокредитам в стране)
2	Доля выпускников колледжей, имеющих задолженность по кредитам	66% в 2011 г.
3	Средняя сумма задолженности выпускника	26 600 долл. в 2011 г.
4	Средняя сумма ежемесячного платежа студентов с дипломом бакалавра	350 долл.
5	Средний период выплаты долга студентов с дипломом бакалавра	18 лет
6	Средняя сумма ежемесячного платежа студентов с дипломом магистра	448 долл.
7	Средний период выплаты долга студентов с дипломом магистра	22 года
8	Средний объем гранта на 1 очного студента государственного вуза (4 года обучения)	5 750 долл.
9	Средний объем гранта на 1 очного студента государственного колледжа (2 года обучения)	4 350 долл.
10	Средний объем гранта на 1 очного студента частного некоммерческого вуза (4 года обучения)	15 680 долл.
11	Доля выпускников коммерческих колледжей, имеющих долг по частным кредитам	64%
12	Доля студентов колледжей, имеющих не менее 1 кредитной карты	84%
13	Доля студентов, имеющих более 4 кредитных карт	50%
14	Доля студентов, осуществляющих оплату расходов на обучение кредитными картами	90%
15	Доля студентов, имеющих кредитные карты и вносящих на них плату на обучение	30%

- студенты (местные и иностранные) (таблица 5).

- выпускники – сотрудники (таблица 6).

¹⁴ Составлено по данным сайта American Consumer Credit Counseling / <http://www.consumercredit.com/about-us.aspx>

**Характеристика страховых программ для преподавателей и сотрудников
Университета Вашингтона**

<i>Страховая программа</i>	Сумма страхового покрытия	Ежемесячный страховой взнос
<i>Базовая программа страхования жизни и от несчастного случая</i>	25 000 долл. на случай смерти по любым причинам и 5000 долл. на случай смерти от несчастного случая	4,08 долл. оплачивает университет
<i>Дополнительная программа страхования жизни</i>	Страховое покрытие на случай смерти по любой причине. Сумма покрытия в дополнение к базовому варьируется от 10 000 долл. до 750 000 долл.	Варируется в зависимости от возрастной группы (от 0,024 долл. на 1000 долл. покрытия для группы менее 25 лет до 1,287 долл. для группы более 70 лет)
<i>Базовая программа страхования жизни для родственников</i>	2 500 долл. на случай смерти супруга по любым причинам; 2 500 долл. – на каждого ребенка.	Преподаватель/сотрудник оплачивает 0,5 долл. за семью в независимости от количества родственников
<i>Дополнительная программа страхования жизни от несчастного случая преподавателей/ сотрудников и их родственников</i>	Страховое покрытие от 25 000 долл. до 250 000 долл.	<ul style="list-style-type: none"> • только преподаватель/сотрудник (0,2–2,0 долл.); • преподаватель/сотрудник и родственники (0,3–3,0 долл.); • супруг с детьми (10 000–100 000 долл.); • супруг без детей (12 500–125 000 долл.); • дети преподавателя / сотрудника, если есть супруг (1250–12 500 долл.); • дети преподавателя/сотрудника, если нет супруга (2500–25 000 долл.)

Местным студентам и их родственникам предлагается программа добровольного страхования здоровья (The Student Health Insurance Plan¹⁵). Иностранные студентам рекомендуется вступать в эту программу на время учебы в университете. Страховщиком выступает компания Lifewise Assurance Company.

¹⁵ <http://www.washington.edu/ship/>

Таблица 5

Страховые взносы по программе добровольного страхования здоровья студентов Университета Вашингтона на 2013–2014 гг.

График внесения страховых взносов	Количество кварталов	Размер страхового взноса в зависимости от участника программы, долл.			
		Студент	Студент/ Супруги	Семья	Студент/ Ребенок
Ежегодно осенью	4	2 748	6 840	10 308	6 216
Ежегодно зимой	3	2 118	5 223	7 851	4 746
Ежегодно весной	2	1 412	3 482	5 234	3 164
Раз в квартал осенью	1	673	1 663	2 497	1 507
Раз в квартал зимой, весной, летом	1	706	1 741	2 617	1 582

Таблица 6

Размеры ежемесячных страховых взносов по программе страхования здоровья выпускников-сотрудников Университета Вашингтона на 2012–2013 гг.

Порядок оплаты страховых взносов	Размер страхового взноса в зависимости от участника программы, долл.			
	Студент	Студент/ Супруги	Студент, супруг/ Дети	Студент /Дети
За счет собственных средств и средств университета*	Только университет	108,3	178,2	69,8
За счет собственных средств**	293,3	602,9	802,5	493,0

* Университет оплачивает 65% страхового взноса за родственников.

** Основанием является уход в академический отпуск, работа без оплаты (взаимные услуги).

Для выпускников (аспирантов), поступивших на работу в этот университет, и их родственников действует отдельная программа медицинского страхования (Graduate Appointee Insurance Program¹⁶). Страховка покрывает расходы на медицинскую помощь, стоматологические и офтальмологические услуги. Страховщиком, как и по первой программе, является компания Lifewise.

Опыт зарубежных университетов свидетельствует о широком использовании страховых механизмов в их деятельности, в первую очередь, по страхованию жизни и здоровья сотрудников и студентов, час-

¹⁶ <http://www.washington.edu/admin/hr/benefits/insure/gaip/>

точно и/или полностью финансируемому за счет университета. В России наряду с традиционными страховыми схемами с участием университета, сотрудников, студентов и страховых компаний возможна такая форма организации страхования университетов как общество взаимного страхования.

Еще одним финансовым механизмом управления рисками университета можно считать корпоративные пенсионные программы. Интересен опыт Кембриджского университета, который участвует в четырех пенсионных программах.

1) Университетская программа пенсионного обеспечения (The Universities Superannuation Scheme, USS).

2) Пенсионная программа для вспомогательного персонала по учебной и исследовательской деятельности Кембриджа (The Cambridge University Assistants' Contributory Pension Scheme, CPS), организованная в 1923 г. Университет ежегодно вносит 14,6 млн. ф. стрл. на покрытие дефицита программы в течение 14 лет начиная с августа 2011 г.

3) Две программы для персонала издательства университета Cambridge University Press.

Университетская программа пенсионного обеспечения (USS¹⁷) является ведущей пенсионной программой в Великобритании, организованной совместно университетами, колледжами и иными организациями сферы высшего образования для своих сотрудников. В настоящее время в программе участвуют 374 учреждения высшего образования. Поступая на работу в эти учреждения, физические лица автоматически становятся участником пенсионной программы. Работодатели-участники программы финансируют программу на взаимной основе. Это важное преимущество по сравнению с индивидуальными корпоративными пенсионными системами, которые требуют значительных затрат на организацию и, главное, финансирование выплат. Порядок финансирования USS, а точнее, доля каждого университета, пересматривается один раз в три года. С 1.10.2009 г. по настоящее время она составляет 16% от фонда оплаты труда. Приведем некоторые фактические данные, характеризующие масштаб данной пенсионной системы (рис. 2).

Важно отметить, что пенсионные выплаты сотрудникам университетов и колледжей в Соединенном Королевстве, участвующим в тех или иных пенсионных программах, являются застрахованными государством. В соответствии с положениями Закона «О пенсиях» от 2004 г. был создан государственный орган, названный как Фонд по защите

¹⁷ <http://www.uss.co.uk/Pages/default.aspx>



Рис. 2. Динамика объема фонда USS за 2012 г. (конец года – 31 марта)¹⁸

пенсий¹⁹ (Pension Protection Fund). Он является подотчетным Парламенту. Его задача состоит в обеспечении компенсаций университетам—участникам пенсионных программ в случае неплатежеспособности одного из них и нехватки активов в пенсионной программе. Ежегодно каждая пенсионная программа оплачивает обязательный взнос в Фонд по защите пенсий.

Необходимость внедрения кредитных, страховых механизмов в деятельность российских вузов очевидна и обусловлена не только задачей повышения эффективности управления финансовыми рисками университета и государства в целом, но и задачей повышения конкурентоспособности, репутации и престижа российских высших учебных заведений на мировой арене. В трех наиболее авторитетных мировых рейтингах представлены 15 российских университетов (таблица 7)²⁰. РЭУ им. Г. В. Плеханова впервые попал в один из трех мировых рейтингов.

Таким образом, российские высшие учебные заведения должны взять на вооружение опыт и традиции ведущих мировых университетов по организации кредитно-страховых механизмов. Они требуют тщательного изучения и внедрения в крупнейших российских университетах с учетом национальной специфики и действующей нормативно-правовой базы.

Используемые источники

1. Корпоративные страховые программы в российских вузах / Под ред. И.П. Хоминич.М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012.

¹⁸ Составлено по данным USS Members' Annual Report 2012.

¹⁹ Официальный сайт Фонда по защите пенсий Объединенного Королевства / <http://www.pensionprotectionfund.org.uk/Pages/homepage.aspx>

²⁰ QS World University Rankings, 2012 Report. / http://www.itesm.la/archivos/QS_World_University_Rankings.pdf

Позиция российских университетов в мировых рейтингах²¹

Название университета	QS World University Ranking 873 (2012-2013 гг.)	Times Higher Education World Universities Ranking 400 (2012-2013 гг.)	Academic Ranking of World Universities 500 (2013 г.)
МГУ им. М.В. Ломоносова	116-е место	214-е место	79-е место
СПбГУ	253-е место	-	344-е место
МГТУ им. Н.Э. Баумана	352-е место	-	-
МГИМО	367-е место	-	-
Новосибирский государственный университет	371-е место	-	-
Уральский федеральный университет	498-е место	-	-
Российский университет дружбы народов	521-е место	-	-
Высшая школа экономики	525-е место	-	-
Томский государственный университет	568-е место	-	-
Дальневосточный федеральный университет	612-е место	-	-
Томский политехнический университет	618-е место	-	-
РЭУ им. Г.В. Плеханова	626-е место	-	-
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского	651-е место	-	-
Казанский федеральный университет	706-е место	-	-
МИФИ	-	242-е место	-

2. Страховые механизмы реформирования социальной сферы: Монография/ И.П. Хоминич, Ю.Ю. Финогорова, Н.Ф. Челухина, О.В. Саввина. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012.
3. Официальный сайт Кембриджского университета / <http://www.cam.ac.uk/>
4. Официальный сайт Университета Вашингтона / <http://www.washington.edu>
5. Официальный сайт Гарвардского университета / <http://www.harvard.edu/>
6. USS Members' Annual Report 2012.
7. Официальный сайт Фонда по защите пенсий Объединенного Королевства / <http://www.pensionprotectionfund.org.uk/Pages/homepage.aspx>

²¹ Составлено по данным сайтов: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2012>; <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2012-13/world-ranking>; <http://www.shanghai ranking.com/ARWU2013.html>

Инвестиционные фонды недвижимости. Понятие и виды

В статье рассматривается сущность понятия инвестиционного фонда недвижимости, классификации фондов недвижимости по различным основаниям (организационно-правовая форма, инвестиционная политика).

Ключевые слова: инвестиционный фонд недвижимости, траст, паевой инвестиционный фонд, инвестиционная стратегия.

Investment funds of real estate. Concept and types

In article the essence of concept of investment fund of real estate, classification of funds of real estate by the various bases (an organizational and legal form, investment policy) is considered.

Keywords: investment fund of real estate, trust, mutual investment fund, investment strategy.

Под инвестиционным фондом недвижимости принято понимать финансового посредника, компанию, имущественный комплекс, механизм преобразования сбережений в инвестиции в недвижимость. Данное понятие также используется для обозначения ценной бумаги, выпущенной фондом. Безусловно, каждое значение раскрывает определенную сторону этого института.

На наш взгляд, инвестиционный фонд недвижимости — это финансовый посредник, который привлекает средства через выпуск (выдачу) ценных бумаг или заключение договоров и инвестирует в недвижимое имущество, права на недвижимое имущество и иные активы в целях получения прибыли. Фонд недвижимости распределяет полученные доходы среди инвесторов в соответствии с количеством принадлежащих им ценных бумаг фонда.

Многообразие инвестиционных фондов недвижимости ограничено только степенью креативности учредителей фонда (управляющих компаний, инвестиционных банков), спросом инвесторов на данный финансовый инструмент и действующими нормативно-правовыми актами. Развитие этой категории институциональных инвесторов по всему миру привело к появлению фондов, стратегии которых представляют собой комбинации инвестиций в различные секторы рынка недвижимости, географические регионы и имеющие разные фокусы инвестирования.

Организационно-правовая форма

Фонды недвижимости могут быть созданы в виде корпорации (корпоративный тип), имущественного комплекса (контрактный тип) или траста.

Корпоративная форма широко распространена во всем мире. Она используется в таких странах как США, Австралия, Германия, Италия, Япония. Инвестиционный фонд недвижимости создается в форме акционерной компании, которая при соблюдении ряда требований освобождается от уплаты налога на прибыль, налоги платят только акционеры компании. Если акции фонда обращаются на фондовой бирже, ликвидность данного вида активов повышает его привлекательность для инвесторов. В некоторых странах фонды создаются в форме закрытой частной компании. Как правило, эта форма распространена на развивающихся рынках (например, в Индии).

При контрактной форме организации фонд представляет собой имущественный комплекс, управляемый профессиональным участником финансового рынка. Юридическим лицом фонд недвижимости не является. Управляющей активами фонда компанией могут выступать коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, брокеры и другие финансовые посредники. Инвестор получает не акции, а инвестиционные паи (это название доли в фонде контрактного типа, принятое в России, в ряде стран именуется «долей» (share)), которые удостоверяют его право на долю в общей собственности (чистых активах фонда). Управляющая компания обычно выступает в качестве инициатора создания фонда и отвечает перед инвесторами за надлежащее управление его активами. Указанные фонды получили широкое распространение в таких странах как Россия, Бразилия, Франция, Германия, Япония и др.

Траст — это явление англосаксонской правовой системы. Траст как организационная форма создания фонда недвижимости во многом схожа с контрактной формой, которая действует в странах романской правовой системы. Существенное отличие состоит в том, что учредитель доверительного управления не теряет право собственности на переданные попечителю (трасти) активы. Попечитель и доверительный управляющий выполняют одни и те же функции. Они несут одни и те же обязательства. Трасты бывают открытыми (open-end) и закрытыми (close-end). В первом случае каждый новый инвестор получает от трасти новые доли (units), во втором случае, чтобы стать инвестором закрытого траста нужно купить долю у существующего инвестора. Трасты распространены в Великобритании, Новой Зеландии, Виргинских островах.

Фонды недвижимости в силу относительно долгосрочного характера инвестиций являются фондами закрытого типа. Количество акций (паев) является ограниченным, отражается в уставных документах фонда. Владельцы долей в фондах недвижимости, как правило, не могут потребовать от управляющей компании погашения принадлежащих им долевых ценных бумаг фонда, кроме отдельных случаев, которые обычно предусмотрены законодательством. У инвесторов есть возможность купить доли в фонде у текущих владельцев на фондовой бирже или на внебиржевом рынке. Продать акции (паи) также можно третьим лицам, если это право не ограничено уставными документами фонда, либо законом.

Законодательство в ряде случаев предъявляет требования к поддержанию ликвидного вторичного рынка акций (паев) инвестиционных фондов недвижимости. А именно: фонд (траст) обязан пройти процедуру листинга на фондовой бирже для осуществления своей деятельности.

Отдельно стоит рассмотреть фонды недвижимости, доступные практически неограниченному кругу инвесторов, и фонды недвижимости, инвестировать в которые могут только квалифицированные инвесторы. Разделение потенциальных участников фонда на квалифицированных и неквалифицированных возможно двумя способами: экспертным и формальным. Экспертный подход предполагает отнесение лица к соответствующей категории инвесторов судом на основании норм законодательства и мнения экспертов. В настоящее время повсеместно применяется формальный подход, который базируется на количественных показателях. Например, в России к таким критериям относят: опыт работы в компаниях — профессиональных участниках рынка, стоимость инвестиций в ценные бумаги и производные финансовые инструменты, объем в денежном эквиваленте и количество сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами (для физических лиц).

Инвестиционная политика

Фонд недвижимости может фокусироваться на том, чтобы быть владельцем недвижимости и (или) девелопером и (или) заниматься только привлечением денег в какой-либо сектор рынка недвижимости. Управлять инвестиционным фондом недвижимости может как внешний (управляющая компания), так и внутренний (Совет Директоров) орган.

Секторальная специализация фондов недвижимости означает, что инвестиции осуществляются в определенный сегмент рынка, указанный в инвестиционной декларации (ином документе) фонде. Это мо-

жет быть жилая недвижимость, офисные, складские помещения, здания промышленного назначения или объекты, предназначенные для сдачи в аренду ритейлерам. Существуют и другие, менее традиционные сектора рынка: башенная элитная недвижимость, здания медицинского назначения (healthcare real estate) или рынок тюремной недвижимости (prison real estate).

Географическая специализация. Существуют фонды недвижимости, ориентированные на конкретные географические регионы. Это могут быть рынки недвижимости одного города, субъекта страны (штата, провинции и пр.), национальный (отдельной страны) или международный рынок.

Обычно стратегия управления фондом находит отражение в публичном заявлении или конфиденциальной формулировке. Учредители фонда указывают на то, как управляющий(ие) активами будут инвестировать средства фонда. Стратегию принято разделять на две составляющие: базовую и специфическую. Базовая составляющая предполагает выбор: будет ли фонд активно или пассивно управляемым, применять подход «сверху вниз» или «снизу вверх», ориентирован на рост или стоимость. Специфическая составляющая делится на стратегии: основную, «добавления стоимости» или ориентированную на поиск возможностей. Конкретные названия, которые выбирают фонды, могут быть различными, но суть одна и та же. Выбор стратегии управления активами фонда недвижимости должен сопровождаться комментариями со стороны менеджмента. В противном случае инвесторы могут быть введены в заблуждение относительно управления средствами фонда.

Что касается пассивной стратегии управления, то она предполагает следование рыночному индексу. В этом случае портфельный менеджер пытается скопировать по составу и структуре некий бенчмарк (эталон) и, таким образом, приблизиться к нему по соотношению риск/доходность. Активная стратегия управления подразумевает, что менеджер делает попытку показать лучший результат по сравнению с рыночным индексом.

Менеджеры фондов недвижимости, как правило, выбирают активную стратегию управления. Это обусловлено следующими причинами:

- 1) Рынок недвижимости неоднороден, на нем сложно найти похожие активы, скопировать индекс;
- 2) Неоднородность рынка недвижимости. Присущая ему относительная информационная неэффективность дает возможности для получения сверхдоходности.

Специфическая составляющая инвестиционной стратегии фонда появляется только при выборе активной стратегии управления.

Активную и пассивную стратегии управления фондом не следует путать с активной и пассивной стратегиями управления недвижимостью. Активная стратегия управления недвижимостью предполагает работы по реконструкции или перепланировке здания, девелоперскую деятельность. Пассивная стратегия подразумевает покупку (аренду) здания и сдачу его в аренду (субаренду), при этом, конечно, проводится текущий ремонт при необходимости.

В практике применяется стратегия «сверху вниз», которая предполагает, что менеджер фонда последовательно анализирует мировую, национальную, региональную и местную экономики, экономическое состояние конкретного города, затем мировой, национальный, региональный и муниципальный рынки недвижимости. Анализ позволяет выявить наиболее оптимальные географические регионы и секторы рынка недвижимости для целей инвестирования. Далее менеджер фонда ищет непосредственные активы для приобретения.

Стратегия «снизу вверх» подразумевает, что управляющий активами фонда недвижимости концентрирует свое внимание на характеристиках активов (объектов недвижимости). При этом он не рассматривает общеэкономические условия, состояние рынка недвижимости. Данная стратегия управления фондом нацелена на поиск недвижимости, которая обладает наибольшей инвестиционной привлекательностью. Решение о приобретении целиком основано на свойствах объекта.

Как правило, менеджеры фондов применяют подход «сверху вниз», что отражает концепцию управления портфелем, а не совокупностью разрозненных объектов недвижимости. На заре своего развития фонды недвижимости использовали главным образом предпринимательский подход (или подход сделок), т.е. стратегию «снизу вверх». Здание приобреталось или продавалось на основе анализа параметров предполагаемой сделки. Менеджеры ориентировались на то, являлась ли цена объекта выгодной или нет. Влияние сделки на портфель в целом не рассматривалось. В настоящее время менеджеры фондов недвижимости анализируют, каким образом покупка или продажа того или иного актива влияют на портфель. Стратегия «снизу вверх» используется все реже.

На практике большое внимание уделяется стратегии стоимости и стратегии роста. В первом случае менеджер фонда ищет недооцененные активы, покупка которых дает возможность получить доходность, существенно превышающую среднерыночную, за некий период времени. Во втором случае управляющий активами нацелен на создание

такого портфеля, который, по его мнению, будет приносить наибольший доход (в виде арендных платежей, например) на вложенный капитал, и (или) ожидает наибольшего роста этого дохода. Стратегия роста, как правило, предполагает больший период инвестирования.

Большая часть инвестиционных фондов недвижимости выбирает стратегию роста, поскольку при таком варианте рассматривается портфель активов, а не индивидуальные недооцененные объекты недвижимости.

Основные характеристики специфических стратегий

Основная стратегия управления фондом недвижимости ориентирована на получение оптимального соотношения риск/доходность и доходности, равной среднерыночной, путем создания портфеля из высококлассных активов с заранее ограниченным уровнем левериджа. Более высокая (по сравнению со среднерыночной) доходность может быть получена за счет добавления в портфель актива, который имеет более высокий риск, но при низкой корреляции с другими активами в портфеле.

Используется и стратегия добавления стоимости. В этом случае менеджер пытается получить сверхдоходность путем приобретения в состав портфеля активов среднего качества и применения более высокого уровня левериджа, чем в основной стратегии. При этом может осуществляться поиск рынков, сталкивающихся с недостатком предложения, либо перепланировкой, реконструкцией, редевелопментом зданий, позволяющим изменить целевой рынок объекта недвижимости.

Что касается стратегии поиска возможностей, то при таком варианте имеются в виду большой спектр инструментов для получения доходности выше среднерыночной, в первую очередь, высокий уровень риска активов и существенный леверидж (от 70%). Менеджер фонда может взять на себя задачу заполнить пустующие помещения в невыгодно расположенном офисном здании, либо приобрести офисный центр, в котором нет ни одного арендатора, на рынках с избытком предложения. Рассматриваемая стратегия управления, как видно, предполагает не только попытки предсказать изменение рыночных тенденций, но и личную заинтересованность менеджмента фонда в части продвижения своих объектов на рынке.

Исходя из сказанного, можно отметить, что существует множество различных видов инвестиционных фондов недвижимости. Они могут кардинально отличаться друг от друга и, соответственно, иметь различные показатели эффективности деятельности. Это говорит о том, что даже осуществляя инвестиции в такой на первый взгляд простой инструмент как недвижимость через коллективные формы инвестирования,

следует иметь в виду необходимость диверсификации своих вложений. Кроме того, большое разнообразие фондов дает инвестору доступ на практически любые рынки и сегменты рынка недвижимости. С другой стороны, инвестор сегодня должен быть чрезвычайно осторожен при выборе инвестиционного фонда недвижимости. Не стоит полагаться на то, что рынок недвижимости отличается более высокой стабильностью и прогнозируемостью, чем, например, рынок акций. И здесь есть активы с высоким, а иногда и более высоким уровнем риска.

В России, к сожалению, рынок инвестиционных фондов недвижимости сегодня отличается незначительным разнообразием инструментов. В частности, нужно отметить существенную нехватку фондов корпоративного типа, которые получили в последние два десятилетия серьезное развитие по всему миру, и стали появляться там, где раньше существовали только контрактные фонды недвижимости. Тем не менее, развитие индустрии фондов недвижимости представляется неизбежным на пути становления современного финансового рынка в нашей стране. И в связи с этим в недалеком будущем можно ожидать появления новых видов инвестиционных фондов недвижимости в России.

Используемые источники

1. Об инвестиционных фондах: федер. закон: [от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ : в посл. ред. от 23 июля 2013 г.] [Электронный ресурс]. — Электронные дан. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12124999/> свободный. — Загл. с экрана.
2. Положение о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами [Электронный ресурс]: [утверждено Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 18 марта 2008 г. № 08-12/пз-н]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12060004/>, свободный. — Загл. с экрана.
3. Абрамов, А.Е. Инвестиционные фонды: Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России / А.Е. Абрамов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Parker, David «Global Real Estate Investment Trusts» / David Parker. — Chichester: Willey-Blackwell, 2011.
5. Real estate PE funds not for retail investors [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://indian-mutualfund.blogspot.com/2011/07/real-estate-pe-funds-not-for-retail.html>, свободный. — Загл. с экрана. — Размещ. 7/13/11.
6. The Next Real Estate Boom: Prison Cells? [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://abcnews.go.com/Business/Economy/story?id=7116140&page=1>, свободный. — Загл. с экрана.
7. European Public Real Estate Association. Global REIT Survey, September 2011.

Соломатина А. С.
аспирант,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

Формирование многофакторной модели оценки конкурентоспособности страховой компании

Для описания степени влияния факторов конкурентоспособности и ключевых показателей всех возможных составляющих сбалансированной системы показателей (ССП) было проведено исследование на основе многофакторной модели. Процедура экспертного исследования, характер и сила влияния ключевых показателей ССП на конкурентоспособность страховой компании, а также результаты расчетов представлены ниже.

Ключевые слова: конкурентоспособность страховой компании, когнитивное моделирование, рекомбинация, оценка конкурентоспособности, факторы конкурентоспособности, сбалансированная система показателей.

Formation of multifactor model assessing the competitiveness of the insurance company

To describe a degree of influence the competitiveness factors and KPI's of all possible components the BSC there has been an expert study conducted on the basis of multi-factor model. The procedure of the expert studies, the nature and strength of KPI' influence on the competitiveness of insurance company and the calculation results are shown below.

Keywords: the competitiveness of the insurance company, cognitive modeling, recombination, competitiveness assessment, competitive factors, the balanced scorecard (BSC).

В условиях современного рынка страховых услуг конкурентоспособность страховой компании представляет собой слабоструктурированную систему, а собственно, задача обеспечения конкурентоспособности — слабоструктурированную задачу. В силу указанных обстоятельств, для анализа развития той или иной слабоструктурированной системы целесообразно применение когнитивного подхода, что позволяет фиксировать представление об исследуемой системе в виде формальной модели, выявлять логику развития событий и процессов. Исходным положением когнитивного подхода является составление когнитивной карты, анализ которой дает детализированное отображение слабоструктурированной системы и ее процессов, позволяет выявить наиболее значимые факторы, характеризующие систему и влияющие на нее.

В общем виде когнитивная карта обеспечения конкурентоспособности страховой компании представлена на рисунке 1.

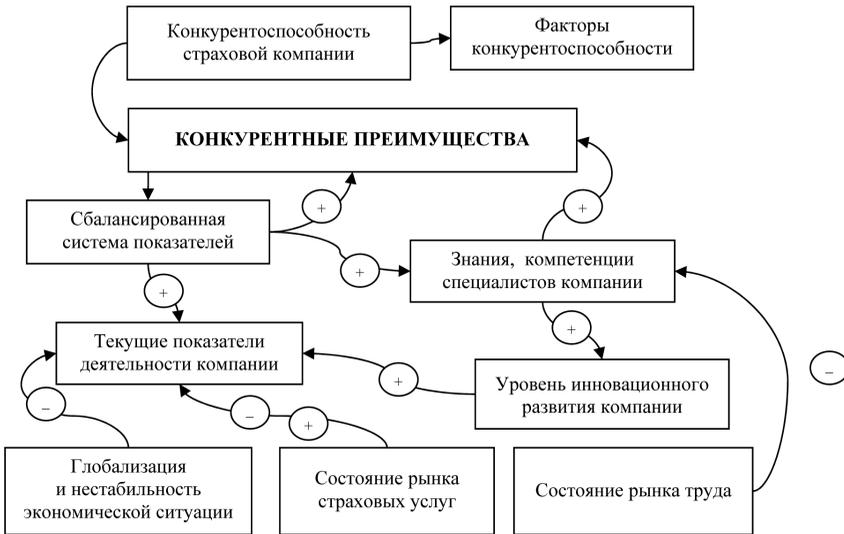


Рис. 1. Когнитивная карта обеспечения конкурентоспособности современной страховой компании

Когнитивную модель обеспечения конкурентоспособности современной страховой компании можно представить как кортеж вида ¹:

$$K = \langle M, F \rangle, \tag{1}$$

где 1) $M(M_1, M_2)$ – ориентированный граф (когнитивная карта);
 M_1 – множество вершин ориентированного графа, представляющих собой факторы конкурентоспособности страховой компании

$$M_1 = \{m_1^i \mid m_1^j \in M_1\}, i = \overline{1, n}$$

M_2 – множество дуг, соединяющих вершины между собой

$$M_2 = \{m_2^j \mid m_2^j \in M_2\}, j = \overline{1, n}$$

2) $F = F\{M_1, M_2\}$ – функционал преобразования дуг.

Вершина M_1 – обеспечение конкурентоспособности страховой компании, остальные вершины представляют собой факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества страховой компании

¹ Максимов В.И. Аналитические основы применения когнитивного подхода при решении слабоструктурированных задач / В.И. Максимов, Е.К. Корноушенко // Труды ИПУ РАН: Сб. науч. тр. М.: ИПУ РАН, 1998. С. 103–109.

(рисунок 1). Влияние m_1^i на m_1^j в изучаемой ситуации может быть положительным (знак «+» означает, что изменение одного фактора приводит к увеличению влияния зависимого фактора на конкурентоспособность), отрицательным (знак «-» — к уменьшению влияния зависимого фактора на конкурентоспособность), или отсутствовать.

Таким образом, решение проблемы повышения конкурентоспособности страховой компании в условиях современного рынка страховых услуг с применением когнитивного моделирования позволяет представить структуру этой проблемы, а разработка когнитивной карты обеспечения конкурентоспособности адекватно отразить субъективные представления исследуемой проблемы. Вместе с тем, в целях оценки конкурентоспособности страховой компании и изучения влияния ключевых показателей деятельности страховой компании на конкурентоспособность необходимо разработать экономико-математическую модель для описания стохастических связей и закономерностей, обусловленных воздействием множества факторов внешней и внутренней среды организации. Для описания степени влияния факторов конкурентоспособности и соответствия им ключевых показателей всех возможных составляющих ССП было проведено исследование на основе многофакторной модели. В рамках выполнения настоящей разработки в 2013 году было организовано исследование с привлечением специализированной фирмы в рамках следующих направлений — «Изучение актуальных экспертных мнений в области показателей деятельности страховых компаний»².

Стандартная процедура построения указанной модели включает несколько этапов и представлена на рисунке 2.

Для выявления степени влияния показателей ССП на конкурентоспособность российских страховых компаний целесообразно исследование факторов конкурентоспособности на основе многофакторной модели:

$$K_{CK} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot F_i, \quad (2)$$

где K_{CK} — теоретическая конкурентоспособность страховой компании, баллы;

F_i — факторы конкурентоспособности компании ($i = 1, \dots, n$), баллы;

α_i — степень влияния фактора F_i на показатель K_{CK} , устанавливаемая эмпирически, доли единицы.

² В рамках выполнения настоящей разработки в марте 2013 г. было организовано специальное исследование с привлечением фирмы ООО «БИТУБИ Групп», генеральный директор С.В. Лапшин (121357 Россия, г. Москва, ул. Полоцкая, д. 5)



Рис. 2. Процедура построения многофакторной модели оценки конкурентоспособности страховой компании

Исследование базировалось на следующих основных положениях:

1. Исследованию подвергались все обоснованные теоретически факторы конкурентоспособности (соответствующие определенным ключевым показателям ССП) из групп факторов (соответствующих различным возможным составляющим Сбалансированной системы показателей): «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и развитие», «Инновации», «Мотивация», «Топ-менеджмент» (7 групп факторов по 7 составляющим ССП).

2. Оценка влияния факторов на конкурентоспособность страховой компании проводилась методом экспертных оценок на основе опроса.

Выбор оптимального состава экспертов для максимального достижения целей и задач исследования был организован так, чтобы каждый из них отвечал следующим основным требованиям:

Опрос экспертов проводился по анкетам, содержащим вопросы, ориентированные на определение значимых факторов конкурентоспособности (ключевых показателей деятельности) страховой компании, оказывающих наиболее сильное влияние на уровень конкурентоспособности компаний.

Учитывая то, что между ССП и факторами конкурентоспособности отсутствует детерминированная или стохастическая взаимосвязь, целесообразно для установления их соответствия использовать методы синектики, в том числе метод рекомбинации. Рекомбинация как метод синектики представляет собой установление соотношений между параметрами, не имеющими детерминированной или стохастической связи, на основе генетического алгоритма³.

В соответствии задачам наиболее важными представляются группы факторов конкурентоспособности компании, отвечающие составляющим ССП «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и развитие», «Инновации», «Мотивация» и «Топ-менеджмент» (рисунок 3).

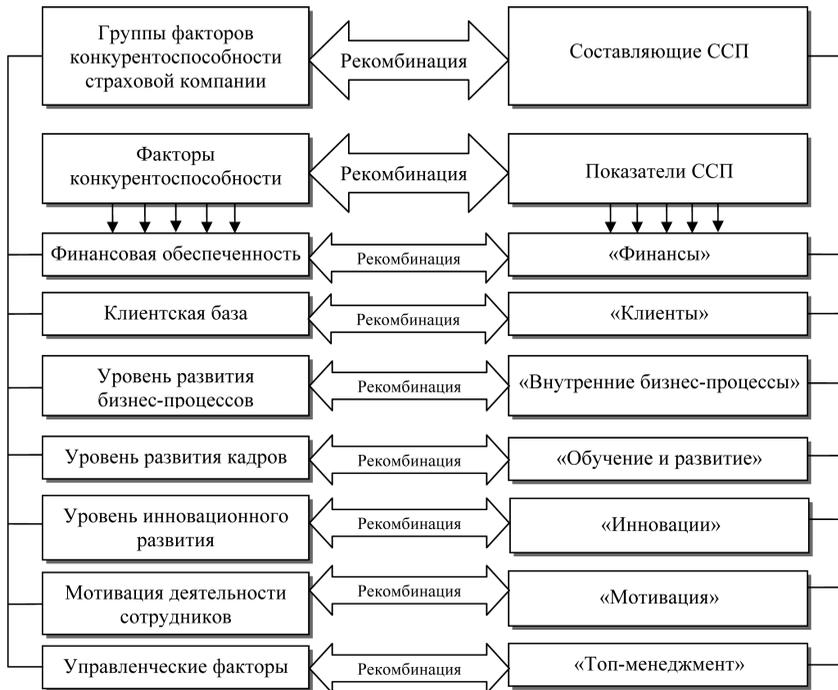


Рис. 3. Взаимосвязь наиболее значимых факторов конкурентоспособности ключевых показателей ССП страховой компании

³ См.: Трофимова Л.А., В.В. Трофимов. Управленческие решения: методы принятия и реализации. СПб.: Изд-во СПбГУФ, 2011. С. 170.

В результате исследования была выявлена удельная степень влияния групп факторов ССП, являющихся применимыми и наиболее значимыми с точки зрения влияния на результирующий показатель конкурентоспособности $K_{СК}$, как видно из формулы (3).

$$K_{СК}^u = 0,187 \times F_1 + 0,176 \times F_2 + 0,168 \times F_3 + 0,152 \times F_4 + 0,147 \times F_5 + 0,115 \times F_6 + 0,081 \times F_7, \quad (3)$$

где F_1 – группа факторов «Обучение и развитие»;

F_2 – группа факторов «Клиенты»;

F_3 – группа факторов «Финансы»;

F_4 – группа факторов «Инновации»;

F_5 – группа факторов «Мотивация»;

F_6 – группа факторов «Внутренние бизнес-процессы»;

F_7 – группа факторов «Топ-Менеджмент».

Коэффициент конкордации: 0,69;

Коэффициент детерминации: 0,72;

Статистика Дарбина-Уотсона: 2,30.

Полученные экспертным путем коэффициенты значимости групп факторов ССП позволили установить, что определяющее влияние на уровень конкурентоспособности современной страховой компании оказывают группы факторов «Обучение и развитие», «Клиенты», «Финансы», «Инновации», «Мотивация» (рисунок 4).

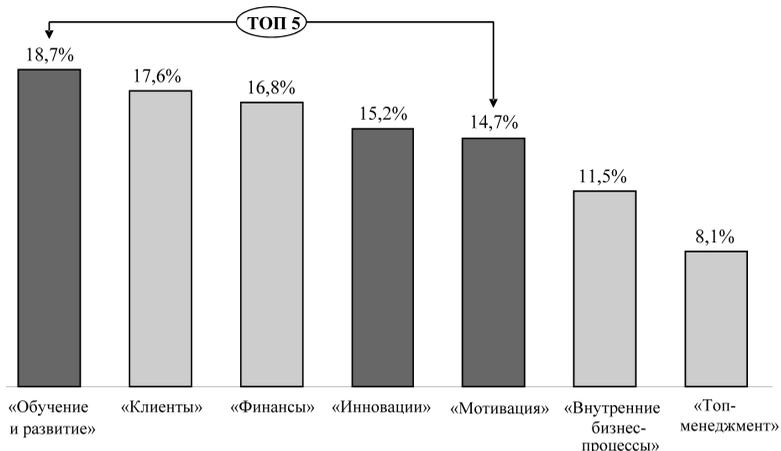


Рис. 4. Ранжирование групп факторов по степени влияния на конкурентоспособность страховой компании в процессе сделки купли/продажи

Ведущую позицию по степени влияния на уровень конкурентоспособности страховой компании занимает группа факторов «Обучение и развитие» что обуславливает исключительную значимость профессиональной компетентности специалистов для обеспечения конкурентоспособности страховой компании в условиях устойчивого финансового управления страховой компании.

Так, отток ценных специалистов при купле/продаже страховой компании в случае, если новый гендиректор или собственник не сможет обеспечить заинтересованность и нормальный режим работы ключевым специалистам присоединяемой компании, грозит серьезными потерями клиентской базы и упущенной выгодой. При этом группа факторов «Топ-менеджмент» объяснимо оказалась наименее значимой по оценкам экспертов, поскольку данный фактор играет незначительную роль в процессе сделки купли-продажи страховой компании, так как в большинстве случаев новый собственник меняет топ-менеджмент. Причинами этого могут быть: а) необходимость в управленцах для реализации новых идей и развития направлений, с которыми прежние менеджеры не имели дела; б) бизнес-культура новых собственников может отличаться от той, что была принята в страховой компании (иное восприятие рисков, другой взгляд на бизнес-процессы и другое) и другие.

Таким образом, экспертное исследование показало, что наряду с распространёнными в страховой отрасли показателями (относящиеся к группам факторов «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы») для оценки конкурентоспособности страховых компаний, традиционно рассматриваемых при осуществлении сделок купли/продажи, необходимо учитывать группы факторов «Обучение и развитие», «Инновации», «Мотивация». Вместе с тем, следует иметь в виду, что данные группы факторов включают в себя ключевые показатели, которые могут идентифицироваться, регулироваться и управляться страховой компанией и являются определяющими для обеспечения ее конкурентоспособности. В результате исследования была выявлена удельная степень влияния ключевых показателей входящих в значимые группы факторов для оценки конкурентоспособности («Обучение и развитие», «Инновации», «Мотивация»), уравнение регрессии в виде формулы (2) на основе аппроксимации опытных данных представлено ниже:

$$K_{CK}^M = \sum_{i=1}^k \beta_i^{y_0} \cdot Q_i, \quad (4)$$

где Q_i – ключевой показатель, относящийся к одной из групп факторов F_i ;

β_i^{y0} – удельная степень влияния ключевого показателя Q_i на показатель конкурентоспособности страховой компании, установленная эмпирически.

$$K_{СК}^M = 0,15Q_{14} + 0,14Q_{17} + 0,12Q_{21} + 0,10Q_{18} + 0,09Q_{20} + 0,09Q_{19} + 0,09Q_{15} + 0,08Q_{16} + 0,06Q_{22} \quad (5)$$

Коэффициент конкордации: 0,69;

Коэффициенты корреляции: 0,40–0,63;

Коэффициент детерминации: 0,81;

Статистика Дарбина-Уотсона: 2,24.

Исследование на многофакторной модели показало, что основными (ключевыми) показателями составляющих ССП, воздействуя на которые можно влиять на формирование конкурентных преимуществ страховой компании в условиях ее устойчивого финансового управления, являются следующие:

- а) эффективность работы информационной системы (Q_{14});
- б) уровень текучести кадров (Q_{17});
- в) количество сотрудников, повысившие уровень квалификации (Q_{21});
- г) уровень среднемесячной заработной платы по сравнению с конкурентами (Q_{18});
- д) количество предложений по совершенствованию качества страховых услуг на сотрудника (Q_{20});
- е) количество новых внедренных разработок за период (продуктовые, организационно-управленческие и другие инновации) (Q_{19});
- ж) срок получения информации, необходимой для принятия управленческих решений (Q_{15});
- з) уровень удовлетворенности сотрудников работой (Q_{16});
- и) процент сотрудников, удовлетворенных действующей системой мотивации (Q_{22}).

При адекватном финансовом управлении в краткосрочной перспективе для обеспечения конкурентоспособности страховой компании важен учет нефинансовых показателей деятельности компании (показателей страхового сервиса).

Таким образом, наряду с распространенными в страховой отрасли показателями для оценки конкурентоспособности страховых компаний, традиционно рассматриваемых при осуществлении сделок купли/продажи, необходимо учитывать показатели составляющих ССП, относящиеся к квалификации, инновационной активности и мотивации сотрудников («Обучение и развитие», «Мотивация», «Инновации»). Вместе с тем, данные составляющие ССП включают в себя ключевые показате-

ли, которые могут оцениваться, регулироваться и управляться страховой компанией и являются определяющими для обеспечения ее конкурентоспособности.

Используемые источники

1. Бесфамильная Л.В., Грызенова Ю.В., Стукалова О.В. Повышение эффективности страховой организации на основе стандарта планирования страховых проектов в системе управления качеством// Финансы и кредит. 2006. № 26.
2. Болдырев М.М., Цыганов А.А. Централизованная модель управления страховой компанией как преимущество при слиянии и поглощении// Ученые записки Российской Академии предпринимательства, № 34, 2013.
3. Грызенова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. М., МАКСС Групп, 2012.
4. Журавин С.Г., Соломатина А.С., Цыганов А.А. Система менеджмента качества: стандарт для страховой компании// Кадровик. 2013. № 7.
5. Максимов В.И. Аналитические основы применения когнитивного подхода при решении слабоструктурированных задач / В.И. Максимов, Е.К. Корноушенко // Труды ИПУ РАН: Сб. науч. тр. М.: ИПУ РАН, 1998.
6. Методика рейтингов надежности страховых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/insurance/method/> (дата обращения: 14.04.2013 г.).
7. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управленческие решения: методы принятия и реализации. СПб.: Изд-во СПбГУФ, 2011.
8. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования. Теория, методология, практика. М.: Дело, 2007.
9. Цыганов А.А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру// Финансы и кредит. 2008. № 12.
10. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М., Изд-во РАГС, 2009.
11. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Особенности понятия конкуренции при различных подходах к определению страхования и страхового рынка// Современная конкуренция. 2013. № 1 (37).
12. Юлдашев Р.Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса. М., Анкил, 2002.

Ужастина Н. С.
старший преподаватель,
Российская академия предпринимательства
аспирант,
Челябинский государственный университет

Методология совершенствования корпоративного управления на принципах кооперации и интеграции

В статье представлены анализ агропромышленного комплекса региона и механизм формирования корпоративной структуры управления на принципах кооперации и интеграции, ожидаемые результаты. Предложены методы оценки сформированной структуры.

Ключевые слова: корпорация, агропромышленный комплекс, кооперация, интеграция, интегрированная структура.

The methodology of improvement corporative management based on the principles of cooperation and integration

The article presents the analysis of the agro-industrial complex of the region and the mechanism of formation of the corporate management structure on the principles of cooperation and integration, expected results. Methods of an assessment the formed structure are offered.

Keywords: corporation, agro-industrial complex, cooperation, integration, integrated structure.

Эффективность функционирования предприятий региона во многом зависит от степени сбалансированности отраслевой структуры регионального хозяйства.

Остро встает вопрос территориального размещения корпоративных структур, так как он позволяет выбрать оптимальный вариант развития при обеспечении необходимыми ресурсами, согласовываясь с действующими логистическими схемами и рынками сбыта, инфраструктурным обеспечением.

В настоящих условиях модель рынка, при которой каждое предприятие является обособленной и независимой производственной единицей, для некоторых отраслей является экономически нецелесообразной. Особенно это касается сельскохозяйственного комплекса.

Для того, чтобы нарастить свое конкурентное преимущество организация должна знать, когда наступит момент для налаживания сотруд-

ничества, какие инструменты и методы для этого необходимы, как умело применить методологию кооперирования.

Однако, в современной российской экономики нет четкой методологии кооперирования производств, вертикально интегрированные структуры строятся по принципу технологического партнерства в рамках одной технологической цепочки.

Несмотря на очевидные преимущества рассматриваемой структуры, а именно создание единого производственно-сбытового комплекса, посредством введения системы централизованного управления и четкого определения специализации и функций отдельных бизнес-единиц комплекса, не все предприятия включены в процесс интегрирования¹.

На наш взгляд, основная проблема заключается в нежелании производителей входить в замкнутый процесс производства, недоверии материнским компаниям.

Таким образом, вопрос о стратегическом партнерстве между субъектами сельскохозяйственного комплекса остается актуальным. На федеральном и региональном уровнях нет предпосылок для подобных интеграционных процессов, однако еще В.И. Ленин говорил о том, что применения принципа кооперации к данным производителям сыграет гигантскую роль в развитии экономики страны.

В этих условиях возникает объективная необходимость в системном исследовании действия факторов влияющих на кооперацию в сельскохозяйственной отрасли и разработке научно обоснованных рекомендаций по реализации данных принципов.

В предметную область данного исследования входит рассмотрение агропромышленного комплекса Челябинской области.

Специалисты выделяют три ключевых компонента, входящих в агропромышленный комплекс:

1. Сфера обеспечения факторами производства;
2. Сфера непосредственного производства;
3. Сфера переработки и распространения продукции.

Сфера непосредственного производства РФ представлена тремя институциональными формами: сельхозпредприятия, фермерские хозяйства и личные подсобные хозяйства.

Если сельхозпредприятия – это крупные компании с корпоративной организационно-правовой формой, то последние две формы относятся к фирмам семейного типа, в частности являются дополнительным источником дохода граждан.

¹ Холл Р.Х. Организации: структура, процессы, результаты. СПб.: Питер, 2001.

Третья сфера представляет собой совокупность отраслей, обеспечивающих поступление продукции с ферм к конечному потребителю, то есть заготовительную сеть, переработку продукции, систему оптовой и розничной торговли, в том числе, сектор организационной и неорганизационной торговли.

Хотелось бы отметить, что в сфере переработки наблюдаются негативные факторы, а именно: наличие спекулятивных действий, монопольное положение перерабатывающих предприятий, слабое присутствие государственных закупок. В свою очередь это приводит к завышенным ценам на рынке, сокращению посевных площадей и поголовья скота, либо отказу от продукции отечественных производителей.

Автор предлагает классифицировать сельскохозяйственные предприятия Челябинской области по следующим признакам:

1. По типу собственности: государственные, общественные или кооперативные, частные.

2. По форме хозяйствования: колхозы, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, сельскохозяйственные кооперативы, личные подсобные хозяйства, ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств.

3. По уровню специализации: узкоспециализированные, углубленной специализации, многоотраслевые.

4. По производственному направлению: зерно-животноводские, звероводческие, прикурортные, рыбоводческие, птицеводческие, откормочные, универсальные, зерноводческие.

Основной объем продукции приходится на хозяйства населения, то есть на личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан в сельских и городских поселениях, а так же хозяйства граждан, имеющих земельные участки в садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях. В качестве подтверждения данного тезиса автор предлагает рассмотреть основные показатели, характеризующие сельское хозяйство Челябинской области за 2005–2011 гг. (см. Таблицу 1).

В структуре производства сельскохозяйственной продукции 50 процентов приходится на растениеводство и 50 процентов на животноводство. В растениеводстве преобладает выращивание зерновых и кормовых культур, картофеля, овощей.

Для наглядного представления доли в структуре продукции сельского хозяйства по каждой категории хозяйств была построена диаграмма по показателям 2011 года (см. Рисунок 1).

Таким образом, основой агропромышленного комплекса Челябинской области являются хозяйства населения (их доля составляет 55,1%).

Таблица 1

Показатели производства агропромышленного комплекса Челябинской области (в тысяч тонн)²

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственные организации							
Зерно (в весе после доработки)	1070,9	1449,4	1182,8	1047,2	975,3	462,6	1399,9
Картофель	114,9	121,7	91,1	77,3	84,7	52,5	94,9
Овощи	48,9	49,9	49,5	45,0	67,6	51,9	80,6
Скот и птица на убой (в убойном весе)	65,0	71,7	98,7	125,7	143,9	155,6	177,4
Молоко	190,9	206,9	218,7	225,8	218,8	194,5	188,0
Яйца, млн. шт.	1017,2	1053,7	1106,6	1151,1	1201,6	1151,7	1180,7
Шерсть (в физическом весе), т	6	-	-	-	1	4	3
Хозяйства населения							
Зерно (в весе после доработки)	100,9	184,7	205,3	176,3	144,1	63,0	253,2
Картофель	840,6	1095,2	744,4	730,4	796,7	488,8	875,0
Овощи	207,8	183,5	208,5	222,1	237,8	202,5	203,3
Скот и птица на убой (в убойном весе)	51,8	43,5	48,0	55,0	55,3	55,2	51,4
Молоко	330,6	350,0	360,5	374,6	379,8	372,2	348,8
Яйца, млн. шт.	168,0	157,5	175,1	162,1	157,4	151,7	139,7
Шерсть (в физическом весе), т	283	291	319	342	369	369	371
Фермерские хозяйства							
Зерно (в весе после доработки)	304,7	486,4	497,5	464,5	334,1	166,2	565,8
Картофель	13,6	22,7	23,3	18,2	35,4	22,0	37,6
Овощи	5,9	4,9	8,0	8,5	5,8	4,4	13,4
Скот и птица на убой (в убойном весе)	1,8	1,5	1,9	3,0	3,0	3,3	2,5
Молоко	10,2	12,3	16,6	20,6	22,5	18,2	16,6
Яйца, млн. шт.	2,5	2,1	2,2	2,1	2,1	2,2	1,8
Шерсть (в физическом весе), т	11	14	22	26	37	37	38

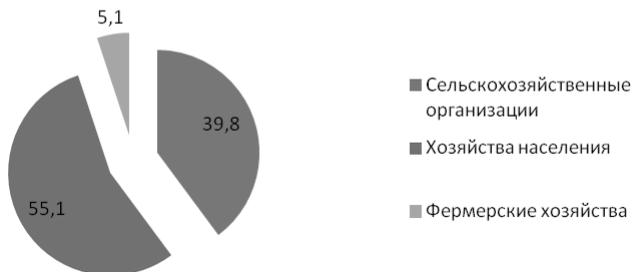


Рис. 1. Доля продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, в %

² Российский статистический ежегодник 2012 г.

Данный факт объясняется относительно однородными природными и экономическими условиями региона.

Не стоит забывать, что специфика области определяется развитием птицеводства и свиноводство, что ведет к повышению объемов производства пшеницы и зерна фуражного. Лидером в производстве данных продуктов является сельскохозяйственные организации, но в 2011 году фермерский намолот зерна превысил четверть от общего урожая зерновых культур — 603 тыс. тонн. Следовательно, возникает двоякая ситуация в определении лидеров и ориентации отрасли.

Продукцию сельского хозяйства производят 4124 организации, в том числе 3989 организаций частной формы собственности (96,7 процента), 62 государственных и муниципальных организации (1,5 процента), 23 организации смешанной российской собственности (0,6 процента).

В агропромышленном комплексе продолжается процесс образования холдинговых структур, которые объединяют в единую цепь производство сельхозпродукции, ее глубокую переработку и реализацию: Объединение «СоюзПищепром», общество с ограниченной ответственностью «Центр пищевой индустрии — Ариант», Объединение «Ситно», открытое акционерное общество «Народный хлеб», открытое акционерное общество «Макфа», общество с ограниченной ответственностью «Чебаркульская птица».

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области, крупнейшими предприятиями области являются:

- в мясной промышленности — общество с ограниченной ответственностью «Равис — птицефабрика Сосновская» (21,8 процента), открытое акционерное общество «Агрофирма Ариант» (16,5 процента), закрытое акционерное общество «Уралбройлер» (16,2 процента);
- в мукомольно-крупяной промышленности — открытое акционерное общество «Макфа» (33,6 процента), закрытое акционерное общество «Магнитогорский комбинат хлебопродуктов — СИТНО» (14,3 процента), закрытое акционерное общество «Комбинат хлебопродуктов — «Злак» — (12,5 процента);
- в производстве макаронных изделий — открытое акционерное общество «Макфа» (60 процентов), открытое акционерное общество «Комбинат хлебопродуктов им. Григоровича» (19,2 процента)³.

³ Распоряжение правительства Челябинской области от 8 октября 2010 г. № 287 «О Программе развития конкуренции в Челябинской области на 2010–2012 годы»

В организациях по производству пищевых продуктов занято свыше 30 тысяч человек, что составляет 8,6 процента численности занятых во всех обрабатывающих производствах Челябинской области.

Несмотря на преобладание корпоративных форм управления в отрасли, на наш взгляд, их положение не стабильно, данную тенденцию можно доказать динамикой объемов производства в сельскохозяйственном комплексе (см. Рисунок 2).

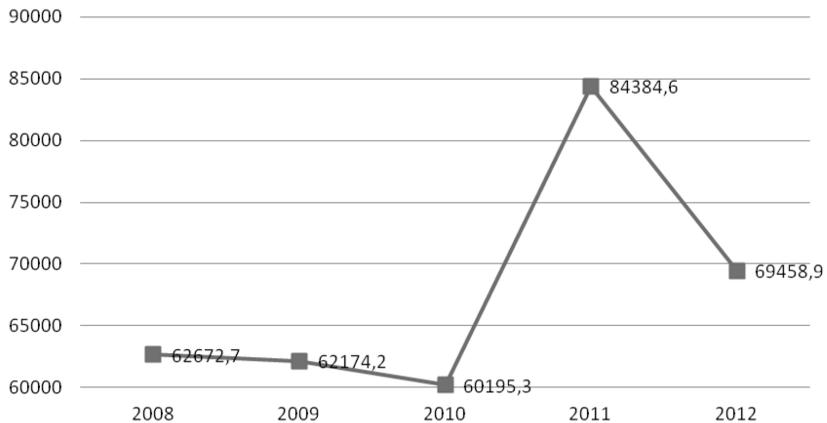


Рис. 2. Динамика объемов производства в сельском хозяйстве области, млн. руб. ⁴

Показательной также является динамика среднего уровня заработной платы в АПК Челябинской области в сравнении с регионом в целом (рисунок 3) ⁵.

Таким образом, в сельскохозяйственной отрасли наблюдается рост средней заработной платы в соизмеримых темпах с заработными платами области в аналогичный период.

Однако, в рассматриваемый период отмечается разрыв между величиной заработной платы по области и в АПК, который составляет около 50% (в соответствии с интервалом времени).

Несмотря на развитость и стабильность отрасли, можно выделить ряд негативных факторов:

- специфические особенности сельскохозяйственного производства (природно-климатические условия территории, сезонность производства, неравномерность поступления сельскохозяйственной продукции на рынок);

⁴ Показатели развития сельского хозяйства Челябинской области – <http://www.chelagro.ru/socio-economic/indicators-development/>

⁵ Там же.

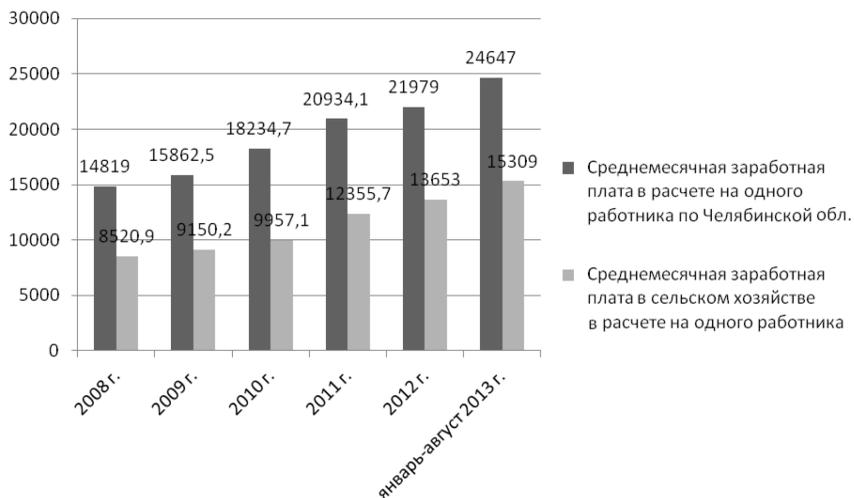


Рис. 3. Динамика заработной платы в Челябинской области, руб.

- низкий уровень кооперации и интеграции в сельскохозяйственном производстве, что препятствует аккумулярованию объемов продукции до значимых товарных партий, установлению паритетных договорных отношений, выходу на внутренний и внешний рынки;
- диспаритет цен на продовольственную и промышленную продукцию;
- дефицит квалифицированных кадров, нехватка специалистов и руководителей, недостаточный уровень менеджмента, организационной и консультационной работы по формированию и функционированию новых рыночных структур;
- неразвитость инфраструктуры: отсутствие или недостаток хранилищ, складов, пунктов первичной переработки, плохие дорожные условия.

Таким образом, для нейтрализации вышеизложенных факторов правительство Челябинской области разработала основные задачи:

- увеличение доли местной сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на региональном рынке;
- расширение практики прямых продаж населению сельхозтоваропроизводителями и предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности произведенных ими продуктов питания, в том числе через рынки и ярмарки «выходного дня» в городах и районах;

- стимулирование объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей и обслуживающих отраслей, развитие кооперации, в том числе в целях проведения эффективного диалога с розничными торговыми сетями;
- создание стимулов для развития товаропроводящих сетей, в том числе структурных логистических звеньев по обеспечению перерабатывающих заводов сырьем и организации сбыта готовой сельскохозяйственной продукции;
- поддержка эффективных проектов, направленных на развитие производственной инфраструктуры;
- проведение работы по привлечению инвестиций для модернизации и технического перевооружения предприятий отрасли, а также для создания новых высокотехнологичных производств;
- расширение видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в отношении которых могут проводиться закупочные и товарные интервенции.

Для реализации задач области автором был разработан механизм формирования интеграционной структуры с учетом принципов кооперации, который будет представлять новую форму корпоративного управления в регионе.

Составными частями механизма выступают кооперирование и интегрирование мелкого аграрного бизнеса, привлечение земельной собственности в кооперированные и интегрированные формирования различными способами.

Для модели корпорации в Челябинской области были выделены перспективные для фермерского движения направления: молочное и мясное животноводство, увеличением площади посева масличных культур, расширением кооперативных форм сбыта и переработки сырья.

В качестве основных объектов кооперирования, на наш взгляд, должны выступать инициативные хозяйства населения и фермерские хозяйства, средние сельскохозяйственные организации, индивидуальные предприниматели.

Вспомогательные функции будут распределены между финансовыми, транспортными и торговыми предприятиями (федеральными сетями, региональными объектами розничной торговли, возможно развитие собственной торговой сети), рекламными и медиа-компаниями.

Управляющая компания будет осуществлять внутренний контроль за функционированием интеграционной структуры, составлять планы, распределять основные функции между членами кооперации, налаживать контрактные отношения.

Следовательно, организационно-экономическая модель коллективного хозяйства будет представлять собой совокупность бизнес-процессов связанных одной технологической цепочкой и имеющих прямое влияние на сторонние организации. Данная схема отражает прогнозируемое размещение производств, контрактные отношения между участниками интегрированной структуры, и сторонними организациями (см. Рисунок 4).

Представленная интегрированная структура является универсальной для объектов сельского хозяйства. Она позволяет повысить эффективность функционирования структуры, отрасли и конкурентоспособности региона.

Так же мы предполагаем, что одним из остроугольных краев функционирования коллективного хозяйства в сельскохозяйственном комплексе является распределение прибыли между его участниками. Данное положение доказывает необходимость разработки алгоритма формирования и распределения прибыли и оценки данного процесса (см. Рисунок 5). Процесс был разбит на этапы, позволяющие более комплексно его проанализировать.

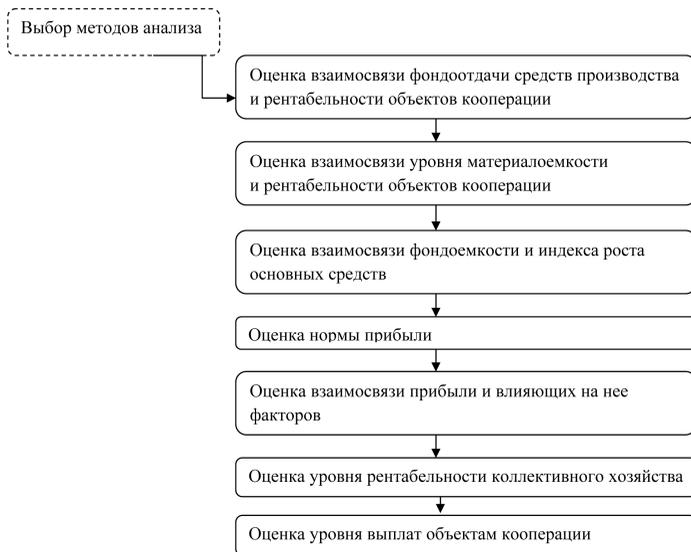


Рис. 5. Алгоритм оценки формирования и распределения прибыли в коллективном хозяйстве сельскохозяйственной отрасли ⁶

⁶ Методика разработана на основе материалов представленных в автореферате Рюмина И.В. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций, Челябинск, 2012.

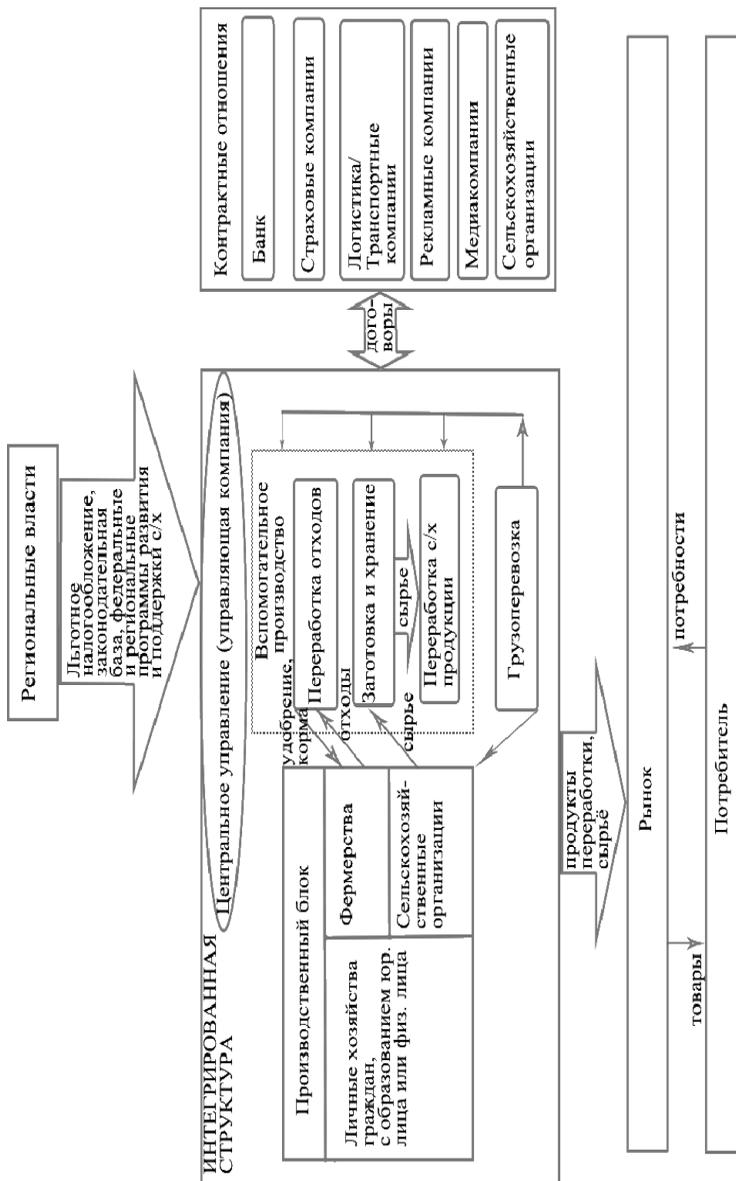


Рис. 4. Организационно-экономическая модель коллективного хозяйства

Отметим, что на формирование прибыли влияют такие факторы, как рыночные цены продукции, объем производства, налоговая ставка, величина постоянных и переменных затрат, норма прибыли, отношение участников кооперации к собственности.

Для объективной оценки эффективности корпоративных структур целесообразно построить алгоритм контроля процессов формирования и развития этих структур (см. Рисунок 6).



Рис. 6. Основные этапы контроля и оценки деятельности структуры

- Ожидаемые результаты от кооперации и интеграции в АПК региона:
- рост производительности труда в агломерации производства;
 - систематизация, оптимизация и расширение кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий региона;
 - повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности и устойчивости развития;

- повышение конкурентоспособности и уровня технико-технологического вооружения предприятий;
- формирование входных барьеров в отрасль: отсечение заведомо неликвидных предприятий.

Также были определены возможные методические подходы анализа эффективности корпоративных структур:

1. Подход, связанный с признанием императива роста ресурсного (финансового, инвестиционного) потенциала участников объединения, как следствие интеграции.

2. Ориентация анализа на выявление слагаемых социальной эффективности интеграции, растущей при соблюдении условий $\mathcal{E}_{соц}^{баз} < \mathcal{E}_{соц}^{отч}$, где $\mathcal{E}_{соц}^{баз}$ – выражение количественных характеристик социальной ситуации на предприятиях группы до ее создания (в базовом периоде),

$\mathcal{E}_{соц}^{отч}$ – после ее создания (в отчетном периоде).

Важнейшими параметрами, учитываемыми при практической реализации данного неравенства, должны выступать:

- количество рабочих мест (их прирост вследствие реализации совместных программ);
- уровень заработной платы промышленно-производственного персонала (ее прирост как итог наращивания объемов реализуемой продукции и гармонизации трудовых отношений в группе);
- численность обучаемых работников (прирост как результат совместных проектов, программ, включая реструктурирования бесперспективных предприятий и производств корпораций).

3. Уровень собственно промышленной интеграции выражается отношениями:

- годового объема внутренних поставок по кооперации среди предприятий группы к общему годовому объему поставок по кооперации, получаемому предприятиями группы;
- количества предприятий группы, потребляющих продукцию (сырье, материалы, комплектующие) других ее участников, к общему количеству ее предприятий;
- размера производственной мощности участников группы, используемой для обеспечения внутренних поставок, к суммарной производственной мощности предприятий группы;
- количества предприятий группы, участвующих в капитале других ее предприятий, к общему количеству предприятий группы;
- количества предприятий группы, участвующих в капитале друг друга, к общему количеству ее предприятий.

4. Уровень интеграции в торговлю рассчитывается как отношения:
- суммарного годового объема продаж предприятий группы, обеспеченного самостоятельными торговыми организациями-участниками, к суммарному годовому объему продаж предприятий группы;
 - суммарного годового объема прямых (без участия самостоятельных торговых предприятий-посредников) продаж предприятий группы к суммарному годовому объему продаж ее предприятий;
 - абсолютного размера доли в уставном капитале центральной компании группы, принадлежащей торговым организациям последней, к размеру уставного капитала центральной компании;
 - абсолютного размера доли в уставном капитале торговых организаций группы, принадлежащей другим участникам последней, к суммарному уставному капиталу торговых организаций группы ⁷.

5. Уровень транзакционных издержек (сумма коммерческих и управленческих расходов) и их рентабельность;

6. Коэффициент, характеризующий уровень социальной ответственности;

7. Коэффициент корпоративной несправедливости (соотношение уровня заработных плат менеджеров и наемных работников);

8. Производительность труда на предприятиях группы;

9. Темпы роста реальной заработной платы в корпоративной структуре.

Рассмотренный комплекс показателей может использоваться для ежегодного анализа эффективности функционирования объединения как самим хозяйством, так и органами исполнительной власти.

Отметим, что все перечисленные методы оценки эффективности корпоративной структуры требуют апробации, благодаря которой наиболее объективные критерии могут быть применены на практике.

Таким образом, формирование коллективного хозяйства позволит повысить конкурентоспособность региональной экономики, оптимизировать структуру сельскохозяйственной отрасли.

⁷ Якутин Ю. В. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций // Российский экономический журнал. 1998. № 10. С. 39–40.

Шевченко А. П.
аспирант,
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет»

Страхование профессиональной ответственности медицинских работников как механизм защиты интересов пациентов и врачей в РФ

В статье освещены вопросы страхования профессиональной ответственности медицинских работников, как одной из более актуальных проблем в здравоохранении. Проведенное автором анкетирование позволило выявить отношение медицинских работников к данному виду страхования.

Ключевые слова: страхования профессиональной ответственности, медицинский работник, лечебно-профилактическое учреждение, врачебная ошибка, пациент, общество взаимного страхования.

Insurance of professional responsibility of medical workers, as a mechanism to protect the interests of patients and doctors in the Russian Federation

Article sanctified questions of insurance of the professional responsibility of medical workers, as one of the more pressing issues in healthcare. Conducted by the author of questionnaires allowed to reveal the attitude of medical workers to this type of insurance.

Keywords: professional liability insurance, medical worker, medical institution, medical errors, patient, society of mutual insurance.

Страхование профессиональной ответственности медицинских работников в России еще не столь развито, как в западных странах, хотя действующее российское законодательство возлагает на врачей не меньшую ответственность за ошибки. Несмотря на тенденцию увеличения числа исков, выигранных у лечебных учреждений, роста количества страховых договоров профессиональной ответственности медицинских работников не наблюдается. А ведь причин для так называемых врачебных ошибок становится все больше, поскольку работа современного врача постоянно усложняется (появляются новые болезни, новые технологии, меняется законодательство и т. д.). [1]

Даже самый опытный специалист может совершить ошибку, цена которой в медицине — здоровье или даже жизнь конкретного пациента, репутация конкретного врача или клиники в целом.

В среднем каждое десятое медицинское вмешательство в мире заканчивается врачебной ошибкой. Только вследствие развития неблагоприятных побочных реакций, связанных с применением лекарственных средств, в США ежегодно госпитализируется от 3,5 до 8,8 млн. больных и погибает порядка 100 тысяч пациентов. [2]

В США частота врачебных ошибок составляет 3–4%, в Великобритании – 5%, во Франции – 3%. Наиболее распространенными видами врачебных ошибок в Великобритании являются неправильно выписанные рецепты, небрежно проведенные операции, неверные диагнозы и утрата медицинской карты больного. [3]

В Российской Федерации отсутствует полноценная статистика врачебных ошибок, но вместе с тем определенные попытки формирования данных о случаях оказания ненадлежащей медицинской помощи все же существуют. По данным общественной организации «Лига защиты пациентов», ежегодно от врачебных ошибок в России умирают 50 тысяч человек. Неверен практически каждый третий диагноз. По данным Фармакологического совета Минздравсоцразвития России в 20–25% случаев отечественные медики назначают неэффективные или устаревшие лекарства, поэтому болезни прогрессируют и переходят в серьезные формы. [2]

Официальную статистику врачебных ошибок в стране никто не ведет, однако, по неофициальным данным, просчеты медиков убивают больше россиян, чем ДТП. Постановка неправильного диагноза и, соответственно, назначение неверного лечения – явление совсем не редкое в российской медицине. Так из-за неправильного или несвоевременно поставленного диагноза в России умирают 12% больных пневмонией. [3]

Перемены в Российском обществе и в системе здравоохранения в частности привели к расширению прав пациентов. Всё больше пациентов осознаёт, что медицинские работники должны нести ответственность за свои действия и ошибки, как и другие участники рыночных отношений. [4]

Страхование профессиональной ответственности медицинских работников – признанный во всем мире инструмент по нивелированию последствий непреднамеренных ошибок. Этот страховой продукт рассчитан для юридических (государственных, муниципальных и частных лечебных учреждений) и физических (врачей, занимающиеся частной медицинской практикой) лиц, оказывающих медицинские услуги на основании соответствующей лицензии и имеющих необходимое образование и достаточную квалификацию. [5]

С 60–70-х годов XX в. иностранные врачи стали в массовом порядке страховать профессиональные риски и профессиональную ответственность. Развитие платных медицинских услуг, перенос отношений врача и пациента в правовое поле способствует тому, что российские медики пойдут по пути, апробированному их западными коллегами. Партнерство со страховыми компаниями не только снижает материальные потери медиков, но также обеспечивает юридическое сопровождение во время досудебных и судебных разбирательств. [6]

Практика страхования профессиональной ответственности представителей ряда специальностей появилась в России в середине 90-х годов XX в. Чаще всего к данному страхованию побуждают работодатели — частные клиники. В целом число таких «сознательных» организаций невелико, доля застрахованных медучреждений в нашей стране не превышает 5%. Среди государственных клиник — это вообще единицы, и то в основном роддома, стоматологические клиники и поликлиники с широкой специализацией. [6]

Таким образом, в настоящее время единственным реальным способом защиты медицинского работника остается добровольное страхование ответственности медицинского работника у коммерческого страховщика. [2]

Страхование профессиональной ответственности врача оформляется специальным полисом, в котором подробно формулируются основные и дополнительные условия страхования. Приобретение полиса по страхованию профессиональной ответственности гарантирует врачу, что страховая компания берет на себя защиту его интересов в судебных процессах и выплату компенсаций по тем искам, которые могут быть ему предъявлены. [3]

Сегодня специалисты рекомендуют страховать одного работника на сумму от 300 тыс. до 1,5 млн. руб. [5]

В страховую выплату пациентам входят следующие компенсации (рис. 1).

Страховой тариф устанавливается при заключении конкретного договора страхования, страховщиком, на основании данных, указанных в заявлении-анкете страхователя и прилагаемых к нему документах, с учетом видов медицинской деятельности, осуществляемых застрахованным лицом (табл. 1), и других существенных обстоятельств, влияющих на вероятность возникновения страхового случая и размер возможного ущерба (в том числе: стажа работы по специальности, медицинского образования, наличия ученого звания, ученой степени, квалификационной категории, наличия фактов причинения вреда или ущерба здоровью третьих лиц и т.п.). [7]

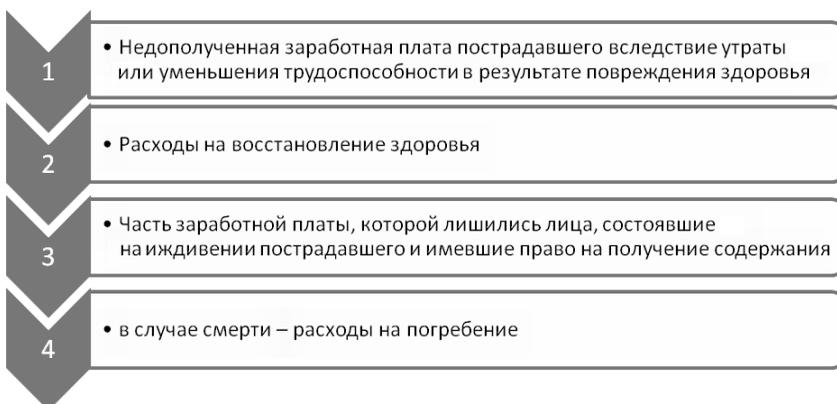


Рис. 1. Страховые выплаты пациентам при страховании профессиональной ответственности медицинских работников

Таблица 1

Среднерыночные тарифы по страхованию ответственности врачей

Специализация	Средний тариф(%)
Терапевт	1,3
Невропатолог	0,6
Педиатр	1,5
Окулист	1,3
Рентгенолог	1,3
Хирург	1,95
Стоматолог	3,9
Пластический хирург	4,0

Источник: Столичное страховое общество [3]

Поэтому неудивительно, что такой страховой продукт, как страхование профессиональной ответственности медицинских работников, не пользуется спросом. Он слишком дорог и не предоставляет страховой защиты от наиболее реализуемого риска (требования о компенсации морального вреда).[2]

Автором проведено анкетирование в апреле–мае 2013 года среди медицинских работников по вопросам удовлетворенности работой в лечебно-профилактическом учреждении (ЛПУ), а также возможностью введения обязательного страхования профессиональной ответственности медицинских работников (ОСПОМР) в ЛПУ по г. Ставрополю. Всего в опросе участвовали 1000 человек из 15 ЛПУ города, из них: 68% женщин и 32% мужчин. Возрастная характеристика респондентов представлена на рисунке 2.

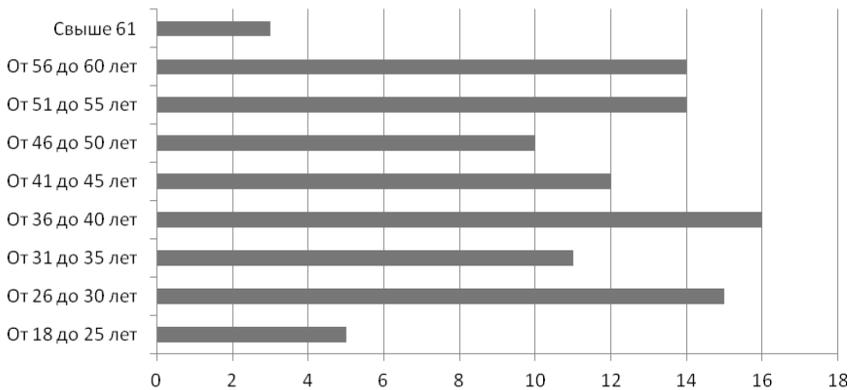


Рис. 2. Возрастная характеристика респондентов

Из числа опрошенных медицинских работников вероятность возникновения ошибок в профессиональной деятельности оценивают как высокую — 9%, среднюю — 39%; низкую — 47%. Еще 5% — затруднились ответить.

По мнению медицинских работников, наиболее частой причиной возникновения врачебной ошибки в профессиональной деятельности происходит:

- в связи с отсутствием необходимого современного оборудования — 29%;
- из-за низкого профессионального уровня — 21%;
- из-за недостаточного количества медицинских работников — 39%;
- затруднились ответить — 11%

Вследствие анализа опрошенных медицинских работников установлено, что 73% респондентов слышали о страховании профессиональной ответственности медицинских работников, а также, что 48% респондентов считает необходимым введение ОСПОМР, 13% — не считает необходимым введение ОСПОМР, 39% — затруднились ответить.

По данным анкетирования, 36% врачей считают, что компенсация пострадавшему пациенту должна выплачиваться за счет государства, 21% респондентов — за счет медицинского учреждения, 9% — за счет врача и 34% затруднились ответить на данный вопрос.

Страховой взнос за страхование своей профессиональной деятельности за счет собственных средств готовы платить лишь 18% врачей и то при условии, если он составит менее 5% их годового заработка; не готовы платить 53% респондентов, еще 29% — затруднились ответить.

Из общего числа опрошенных респондентов, следует вывод:

- 36% считают, что ОСПОМР приведет к повышению ответственности при оказании медицинской помощи пациентам,
- 18% медицинских работников полагают, что ОСПОМР не приведет к повышению ответственности врачей,
- 46% респондентов затруднились ответить на данный вопрос.

Специалисты по управлению рисками считают, что наиболее оптимальным для ЛПУ с точки зрения объема страховой защиты и размера уплачиваемых страховых взносов могло бы стать страхование в Обществе взаимного страхования (ОВС). Согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 29.01.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» взаимным страхованием является страхование имущественных интересов членов общества на взаимной основе путем объединения необходимых для этого средств в обществе взаимного страхования. [2]

Страхование в ОВС однозначно дешевле, так как ОВС – некоммерческие организации, и страхуемые риски они определяют сами, исходя из потребностей своих членов. Размер первоначального (вступительного взноса) – минимальный. Конечно, в отличие от коммерческого страхования, существуют и дополнительные взносы, размер которых зависит от убытков, понесенных членами ОВС. Тем не менее, неоспоримым преимуществом ОВС является широкий объем страховой защиты исходя из потребностей своих членов. [2]

Неудивительно, что за рубежом общества взаимного страхования врачей получили широкое распространение. К ним относятся, например, «Союз защиты медиков» (Medical Defense Union), созданный в Великобритании в 1885г., или «Общество защиты медиков» (Medical Protection Society), учрежденное в 1892г. и, в настоящее время, насчитывающее 200 тыс. членов в 40 странах мира. [8] Конечно, усилия по созданию ОВС требуют от ЛПУ определенных затрат, но преимущества, получаемые от членства, стоят того.

Однако ввести страхование профессиональной ответственности в России не так просто. Одно из препятствий на пути сейчас – отсутствие в действующем законодательстве четкого определения таких понятий, как «врачебная ошибка», «врачебная халатность» и «врачебная небрежность», которые предполагают разные меры ответственности. В России также в принципе нет закона или статьи, в соответствии с которыми пациент или его родственники могут рассчитывать на компенсацию в случае неблагоприятного исхода лечения. [6] К тому же пациент перед любой операцией подписывает согласие и отказ от бу-

дущих претензий. Так врач снимает с себя ответственность в случае возникновении ошибки. Получается, что у врачей не хватает внутренней мотивации — они должны не отказываться от своих ошибок, а признавать их.

Таким образом, профессиональная деятельность медицинских работников характеризуется наиболее высокой степенью риска, поэтому детальное рассмотрение страхования профессиональной ответственности медицинских работников как механизма обеспечения экономической безопасности субъектов здравоохранения является актуальным в настоящее время и необходимым элементом улучшения качества оказываемой медицинской помощи населению.

Используемые источники

1. Анищенко П.Н. Система управления качеством оказания медицинской помощи в многопрофильном лечебно-профилактическом учреждении / П.Н. Анищенко, В.А. Чирков // Российский медико-биологический вестник им. академика И.П. Павлова. 2012. № 4.
2. Страхование ответственности медицинских работников. Интернет ресурс: Портал информационной поддержки медицинских руководителей — www.zdrav.ru
3. Русецкая Э.А., Аксененко Е.В. Страхование профессиональной ответственности медицинских работников в России и за рубежом // Страховое дело. 2010. № 3. С. 6.
4. Страхование профессиональной деятельности медицинского персонала. Интернет ресурс: Официальный сайт Российской академии естествознания — www.rae.ru
5. Страхование ответственности медицинских работников. Интернет ресурс: Официальный сайт «Нева страхования» — www.neva-strahovanie.ru
6. Перспективы развития страхования профессиональной ответственности врачей и других медицинских работников. Интернет ресурс: Информационно-справочный сайт о добровольном и обязательном медицинском страховании. — www.rosmedstrah.ru
7. Гражданская ответственность при осуществлении медицинской деятельности. Интернет ресурс: Официальный сайт страховой компании «Держава». — www.drgv.ru
8. Dickson G.C.A. Risk and Insurance. Cambridge, The Chartered Insurance Institute. 2009.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Молчанова Л. А.
кандидат экономических наук, доцент,
Белгородская государственная
сельскохозяйственная академия им. В. Я. Горина

Черных А. И.
кандидат экономических наук, доцент,
Белгородская государственная
сельскохозяйственная академия им. В. Я. Горина

Баюринов А. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Инвестиции в малый бизнес: проблемы и перспективы

В статье рассматриваются особенности инвестирования и финансирования представителей малого и среднего бизнеса, с акцентированием внимания возможного участия в развитии малого бизнеса венчурного капитала.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, источники финансирования и инвестирования, венчурный капитал.

Investments into small business: problems and prospects

The article considers the peculiarities of investing and financing of small and medium businesses, with an emphasis possible participation in development of small business venture capital.

Keywords: small and medium business, sources of financing and investment, venture capital.

Результаты развития любой экономики не будут полноценными без активного участия в ней представителей малого и среднего бизнеса, под которым принято понимать деятельность, осуществляемую субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом, государственными органами и другими представительными организациями критериях, среди которых: численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода).

Необходимо отметить, что предпринимательство в современной России и деятельность её представителей составляет один из важнейших источников роста национальной экономики. Например, на долю малого бизнеса в структуре ВВП России в 2008 году приходилось 17%, в 2011 году 20%, на октябрь 2013 года 22%. Рост наблюдается и в количественном факторе, где за последние пять лет представителей малого бизнеса, например, с количеством работников от 16 до 100 человек и оборотом до 400 млн. руб. ежегодно увеличивается на 20–30% [1].

Однако, зарубежная практика свидетельствует о преимуществах предпринимательского участия в экономике, где на долю малого бизнеса в структуре ВВП приходится 50 и более процентов участия.

Отечественный малый и средний бизнес, один из немногих секторов, наделенный пристальным вниманием правительства и порожденный реформами, целью которых является активизация предпринимателей в сторону насыщения товарами и услугами, как внутреннего рынка, так и заинтересованность выхода на внешние.

Сфере деятельности представители малого и среднего бизнеса из года в год так же уделяют особое значение, выбирая при этом торговлю и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Практика показывает, что наиболее распространенным видом является торговля и посредническая деятельность (более 70%). На долю производственной деятельностью приходится порядка 40%, столько же приходится на предоставление транспортных, бытовых и строительных услуг, в то время как, информационные, медицинские и риэлтерские услуги в структуре общих показателей занимают весьма скромные позиции.

Тем не менее, несмотря на то, что из года в год правительством разного уровня устраняются те или другие барьеры, блокирующие развитие, как новых идей бизнеса, так и действующих предпринимателей, проблем, требующих решений остается более чем достаточно.

Слабое развитие малого бизнеса в России объясняется наличием отрицательных факторов, способствующих этому, среди которых, факторы внешней среды, прежде всего, состояние самой экономики и рыночной конъюнктуры, отсутствие соответствующей инфраструктуры для развития малого бизнеса, государственная политика, преимущественно регионального масштаба, по отношению к малому бизнесу, а также благоприятная или неблагоприятная социальная среда.

Основной проблемой из обозначенных факторов, которые сгруппировав можно представить в качестве нормативно-правовых, информационно-технических, организационных, кадровых и других, явля-

ется проблема недостаточного финансового обеспечения и слабого участия инвесторов в малом бизнесе.

Под финансовым обеспечением деятельности представителей малого и среднего бизнеса следует понимать совокупность форм и методов, принципов и условий их финансирования. В частности, финансовое обеспечение предпринимательства — это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и использованию.

Безусловно, и со стороны государства и со стороны инвесторов предпринимательская деятельность в России ежегодно получает хорошую финансовую поддержку. По данным официальной статистики только в 2012 году основной капитал малого бизнеса за счет инвестиций пополнился в объеме 213 465,0 млн. руб., что на 41,9% превысило значение показателя прошлого года, учитывая индекс потребительских цен, рост составил 36,1% [2].

Одной из главных причин слабого вливания капитала в малый бизнес кредиторами и инвесторами видится то, что изначально, на стадии своего становления, предпринимательский сектор входит в высокую зону риска и как следствие получает выгодное финансирование под низкие проценты, показав результат не менее чем через год.

Если говорить об источниках финансирования предпринимательской деятельности, то на начальном этапе формирования капитала предприниматели в большей степени ориентируются на собственные источники, займы физических лиц, кредиторскую задолженность.

Необходимо отметить, что появление на раннем этапе бизнеса таких источников как прибыль и банковские инвестиции возможно исключительно в случае стабильного развития деятельности. Тем не менее, вероятность получить банковский кредит на выгодных для предпринимателя условиях невысока и объясняется несколькими причинами, вытекающими одна из другой:

1) отсутствие долгосрочных инвестиций происходит в виду развития бизнеса преимущественно на арендуемых площадях и оборудовании, увеличивающих себестоимость продукции и услуг;

2) малый срок кредитной истории или её отсутствие;

3) высокая налоговая нагрузка на малый бизнес.

Не исключением финансирования представителей отечественно малого бизнеса является государство, оказывающее некоторые виды финансовой и инвестиционной поддержки.

В частности, государство участвует в прямом субсидировании предпринимательской деятельности, в небольших объемах в форме грантов или по конкурсу через Фонды поддержки и развития малого пред-

принимательства, в виде субсидирования процентов по полученным или погашенным кредитам банков в части ставки рефинансирования (предоставляется по конкурсу). Кроме того, в особых случаях государство выступает поручителем и гарантом по кредитам предпринимателей с недостаточным залоговым обеспечением.

Следует отметить, что две последние формы поддержки нельзя причислить к финансовым, поскольку это всего лишь помощь малому бизнесу в исключительных случаях при получении финансовых ресурсов.

На более длительное финансирование (банковские кредиты и инвестиции частных компаний (от 3-х лет и выше)), в том числе лизинг представители малого бизнеса могут рассчитывать, наработав хорошую кредитную историю и собственный основной фонд, гарантирующий покрытие долга в момент наступления рисков.

Таким образом, вопрос полноценного финансового обеспечения и инвестирования средств в отечественный малый бизнес в настоящее время остается по-прежнему открытым. Несмотря на наличие банковских и государственных программ поддержки и развития банковского кредитования сферы малого и среднего бизнеса, доступность таких ресурсов остается очень невысокой по причине инвестиционной непривлекательности последних.

В то же время мы наблюдаем ситуацию в зарубежной и отечественной практике, когда отдельные представители малого бизнеса вполне инвестиционно привлекательны, где источником финансирования на ранней стадии становится венчурный капитал.

По сути венчур это финансирование инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, наделенных значительным потенциалом роста на стадии их создания и реализации продукции, в совокупности с консультационной поддержкой и высокой степенью вовлеченности в процесс принятия решений.

Венчурное финансирование для проекта означает получение реальных средств, пополняющих или формирующих уставный капитал, из которого оплачиваются необходимые по проекту капитальные затраты.

Активную позицию в пользу венчурного финансирования малого бизнеса со стороны инвесторов мы наблюдаем во многих государствах, доминирующим среди которых выступает США (табл.)

Тем не менее, нельзя не отметить тот факт, что венчурное финансирование во всех государствах, в том числе и в России, доступно предпринимателям в исключительном случае при наличии грандиозного инновационного проекта, в успехе которого уверены как сами бизнесмены, так и инвесторы. Аналитическая ретроспектива ряда стран по-

Динамика рынка венчурных инвестиций в малый бизнес за 2010–2012 гг.

Государство	Объем, млрд. долл. США			Количество сделок		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
США	23,3	28,4	24,9	3526	3673	3359
Европа	4,1	4,5	3,6	1253	1021	987
Россия	0,6	0,5	0,7	43	34	37

казывает положительные результаты венчурного финансирования в пользу программного обеспечения, биотехнологий, IT-услуг, медицины, то есть в те отрасли, которые являются «прорывными» и обещающими высокие доходы в ближайшем будущем.

То есть мы наблюдаем ситуацию, когда результатом инновационной деятельности компаний становятся новые продукты и технологии, осваиваются новые рыночные ниши, определяющие конкурентоспособность компаний.

В данном случае одним из основных источников финансирования инновационных разработок выступают венчурные фонды, которые не только осуществляют прямые инвестиции в высокорискованные проекты, но и участвуют в управлении их реализации. Кроме того, венчурное инвестирование показывает одну из наиболее эффективных форм взаимодействия инвестора (заказчика, как правило, государство и подконтрольные ему компании) и разработчика (исполнителя). Успешно функционирующие венчурные фонды приносят прибыль, в несколько раз превышающую прибыль по обычным инвестициям (в 1990-е гг. в США данный показатель составлял 30%). Стартовая фаза развития инновационных фирм, как правило, финансируется из собственных средств организации либо с привлечением грантов и других механизмов [3].

Внедрение в практику венчурного финансирования предполагает, с одной стороны, способность и заинтересованность предприятий внедрять современные разработки, а с другой – наличие развитой и устойчивой финансовой системы, в противном случае – предприятия, воспользовавшись услугами венчурных компаний, будут не в состоянии обеспечить возврат инвестиционных средств [3].

Согласно аналитическим исследованиям и выводам ученых и практиков проблемами, препятствующими развитию венчурной индустрии в России, выступают:

- незначительное присутствие российского капитала в венчурной индустрии России;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей в научно-технической сфере России появление новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;
- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса [3].

Следовательно, нельзя не согласиться с коллегами [4], по мнению которых, активизация венчурного инвестирования малого и среднего бизнеса возможна в случае:

- расширения масштабов и повышения эффективности бюджетного финансирования перспективных малых инновационных предприятий и институтов инновационной инфраструктуры;
- преодоление ограничений, связанных с узостью и неэффективностью российского рынка капитала;
- развитие механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере;
- предоставление налоговых льгот, стимулирующих привлечение средств в институты венчурного финансирования и венчурные инвестиции;
- постепенное изменение структуры источников инвестирования российских предприятий в пользу заемных средств;
- стимулирование спроса на инновации со стороны отечественных предприятий (что предполагает стимулирование конкурентных механизмов, преодоление последствий декапитализации в большинстве отраслей реального сектора экономики, улучшение финансового положения российских предприятий);
- преодоление отставания от развитых стран в сфере управления результатами интеллектуальной собственности;
- содействие формированию промышленных кластеров;
- упрощение процедуры государственной регистрации институтов венчурного финансирования (уведомительная процедура);
- обеспечение сбалансированного развития всех элементов российской инновационной системы, в том числе различных институтов инновационной инфраструктуры (фондов содействия развитию малого и среднего предпринимательства, бизнес-ин-

- кубаторов, учебно-деловых центров, технопарков, технополисов, информационной сети поддержки инноваций и др.);
- налаживание кооперационных связей между малыми предприятиями, выпускающими наукоемкую продукцию, и крупным бизнесом;
- совершенствование правовой базы инновационной деятельности в целом и венчурного инвестирования в частности (принятие федеральных законов об инновационной деятельности и о венчурном финансировании);
- преодоление разобщенности и дублирования функций институтов, осуществляющих государственное регулирование инновационной сферы (Министерство экономического развития, Министерство образования и науки, Министерство промышленности, Министерство связи и массовых коммуникаций и др.) и создание единого органа исполнительной власти, координирующего усилия в области формирования и реализации инновационной политики в России и др.

Несмотря на то, что с продвижением обозначенных задач в силу определенных обстоятельств, в том числе финансового кризиса и общей финансовой нестабильности возникают определенные трудности, требующие как финансовых, так и временных затрат, у отечественных предпринимателей, занимающихся наукоемкими разработками инновационного характера есть шанс войти в группу участников венчурного финансирования. Следовательно, у России есть возможность реализовать планы достижения к 2020 году таких целей, как удвоение доли высокотехнологичных отраслей в экономике, увеличение в два и более раза вклада инновационных факторов в прирост ВВП, пятикратное увеличение доли предприятий, осуществляющих технологические инновации и т.д.

Используемые источники

1. Министерство экономического развития Российской Федерации / официальный портал / режим доступа <http://www.economy.gov.ru>
2. Федеральная служба государственной статистики / официальный портал / режим доступа <http://www.gks.ru/>
3. Зверев В. Венчурный бизнес в России / В. Зверев // Ценные бумаги. 2008. № 5. С. 45–51.
4. Гончарова О.Ю. Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России: проблемы и перспективы / Креативная экономика. 2009. № 2 (26). С. 103–107.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Антонова Г. А.
кандидат экономических наук,
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова

Зорина Е. Е.
соискатель,
Институт менеджмента инноваций

Влияние коммуникационных связей на качество информационно-аналитического обеспечения управления социальной организацией

В любой структуре современной социальной организации информационно-коммуникационная система становится главным инструментом управленческих воздействий на состояние субъектно-объектных отношений, качество реализуемых функций, выбор форм и видов связей с элементами внешней среды. При этом аналитическая деятельность, встраиваясь в процесс управления, способствует выявлению и формулированию информационных потребностей руководителей социальных организаций.

Ключевые слова: коммуникационные каналы и связи, восходящие и нисходящие потоки информации, искажения в организационных коммуникациях, информационно-аналитическое обеспечение управления.

Influence of communication links on quality of information and analytical ensuring management of the social organization

In any structure of modern social organization the information & communication system becomes the main instrument of management influence on the subject-object relations, quality of realized functions, choice of forms and types of connections with elements of the environment. The analytical activity build in the process of management provides the exposure and formulation of information requirements of social organizations managers.

Keywords: communication channels and connections, ascending and descending information flows, distortions in organizational communications, information and analytical support of management.

Современные методы управления социальными организациями требуют постоянной актуализации и анализа информации с целью принятия своевременных и правильных решений, в связи с чем информационно-аналитическая деятельность выделяется в отдельный, профессиональный вид работы, который концентрируется в соответствующих специализированных подразделениях. Они проводят комплексные исследования различной целевой направленности, предназначенные для выявления, структуризации и изучения объективных и субъективных, потенциальных и реальных ситуаций, которые могут создать риск социально-экономической нестабильности в деятельности социальной организации, привести к материальным, финансовым или иным убыткам, падению престижа организации.

Все ресурсы информационно-аналитических подразделений должны быть направлены на достижение главной цели – формирования совокупности мер, средств, условий, способствующих эффективной деятельности управления социальной организации посредством удовлетворения потребности руководства в информации, позволяющей на основе каких-либо принципов обосновывать целевые ориентиры, оптимальную последовательность действий для их достижения, а также текущие критерии оценки получаемых результатов. В свою очередь, на пути к реализации данной цели решение вопроса построения и отладки коммуникационных каналов является одним из самых актуальных.

Наличие четко действующих коммуникаций в социальных организациях способствует решению многих важнейших организационных проблем, в том числе координации деятельности отдельных структурных единиц относительно общей цели, обеспечению устойчивых отношений с внешней средой, предоставлению подразделениям необходимой оперативной информации и целевых указаний и др.

Учитывая, что социальная организация как многоуровневая структура эффективно функционирует только при существовании хорошо налаженной связи между всеми уровнями управления, выстраивать коммуникационные каналы следует по линиям руководства и подчинения. Так, если на верхнем уровне руководства появляется необходимость воздействовать на поведение подчиненных, то приказ, распоряжение, указание не только должны дойти до низшего уровня, но и распространиться по всем структурным единицам, что ведет к необходимости проведения анализа как вертикальных, так и горизонтальных организационных коммуникаций.

Сведения о текущих задачах, рекомендуемых методах действий, применяемых санкциях и вознаграждениях, об изменении организацион-

ных норм и нормативов, организационной структуры и технологии руководство доводит до подчиненных посредством вертикальных каналов коммуникации. Через систему нисходящих связей руководство социальной организации обеспечивает ориентацию целей подразделений относительно главных организационных целей, коррекцию поведения, установок и поведенческих стереотипов исполнителей на всех уровнях, координацию действий, поддержание и упрочение авторитета власти и контроля. Восходящие потоки информации в направлении подчиненные – руководитель, представляя собой каналы обратной связи процесса управления. При этом руководители высших уровней получают информацию о проблемах и текущих делах в каждом подразделении организации, что позволяет им постоянно корректировать и изменять меры воздействия на поведение подчиненных всех нижестоящих уровней. Подчиненные могут использовать восходящие потоки информации, чтобы довести до сведения высшего руководства информацию о частных проблемах подразделений и отдельных работников, а также о событиях, выходящих за рамки контроля со стороны формальной структуры организации.

На современном этапе развитие восходящих потоков информации относится к наиболее приоритетным задачам организационной деятельности, им придается такая же значимость в управлении, как и нисходящим потокам. Это возможно при переводе отношений между руководителями более высоких уровней и подчиненными в режим диалога, при котором подчиненные имеют возможность участвовать в решении ключевых проблем организации, в постоянном режиме получать информацию обо всех успехах и проблемах организации, также в организации появляется возможность использования и реализации инициативы исполнителей, учета и практического применения новых идей, изобретений, коллективного опыта работников организации.

Горизонтальные каналы коммуникации реализуются в социальных организациях в виде обмена информацией на совещаниях высших руководителей, руководителей среднего уровня, низшего звена управления, на собраниях исполнителей, а также в неформальных коалициях, кружках коллег, в работе коллегиальных органов и т.д. Уже только перечисление возможных горизонтальных каналов показывает их необыкновенное разнообразие и свидетельствует о больших возможностях для управления деятельностью социальной организации и наиболее полного обеспечения информацией сотрудников всех уровней. Для функционирования горизонтальных каналов коммуникации особенно важно наличие неформальной структуры организации, позволяю-

шей решать такие задачи, как передача информации не директивного (совещательного) характера; уточнение целей и задач подразделений исходя из конкретных ситуаций в каждом из подразделений; взаимодействие специалистов различного профиля из разных подразделений организации, что способствует комплексному решению поставленных высшим руководством задач и др.

Основной целью коммуникационных связей с внешней средой является создание баланса между входом и выходом организации как системы и информационное обеспечение этого баланса. Такие коммуникации должны быть ориентированы на различные адресные аудитории (потребителей услуг, организации-партнеры, общественные организации, государственные органы исполнительной и законодательной власти и т.д.). Помимо решения текущих вопросов обеспечения баланса между организацией и внешней средой коммуникации такого рода решают и такие проблемы как формирование и закрепление статуса организации на местном, региональном и государственном уровне, обеспечение связи с потребителями услуг посредством различных информационных каналов, воздействие на разработку законодательной и методической базы, касающейся деятельности социальной организации и др.

С точки зрения формализации формальные коммуникационные связи в социальной организации, регламентируемые организационными нормами и правилами, стандартизируют взаимоотношения между коммуникатором (передающим информацию) и реципиентом (принимающим информацию). Эти связи обладают высокой устойчивостью и надежностью и направлены на достижение организационных целей. Однако, там, где формальные связи не могут удовлетворять потребности персонала организации, возникают неформальные коммуникационные связи, обладающие меньшей устойчивостью и направленные в основном на достижение целей малых социальных групп и отдельных личностей. Так, неформальные связи используются для информационного обеспечения взаимодействия между подразделениями (горизонтальные деловые связи), для удовлетворения потребностей сотрудников организации в общении, взаимодействия с лидерами и др. Неформальные связи не носят иерархического характера, но могут быть как горизонтальными (в подавляющем большинстве), так и вертикальными (например, дружеское общение между руководителем и рядовым сотрудником).

Практика показывает, что создание коммуникационных сетей, формирование устойчивых коммуникационных каналов в социальных организациях сопряжены с рядом трудностей, вызванных как дефек-

тами в каналах информации, так и дефектным кодированием или декодированием получаемых сообщений.

Проблемы, связанные с созданием эффективно действующих коммуникаций, можно разделить на две основные группы: проблемы структурных коммуникаций и проблемы, возникающие в ходе межличностного общения. В контексте данной статьи акцентируется внимание на первой группе проблем.

Основная проблема коммуникаций между элементами организационной структуры обусловлена неопределенностью во взаимоотношениях между отдельными структурными единицами организации. При этом распоряжения и директивы руководства могут не соответствовать ситуации, не пониматься подчиненными, дублироваться, а последующее сообщение может противоречить ранее посланным. Кроме того, в случае неопределенности ситуации горизонтальные связи между отдельными подразделениями или сотрудниками организации становятся ненадежными, информация к подразделениям поступает хаотично, что вызывает информационный голод или, наоборот, избыток противоречивой информации. Возникающие барьеры неопределенности в коммуникационных процессах чаще всего связаны с искажениями в подаче информации, что приводит к значительному замедлению темпов работ в организации, не позволяет приступить к немедленной реализации решения, основанного на неверных предпосылках. Чтобы этого избежать, принятие решения и его реализация должны начинаться одновременно: понять, как следует выполнять работу, не менее важно, чем принять решение о том, что следует делать.

Все искажения в организационных коммуникациях можно условно разделить на группы: непреднамеренные искажения (возникают в силу недостатка информации, неясности ситуации или затруднений в межличностных контактах), сознательные искажения, (возникает, когда звено в коммуникационной цепочке стремится изменить характер воздействия передаваемого сообщения) и фильтрация (возникает, когда отсекается ненужная в данный момент информация и остается только суть). Отметим, что фильтрация не менее опасна чем искажения, поскольку нередко в коммуникационном процессе приводит к потере информации из-за упрощений, препятствующих принятию эффективных управленческих решений. Отрицательный эффект фильтрации наблюдается, когда высших руководителей пытаются снабжать только информацией положительного содержания, не доводя до их сведения наиболее острые проблемы, когда существует страх перед наказанием или ощущается бесполезность информации из-за ее неправильной оценки.

Самым распространенным недостатком в структуре социальных организаций следует признать существование большого количества уровней управления, когда информация при прохождении от уровня к уровню теряется или искажается, что особенно характерно для восходящих коммуникационных потоков. Другим важным структурным недостатком является отсутствие устойчивых горизонтальных связей между отдельными подразделениями организации, например, когда руководство организации допускает только вертикальные связи, а коммуникации между подразделениями одного уровня считаются незначимыми и ненужными. Еще одним существенным недостатком следует признать наличие конфликтов между отдельными группами и подразделениями организации, возникающих из-за неграмотно сформированной структуры организации.

Снижения отрицательного воздействия вышеперечисленных проблем социальные организации имеют возможность достичь посредством постоянного регулирования информационных потоков через создание банков информационных данных, а также систем отслеживания и сортировки получаемой извне информации, выявления мест информационных перегрузок. А контроль над процессами обмена информацией и информационными каналами, создание коммуникационных каналов от подчиненных к руководству, исключающих фильтрацию информации в ходе ее прохождения по структурным уровням, создание дополнительных каналов для исключения искажения информации или двойственного понимания информационных сообщений, планирование рабочих мест с учетом функциональных особенностей и способностей работников позволяют получить наиболее полные сведения, дающие исчерпывающее представление о текущем состоянии и тенденциях развития социальной организации. Таким образом, «реализуется функция внутренней обратной связи, назначение которой — обеспечение возможности контроля эффективности реализации управленческих решений на основе выявления социальных факторов, способствующих и/или препятствующих этому процессу».

Практика подтверждает, что коммуникационные каналы, если они организованы с учетом специфики деятельности социальной организации, встроены в общую структуру управления, с одной стороны, значительно облегчают информационно-аналитическим подразделениям работу в направлении обзора, мониторинга и анализа информации по наиболее значительным аспектам внешней среды, подготовки аналитических и прогнозных материалов по актуальным проблемам состояния

и развития самого объекта, разработки ситуационных моделей решения организационных проблем, а с другой стороны, способствуют формированию «языка общения» руководителей, консультантов, и рядовых сотрудников с целью выработки единого представления о том, что и как должна делать система управления социальной организацией.

Используемые источники

1. Роджерс Э., Агарвала-Роджерс Р. Коммуникации в организациях/ Пер. с англ. М.: Экономика, 1980.
2. Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Д. Системы и руководство. М.: Советское радио, 1971.
3. Российская социологическая энциклопедия / Под общей ред. Г.В. Осипова. М.: Норма-Инфра-М, 1999.
4. Тавокин Е.П. Управление – социальное управление – социология управления: Учебное пособие. М.: Книжный дом «Либроком», 2010.
5. Ракитов А.И., Бондяев Д.А., Романов И.В., Егерев С.В., Щербаков А.Ю. Системный анализ и аналитические исследования: руководство для профессиональных аналитиков. М.: Альменда, 2009.

Бабич О. В.
кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный технический университет

Оценка организационной структуры промышленного предприятия

В статье представлена модель оценки организационной структуры предприятия с учетом стратегии, степени диверсификации и корпоративной культуры.

Ключевые слова: организационная структура предприятия, стратегия предприятия, корпоративная культура, оценка структуры предприятия.

Assessment of the organizational structure of the industrial enterprise

The article presents a model of assessment of organizational structure with the strategy, the degree of diversification and corporate culture.

Keywords: the organizational structure of the enterprise, business strategy, corporate culture, evaluate the structure of the enterprise.

Организационная структура управления – это структура, находящаяся в динамике. В каждой из форм организационных структур управления просто отражается текущее состояние или стадия развития компании. Речь идет о постоянном видоизменении организационной структуры управления путем возникновения новых уникальных состояний организационной структуры управления.

Как показывают исследования важным фактором, влияющим на выбор организационной структуры или необходимость ее изменения является стратегия предприятия, кроме того необходимо учитывать степень диверсификации деятельности и состояние корпоративной культуры исследуемого предприятия. Авторская методика представлена на рисунке 1.

Согласно высказанному мнению функцию оценки организационной структуры можно представить в следующем виде:

$$Z = (Y_1, Y_2, Y_3),$$

где Y_1 – переменная влияния стратегии предприятия на организационную структуру;

Y_2 – переменная влияния степени диверсификации деятельности предприятия на организационную структуру;

Y_3 – переменная влияния корпоративной культуры на организационную структуру предприятия.



Рис. 1. Факторы, влияющие на организационную структуру предприятия

Предполагая, что рассматриваемая функция имеет линейную зависимость от выбранных переменных, ее можно представить в следующем виде:

$$Z = \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 Y_2 + \alpha_3 Y_3,$$

где α_i – вес влияния фактора; Y_i – фактор.

Причем $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 = 1$.

Для определения весов факторов можно использовать экспертный метод. Использование экспертного метода должно проходить в несколько этапов. Первоначально необходимо осуществить подбор экспертов и сформировать экспертные группы.

Для участия в анкетировании можно привлечь руководителей промышленных предприятий из различных отраслей промышленности, с различным опытом работы и взглядами (консервативные или новаторские), кроме того специалистов Департамента промышленности, транспорта и связи Брянской области и Брянской областной Ассоциации промышленных и коммерческих предприятий.

Следующим этапом является формирование вопросов и составление анкет. Главный вопрос, который будет содержаться в нашей анкете, это определите степень влияния указанных факторов на организационную структуру предприятия.

Далее необходимо сформировать правила определения суммарных оценок на основе оценок отдельных экспертов. Для уменьшения вели-

чины ошибки будем использовать метод взвешенных средних. Данный метод предполагает использование весов для точного представления отдельных подгрупп изучаемой совокупности ¹. Взвешенная средняя рассчитывается по следующей формуле:

$$x = x_a \times W_a + x_b \times W_b + \dots + x_m \times W_m,$$

где x – взвешенная средняя оценка для выборки;

x_a, x_b, \dots, x_m – средние оценки для разных подгрупп выборки;

W_a, W_b, \dots, W_m – веса отдельных подгрупп, характеризующие долю каждой подгруппы в совокупности.

Для определения подгрупп разделим наших экспертов на ранги. В проведенном опросе участвовали 50 экспертов. Структура экспертов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура экспертов, участвовавших в опросе

Ранг эксперта	Численность	В % к общему числу экспертов (W)
1	6	0,12
2	22	0,44
3	16	0,32
4	6	0,12
Итого	50	1

Таким образом, было выделено четыре подгруппы экспертов, причем распределение по рангам происходило следующим образом:

Ранг 1 – специалисты Департамента промышленности, транспорта и связи Брянской области;

Ранг 2 – руководители промышленных предприятий, имеющие опыт руководящей работы более 10 лет и консервативные взгляды на управление предприятием;

Ранг 3 – руководители промышленных предприятий, имеющие опыт руководящей работы более 5 лет и новаторские взгляды на управление предприятием в современных условиях;

Ранг 4 – специалисты Брянской областной Ассоциации промышленных и коммерческих предприятий.

Прежде чем приступить непосредственно к опросу экспертов, нами в индивидуальном порядке была проведена беседа с экспертами с целью уточнения параметров и показателей, подлежащих экспертной оценке; уточнения формулировок вопросов и терминологии в анкетах; уточнения состав группы экспертов.

¹ Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Финпресс, 1999.

Следующим этапом исследования является – анализ и обработка экспертных оценок.

В процессе обработки данных были рассчитаны несколько статистических показателей, характеризующих выборку (табл. 2). Для определения надежности выборочной совокупности необходимо определить коэффициент вариации:

$$\vartheta = \frac{\sigma}{\bar{x}} * 100\%$$

где ϑ – коэффициент вариации; \bar{x} – простая средняя оценка для выборки; σ – среднее квадратическое отклонение.

Считается, что если коэффициент вариации больше 40%, то выборка проведена небрежно.

Для определения коэффициента вариации необходимо рассчитать среднее квадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

где σ – среднее квадратическое отклонение; σ^2 – дисперсия.

Дисперсия рассчитывается по следующей формуле:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}$$

где σ^2 – дисперсия; x_i – оценки экспертов; n – выборка.

Таблица 2

Статистические показатели, характеризующие выборку

Показатель	Y ₁	Y ₂	Y ₃
Дисперсия	0,0077	0,0030	0,0045
Среднее квадратическое отклонение	0,0880	0,0549	0,0669
Вариация	0,1360	0,3208	0,3676

Рассчитанные коэффициенты свидетельствуют об адекватности проведенного выборочного исследования.

Далее используя формулу, рассчитываем среднюю взвешенную по каждому показателю. Таким образом, обобщенный показатель, оценивающий организационную структуру предприятия, имеет следующий вид:

$$Z = 0,647 \times Y_1 + 0,171 \times Y_2 + 0,182 \times Y_3,$$

Таким образом, мы сформировали функцию для определения адекватности организационной структуры предприятия.

Представленная функция является функцией трех переменных, каждая из которых также может быть представлена в виде функции.

Рассмотрим каждую из анализируемых составляющих, начиная с самой важной по мнению автора и экспертов – «стратегия».

Как уже было рассмотрено ранее, формирование стратегии представляет собой традиционную процедуру, поэтому мы предлагаем рассматривать стратегию с учетом анализа внутренней и внешней среды предприятия. Следовательно, переменную «стратегия» можно представить в следующем виде:

$$Y_1 = f(X_1, X_2),$$

где Y_1 – функция оценки стратегии предприятия;

X_1 – переменная оценки влияния внутренней среды предприятия на стратегию;

X_2 – переменная оценки влияния внешней среды предприятия на стратегию.

Предполагая, что рассматриваемая функция имеет линейную зависимость от выбранных переменных, ее можно представить в следующем виде:

$$Y_1 = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2,$$

где β_i – вес влияния фактора; X_i – фактор.

Причем $\beta_1 + \beta_2 = 1$.

Для определения весов факторов в данном случае можно обратиться к привлеченным экспертам. Для анализа представленной совокупности экспертных оценок необходимо рассчитать уже известные статистические коэффициенты (табл. 3).

Таблица 3

Статистические показатели, характеризующие выборку

Показатель	X_1	X_2
Дисперсия	0,0029	0,0029
Среднее квадратическое отклонение	0,0539	0,0539
Вариация	0,1716	0,0786

Рассчитанные коэффициенты свидетельствуют об адекватности проведенного выборочного исследования. Следовательно, обобщенный показатель, характеризующий стратегию предприятия, имеет следующий вид:

$$Y_1 = 0,314 \times X_1 + 0,686 \times X_2.$$

Как рассматривалось ранее на формирование стратегии влияют факторы внутренней (X_1) и внешней (X_2) среды, причем по мнению экспертов внешняя среда влияет больше на положение дел.

Для анализа факторов внутренней среды предприятия можно выделить четыре основных компоненты: финансовая, технологическая, кадровая и маркетинговая. Анализ выделенных компонент можно осуществить через расчет средней геометрической или среднего темпа роста основных показателей, т.е.

$$X_1 = \sqrt[4]{T_f * T_t * T_p * T_m}$$

где T_f – темп роста финансовой компоненты внутренней среды предприятия;

T_t – темп роста технологической компоненты внутренней среды предприятия;

T_p – темп роста кадровой компоненты внутренней среды предприятия;

T_m – темп роста маркетинговой компоненты внутренней среды предприятия.

Для определения темпа роста компонент внутренней среды предприятия выделим основные коэффициенты, анализирующие соответствующую компоненту, т.е. считаем, что темп роста компоненты представляет собой средний темп роста основных коэффициентов.

Для определения темпа роста показателей осуществляется их расчет на начало и конец анализируемого периода, в случае использования годовых данных необходимо выбрать анализируемый период – два года (текущий и предшествующий годы). В случае получения отрицательного или нулевого значения используемых коэффициентов они исключаются из анализа.

Расчет финансовой компоненты предлагаем производить следующим образом:

$$T_f = \sqrt[4]{TR_R * TR_{K_{\text{общ л}}} * TR_{K_{\text{фин уст}}} * TR_{R_{\text{акт}}}}$$

где TR_R – темп роста рентабельности продаж;

$TR_{K_{\text{общ л}}}$ – темп роста коэффициента общей ликвидности;

$TR_{K_{\text{фин уст}}}$ – темп роста коэффициента финансовой устойчивости;

$TR_{R_{\text{акт}}}$ – темп роста рентабельности активов;

Определение самих коэффициентов происходит с использованием следующих формул:

1. Рентабельность продаж: $R_{\text{пр}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$

2. Коэффициент общей ликвидности

$$K_{л}^{общ} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

3. Коэффициент финансовой устойчивости

$$K_{фин\ уст} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$$

4. Рентабельность активов:

$$R_{акт} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость активов}}$$

Расчет технологической компоненты предлагаем производить следующим образом:

$$T_t = \sqrt[4]{TR_{К\ им} * TR_{К\ об\ зап} * TR_{Ф\ о} * TR_{П\ Т}}$$

где $TR_{К\ им}$ – темп роста коэффициента имущества;

$TR_{К\ об\ зап}$ – темп роста коэффициента обеспеченности запасов;

$TR_{Ф\ о}$ – темп роста коэффициента фондоотдачи;

$TR_{П\ Т}$ – темп роста производительности труда.

Расчет коэффициентов, анализирующих технологическую компоненту, осуществляется следующим образом:

1. Коэффициент имущества:

$$K_{им} = \frac{\text{Стоимость имущества}}{\text{Валюта баланса}}$$

2. Коэффициент обеспеченности запасов:

$$K_{об\ зап} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Производственные запасы}}$$

3. Фондоотдача:

$$\Phi_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{Стоимость основных фондов}}$$

4. Производительность труда:

$$П\ Т = \frac{\text{Затраты на производство продукции}}{\text{Среднесписочная численность рабочих}}$$

Расчет кадровой компоненты предлагаем производить следующим образом:

$$T_p = \sqrt{TR_{\text{чис}} * TR_{\text{з/п}}}$$

где $TR_{\text{чис}}$ – темп роста численности сотрудников;

$TR_{\text{з/п}}$ – темп роста средней заработной платы на предприятии.

Расчет маркетинговой составляющей деятельности предприятия производится по следующей формуле:

$$T_m = \sqrt[4]{TR_{\text{д}} * TR_{\text{з}} * TR_{\text{Кн пр}} * TR_{\text{ВР}}}$$

где $TR_{\text{д}}$ – темп роста доли предприятия на рынке;

$TR_{\text{з}}$ – темп роста затрат на маркетинг;

$TR_{\text{Кн пр}}$ – темп роста доли новой продукции;

$TR_{\text{ВР}}$ – темп роста выручки предприятия.

Для определения значения второй переменной (X_2), оценивающей внешнюю среду предприятия используем балльный метод, т.е. руководителю предприятия или ответственным лицам необходимо ответить на ряд вопросов:

1. Существование основательной законодательной базы.
2. Сокращение ставок налогообложения на федеральном и региональном уровнях.
3. Рост валового внутреннего продукта.
4. Рост инвестиций в основной капитал.
5. Сокращение темпов инфляции.
6. Улучшение демографической обстановки в стране.
7. Увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения.
8. Рост уровня активности НИОКР в стране.
9. Разработка и осуществление экологических программ в отрасли.
10. Предприятие обладает большой долей на рынке.
11. Цены на товары конкурентов выше цен предприятия.
12. Качество товаров конкурентов ниже качества товаров предприятия.
13. Финансовое положение конкурентов не стабильно;
14. Конкуренты не способны ликвидировать конкурентное преимущество, которым обладает предприятие.
15. Высокие барьеры для прихода на рынок новых конкурентов.
16. Мало товаров-заменителей.
17. Слабое влияние поставщиков сырья для исследуемого предприятия.
18. Высокий темп развития рынка.
19. Высокое доверие предприятию со стороны потребителей.
20. Высокий уровень удовлетворения запросов покупателей.

Необходимо оценить указанные факторы (за каждый утвердительный ответ – «1 балл», за отрицательный – «0 баллов»), затем просуммировать полученные данные, таким образом, будет определен интегральный показатель анализа внешней среды предприятия:

$$X_2 = \sum_n m_i$$

где X_2 – обобщенный показатель, учитывающий влияние внешней среды предприятия;

m_i – оценка n-го фактора;

n – количество факторов, характеризующих внешнюю среду предприятия.

Грация оценки факторов внешней среды промышленного предприятия представлена в таблице 4.

Таблица 4

Грация оценки внешней среды предприятия

Значение	Характеристика
$X_2 \leq 7$	Внешняя среда предприятия оценивается, как неблагоприятная, т.е. возможности рынка минимальны
$7 < X_2 \leq 14$	Внешняя среда оценивается как недостаточно благоприятная, т.е. у предприятия имеются некоторые возможности развития, но не во всех сферах деятельности
$14 < X_2 \leq 20$	Внешняя среда предприятия оценивается как благоприятная, т.е. способствует развитию предприятия

Следующим фактором, влияющим на выбор организационной структуры предприятия, является степень диверсификации деятельности.

Диверсификация (от лат. *diversus* – разный и *facere* – делать) – расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства ².

Для определения степени диверсификации необходимо воспользоваться следующими правилами, в основе которых лежат критерии выделения стратегических единиц бизнеса, предложенные фирмой «General Electric»³:

1) можно выделить определенный круг клиентов или заказчиков для каждого вида деятельности компании;

² Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М: Книжный мир, 1999.

³ Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. 12-е издание. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.

2) разные виды деятельности компании имеют свою технологическую цепочку, т.е. необходимо обеспечить их самостоятельность в производственно-сбытовой деятельности и материально-техническом снабжении;

3) возможно произвести оценку на основе учета прибылей и убытков определенного вида деятельности предприятия;

4) обособленные виды деятельности предприятия могут стать объектом планирования деятельности на соответствующих рынках.

В зависимости от числа выделенных видов деятельности, удовлетворяющих сформулированным правилам, и определяется уровень диверсификации деятельности анализируемого предприятия (табл. 5).

Таблица 5

Определение степени диверсификации

Характеристика	Значение Y_2
Предприятие является однопрофильной компанией, т.е. занимается одним видом бизнеса	1
Предприятие не является однопрофильной компанией, т.е. занимается несколькими видами деятельности или согласно стратегии собирается заниматься не одним видом деятельности	d, где d – число видов деятельности предприятия

Следующим фактором, влияющим на организационную структуру предприятия, является корпоративная культура предприятия.

Корпоративная культура – это система общих действий, ценностей и убеждений, которые развиваются в организации и которыми члены организации руководствуются в своем поведении⁴.

Корпоративная культура создается руководителем предприятия, а изменяется и адаптируется сотрудниками, причем имея четкую и согласованную стратегию, но не имея таковой культуры, предприятие может потерпеть неудачу на рынке.

Поскольку мы рассматриваем реструктуризацию (адаптацию организационной структуры) как этап стратегического планирования, предлагаем производить и оценку корпоративной культуры, поскольку она может являться сдерживающим фактором в процессе реструктуризации.

Оценка корпоративной культуры достаточно сложный и трудоемкий процесс предлагаем осуществлять его следующим образом:

$$Y_3 = \sum_n k_i$$

⁴ Шермерорн, Дж. Организационное поведение / Под ред. Е. Г. Молл., Р. Осборн. Пер. с англ. 8-е изд. СПб.: Питер, 2006.

где Y_3 – обобщенный показатель, учитывающий влияние корпоративной культуры на организационную структуру предприятия;

k_i – средняя оценка n -го фактора;

n – количество факторов, характеризующих корпоративную культуру предприятия.

Предлагаем для анализа корпоративной культуры предприятия использовать опрос руководителей и сотрудников предприятия, при этом итоговой оценкой соответствующего фактора будет являться средняя взвешенная с учетом доли опрашиваемой группы сотрудников. К факторам, оценивающим корпоративную культуру, следует отнести следующие:

1. Трудовая нагрузка на предприятии оптимальная.
2. Деятельность предприятия детально организована.
3. На предприятии имеются четкие инструкции и правила поведения всех категорий сотрудников.
4. На предприятии налажена система коммуникаций.
5. На предприятии нет перебоев в получении внутрифирменной информации.
6. На предприятии поощряется непосредственное обращение лидеров команд к руководству.
7. Решения всегда принимаются своевременно.
8. Сотрудники предприятия участвуют в принятии решений.
9. На предприятии организована и реализуется профессиональная оценка деятельности сотрудников.
10. На предприятии существует система выдвижения на новые должности.
11. Дисциплинарные взыскания применяются редко, только в виде исключения.
12. Конфликтные ситуации возникают редко.
13. На предприятии практикуется делегирование полномочий на нижние эшелоны управления.
14. Компания постоянно нацелена на нововведения.
15. Система заработной платы не вызывает нареканий сотрудников.
16. Инициатива сотрудников всячески поощряется.
17. В коллективе поддерживаются хорошие взаимоотношения.
18. Проявляется внимание к индивидуальным различиям сотрудников.
19. В большинстве подразделений предприятия господствует кооперация и взаимоуважение между сотрудниками.
20. Сотрудники испытывают гордость за свою организацию.

Как уже говорилось выше, при расчете оценки корпоративной культуры предприятия будет использоваться средняя взвешенная, пред-

полагается использование весов для точного представления отдельных подгрупп изучаемой совокупности. В данном случае будет выделено две основных группы – руководители и сотрудники предприятия. Тогда средняя оценка i -того фактора будет рассчитываться по следующей формуле:

$$k_i = (k_{\text{рук}} * W_{\text{рук}}) + (k_c * W_c),$$

где k_i – взвешенная средняя оценка для выборки;

$k_{\text{рук}}$ – средняя оценка для подгруппы «руководители»;

k_c – средняя оценка для подгруппы «сотрудники»;

$W_{\text{рук}}, W_c$ – веса отдельных подгрупп, характеризующие долю каждой подгруппы в совокупности.

Для оценки каждого фактора предлагаем использовать значения «1 балл» – положительный ответ на высказывание и «0 баллов» – отрицательный ответ. При дано подходе максимальной оценкой будет являться 20 баллов.

Необходимо ввести шкалу оценки уровня корпоративной культуры (табл. 6).

Таблица 6

Грация оценки корпоративной культуры предприятия

Значение	Характеристика
$Y_2 \leq 7$	Корпоративная культура предприятия оценивается, как неблагоприятная, т.е. она может препятствовать реализации стратегии предприятия и процедуре реструктуризации в случае необходимости ее проведения
$7 < Y_2 \leq 14$	Корпоративная культура оценивается как недостаточно благоприятная, т.е. у предприятия имеются некоторые резервы развития и реализации стратегии
$14 < Y_2 \leq 20$	Корпоративная культура предприятия оценивается как благоприятная, т.е. способствует развитию предприятия и реализации стратегии и в случае необходимости проведению реструктуризации

Таким образом, нами была разработана математическая модель оценки организационной структуры предприятия, позволяющая проанализировать существующую структуры и предложить рекомендации по ее совершенствованию.

Представленные результаты исследования помогут оценить организационную структуру промышленных предприятий, и в случае необходимости провести необходимые изменения в ней, т.е. провести реструктуризацию.

Используемые источники

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М: Книжный мир, 1999.
2. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Финпресс, 1999.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. 12-е издание. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
4. Шермерорн, Дж. Организационное поведение / Под ред. Е. Г. Молл., Р. Осборн; Пер. с англ. 8-е изд. СПб.: Питер, 2006.

Инновационные коммуникации как инструмент повышения капитализации предпринимательских структур

Перед любой компанией, работающей на массовом рынке с высоким уровнем конкуренции и имеющей в качестве стратегической цели своей деятельности развитие бизнеса (будь то увеличение доли рынка в натуральном или стоимостном выражении, повышении финансово-экономической эффективности, повышения капитализации деловой репутации и т.д.), всегда стоят задачи развития продуктового портфеля, т.е. совершенствования существующих и /или разработки новых товаров и услуг. Это необходимо как для привлечения новых клиентов, так и для поддержания и повышения лояльности существующих клиентов компании или приверженцев определенной торговой марки. В статье рассматриваются практические примеры инновационных маркетинговых коммуникаций в различных сферах.

Ключевые слова: продвижение, деловая репутация, PR, реклама, маркетинговые коммуникации, инновационный маркетинг, Интернет-маркетинг, социальные сети.

The development of the product portfolio of business structure based on innovative communications

Before any company operating in the mass market with a high level of competition and having as its strategic goal of developing a business (whether an increase in market share in volume or value terms, increasing the financial and economic efficiency, increase the capitalization of goodwill etc.), there are always problems of development product portfolio, ie improving existing and / or to develop new products and services. This is necessary both to attract new customers and to maintain and increase the loyalty of existing customers, or followers of a certain brand. The article discusses practical examples of innovative marketing communications in various fields.

Keywords: promotion, business reputation marketing, PR, advertising, communications, innovative marketing, Internet marketing, social networking

Инновационные процессы, происходящие в маркетинге, повлияли на развитие потребительского рынка России, заставив предприятия розничной торговли искать новые способы борьбы за потребителя и современные стратегии продвижения продукции.

Когда формируется структура продвижения (разработка маркетинг-плана, определение рекламоносителей, которые будут использоваться для размещения рекламы в рамках предстоящей кампании, формирование бюджета затрат, создание брифа для рекламного агентства на разработку креативной идеи и производство теле- и радиороликов,

графических макетов для прессы, наружной рекламы и т.п.) очень часто, особенно в крупных фирмах, работающих в масштабах всей страны и имеющих значительные годовые рекламные бюджеты, используется традиционный набор рекламоносителей массового неадресного воздействия: телевидения, радио, наружная реклама, пресса, иногда Интернет – все остальное также включается в план продвижения, но реже и в меньших объемах, а некоторые каналы коммуникации практически не используются¹.

Основными методами продвижения на рынок являются: реклама, паблик рилейшнз, стимулирование продаж, прямой маркетинг, персональные продажи. Продвижение продукта осуществляется путем использования в определенной пропорции рекламы, методов стимулирования сбыта, персональной продажи, прямого маркетинга и методов связи с общественностью. Каждый отдельно взятый вид маркетинговых коммуникаций обладает сильными и слабыми сторонами, которые должны согласовываться с другими элементами коммуникационного комплекса в процессе продвижения торговой марки. Выбрать позицию торговой марки недостаточно, нужно довести ее до целевых потребителей. Таким образом, именно с помощью рекламы торговой марке, как одной из составляющей маркетинговых коммуникаций, придаются такие особенности, которые делают ее ощутимой для потребителя².

В настоящее время необходим поиск новых нетрадиционных каналов коммуникаций. Важно не останавливаться на стандартной рекламе в СМИ – у многих людей часто нет времени смотреть телевизор и читать прессу. Нужны альтернативные способы, например:

- спонсорство. Компании-спонсоры, дающие свои имена спортивным командам или стадионам на время матча, привлекают внимание многомиллионной аудитории (например, бренд «Бабкины семечки» на чемпионате Европы по футболу);
- упоминание в популярных ток-шоу. Ведущий программы «Позднее шоу с Дэвидом Леттерманом» (США) отправил группу снимать сюжет о шоколадном батончике «Сникерс». Задание и его результат обсуждались потом на протяжении нескольких передач, в том числе был показан ролик о том, как компания-

¹ Молотков М. Продвижение новой услуги на рынок. Использование нетрадиционных каналов коммуникации // Маркетинговые коммуникации. 2005. № 6.

² Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.

- производитель привезла в студию целый фургон шоколадок в качестве угощения для зрителей;
- упоминание товара в популярных кинофильмах или романах . Так, в фильме «Умри, но не сразу» Джеймс Бонд настойчиво демонстрирует наручные часы Omega, телефон Sony и проч. Нетрадиционным инструментом продвижения известного итальянского бренда Vulgarì стало его упоминание на страницах детективного романа, который эта фирма и заказала автору;
 - использование уличных рекламистов. Занятые в этом действии актеры по разработанному сценарию могут раздавать рекламную продукцию или сам товар (в случае продовольственных марок);
 - привлечение знаменитостей. Рекламный посыл из уст «звезды», у которой много поклонников, воздействует сильнее;
 - использование «натальной» рекламы. Производитель пончиков Dunkin' Donuts договорился со студентами колледжа о том, что они наклеят на лоб его логотипы во время матча по баскетболу;
 - использование аудиобрендинга. Это применение звуковых технологий для создания нужного образа и большей узнаваемости. Музыка — самое эффективное средство воздействия: можно пропеть рекламный слоган, и его подхватят миллионы, будь то «радости вкус всегда настоящий...», «mmm...данон», «зачерпни кусочки ягод, чтобы с йогуртом смешать...»³.

Важным фактором, влияние которого в системе инновационных маркетинговых коммуникаций особенно возросло в последнее время, является развитие телекоммуникационных и цифровых технологий, мобильных устройств, компьютерной техники и Интернета. Они создают предпосылки для активного использования Digital маркетинг — современного способа продвижения бренда, товаров и услуг с применением всех цифровых каналов и соответствующих инструментов маркетинговых коммуникаций (телевидение, радио, Интернет, мобильные телефоны и др.). Следует отметить более высокую эффективность и восприимчивость коммуникационного воздействия на современное поколение молодежи посредством новых телекоммуникационных технологий в силу его естественного отношения к новой технологической реальности в эпоху глобальных коммуникаций. В этой связи К. Новосельцев отмечает: «... носителями и «промоутерами» новых технологий в большинстве случаев оказываются не обучающие, а обучаемые! Доста-

³ Шилина Ю. Как найти и удержать своего покупателя//Продвижение Продовольствия. Prod&Prod. 2010. № 07–08.

точно понаблюдать, как медленно и с каким противодействием среднее и старшее поколение воспринимает неизбежные переходы — от бумажных книг (писем, газет, авиабилетов, денег и т.д.) к электронным, от стационарных телефонов к мобильным, от стационарной работы к фрилансерской»⁴.

Следовательно, отвечая вызовам времени, маркетинг должен изменить саму идеологию рекламных сообщений. Она должна трансформироваться и перейти от опосредованного, безличного обращения в зону личной коммуникации с целевой группой через каналы прямого двустороннего сообщения, в соответствии с современной концепцией маркетинга взаимоотношений. Достижение маркетингового эффекта в современных условиях возможно благодаря модернизации коммуникационных каналов и применению нового профессионального инструментария — Mobile и Internet-маркетинга, а также использованию на их основе маркетинга в социальных медиа (Social Media Marketing — SMM)⁵.

Социальную сеть можно рассматривать также как универсальную модель самой действительности в ее динамическом проявлении. В определении понятия «социальная сеть» можно выделить два подхода: прикладной и теоретический. В первом случае социальная сеть определяется как некое неформальное объединение, противопоставляемое официальным взаимодействиям любого уровня, основанным на административно-территориальном принципе.

Рост социальных сетей является одним из главных трендов развития Интернета в России⁶.

Продвижение в социальных сетях, реклама в социальных сетях в последнее время становится все более популярным направлением в продвижении услуг для банков и компаний. Традиционные медиа по-прежнему сильны, когда банку нужно получить большой охват целевой аудитории, не слишком задумываясь о ее качественном составе. Кроме того, реклама на телевидении, в прессе или на биллбордах стоит недешево, хотя стоимость рекламного контакта на массовом медианосителе, таком как ТВ, значительно дешевле, чем в других СМИ.

⁴ Новосельцев К.И. Мировые университеты в эпоху глобальных коммуникаций // Известия УрГЭУ. 2008. №3 (22). С. 156–159.

⁵ Ляников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.

⁶ Россияне «в Сети»: рейтинг популярности социальных медиа: пресс-вып. ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112476>.

Социальными сетями называют такие интернет-ресурсы, которые объединяют определенные аудитории людей по целевому признаку. Наиболее известными являются социальные сети – ВКонтакте, Одноклассники, Фейсбук, микроблог Твиттер. Каждая из этих сетей по своему может быть интересна рекламодателю.

Главные преимущества продвижения услуг в социальных сетях (SMO и SMM) – это четкая таргетируемость рекламы и, практически 100% попадание именно в нужную целевую аудиторию.

Выбор той или иной площадки зависит от количества существующих и потенциальных клиентов банка, которые могли бы там присутствовать и воспользоваться данной каналом коммуникации. Аудитория этих сетей разная. Например, Facebook пользуется в основном премиальный сегмент, «ВКонтакте» – молодая, но технически продвинутая аудитория, «Одноклассники» – это более взрослая и консервативная часть пользователей, Twitter предпочитают технически продвинутые люди, любители тестировать новинки. Необходимо также понимать, что у каждой из этих сетей разный потенциал и разный уровень проникновения. «Одноклассники» и «ВКонтакте» имеют всероссийский охват, а Twitter и Facebook – это Москва, Санкт-Петербург. То есть проникновение этих сетей вглубь России еще очень невелико. А это значит, что они будут расти дальше, а вместе с ними будет увеличиваться и количество подписчиков банка⁷.

Самой популярной площадкой среди банков стал Twitter, аккаунты в котором ведут 95% банков. Площадка удобна в качестве стартовой, т. к. она требует не требует больших затрат на оформление и генерацию контента, позволяет транслировать новости из других площадок или просто вести на корпоративную ленту новостей. Разумеется, речь пока идет о старте, а не об идеальном варианте работы в этой площадке. Классическая тройка площадок для банков – это Facebook, «ВКонтакте» и Twitter.

В настоящее время одним из инновационных и наиболее популярных методов продвижения брендов является открытие и поддержание своего сайта в Интернете, то есть размещенного по определенному адресу тематического информационного блока, обладающего также интерактивными возможностями, например, возможность организовать на сайте общение с посетителями в формате чата, форума. Изучению данного направления продвижения продукции уделяют внимание как оте-

⁷ Что делают российские банки в социальных сетях. – Режим доступа: www.abajour.ru/files/112-113_202.pdf

чественные, так и зарубежные авторы. Так, по мнению Ф. Котлера, интернет-сайт является элементом маркетинговой информационной системы. Е. Божко считает, что интернет-сайт, мощнейший ресурс для обмена новостями, знаниями, опытом, идеями. Иметь свой сайт считает для себя необходимым едва ли не каждая российская фирма. Это вполне резонно, однако следует учитывать, что неработающий сайт, где не обновляется информация, не ведется общение с посетителями и т.п. приносит больше вреда, так как, зайдя на него, любой сделает вывод, что и фирма, которой он посвящается, прекратила свое. Действующий сайт обладает рядом общепринятых преимуществ: постоянная связь с потенциальной аудиторией; мгновенный ответ и реагирование на возникающие изменения рынка; глобальная аудитория; знание аудитории; двусторонняя связь; рентабельность.

Другой не менее распространенной формой, чем создание сайта, является контекстная реклама в Интернете. Под контекстной рекламой следует понимать предъявление рекламного сообщения в поисковых системах в соответствии с запросом пользователя в строке поиска. Баннером называется прямоугольное графическое изображение со статичным или динамичным характером.

Таким образом, сегодня на обычного потребителя, потенциального покупателя каждый день обрушивается огромное количество рекламных сообщений. Масса предприятий и фирм хочет нам что-нибудь продать, заявить об уникальности своего бренда, продвинуть на рынок новый товар. Только человеческий мозг устроен так, что в какой-то момент способен включить защитный механизм, чтобы не перегореть и не взорваться от информационных перегрузок. Потому большинство посланий превращаются просто в информационный шум, несмотря на все старания рекламодателей донести свои сообщения до адресатов. Если фирма не располагает многомиллионными бюджетами в твердой валюте, которые могут позволить ей постоянно присутствовать на экране, в прессе или на радио, то она задумывается о поисках способов нестандартного продвижения.

Используемые источники

1. Молотков М. Продвижение новой услуги на рынок. Использование нетрадиционных каналов коммуникации// Маркетинговые коммуникации. 2005. № 6.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знание-

-
- вой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
3. Шилина Ю. Как найти и удержать своего покупателя // Продвижение Продовольствия. Prod&Prod. 2010. № 07–08.
 4. Новосельцев К.И. Мировые университеты в эпоху глобальных коммуникаций // Известия УрГЭУ. 2008. № 3 (22). С. 156–159.
 5. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
 6. Россияне «в Сети»: рейтинг популярности социальных медиа: пресс-вып. ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112476>.
 7. Что делают российские банки в социальных сетях. — Режим доступа: www.abajour.ru/files/112-113_202.pdf
 8. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Инновационный менеджмент: инструменты повышения эффективности малого и среднего бизнеса // Человек и труд. Москва. 2008. № 7. С. 56–58.
 9. Dudin M.N. Economic Features of «Goodwill» Category as a Factor of Business Management Improvement / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, E. N Didenko // European Researcher. 2013. Vol. (58), № 9–1, P. 2212–2217.
 10. Dudin M.N. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, A.P. Egorushkin // European Researcher. 2012. Vol. (33), № 11–1, P. 1868–1872.

Дудин М. Н.
кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства

Диденко Э. Н.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Гудвилл (деловая репутация) как источник конкурентного преимущества предпринимательской структуры

В данной статье исследуется роль «гудвилла» в обеспечении конкурентоспособности организации, определена сущность гудвилла, рассмотрена его роль в формировании конкурентных преимуществ организации.

Ключевые слова: гудвилл, нематериальные активы, деловая репутация.

Goodwill (goodwill) as a source of competitive advantage of the organization

This article examines the role of «goodwill» in ensuring the competitiveness of the organization, defines the essence of goodwill, discuss its role in the formation of competitive advantage of the organization.

Keywords: goodwill, intangible assets, goodwill.

В современной экономике наряду с материальным и финансовым капиталом на передний план выходит нематериальный капитал как ключевой фактор создания рыночной стоимости компании. В современных условиях рыночная стоимость компании в большей степени определяется величиной ее нематериального капитала, что хорошо прослеживается на примере американских компаний. Материальные активы компаний в начале 1980-х годов составляли 62% их рыночной стоимости. Через 10 лет материальные активы компаний составляли лишь 38% их рыночной стоимости. На основе новых исследований нематериальные активы компаний составляют только 5–15%, причем у лидеров они ниже – 10%.

Исходя из вышесказанного, в крупных западных компаниях нематериальный капитал уже стал главным объектом управления. Такие иностранные компании, как Microsoft, Hewlett-Packard, Coca-Cola и др., чья капитализация является одной из самых высоких на протяже-

нии многих лет, уже давно оценили стратегическую зависимость нематериального капитала в современной конкурентной борьбе.

Деловая репутация может быть источником конкурентного преимущества, так как она формируется за годы жизнедеятельности фирмы и носит уникальный и неповторимый характер. Конкурентное преимущество такого рода крайне сложно скопировать, а следовательно, оно может являться залогом успеха компании. Таким образом, для его воспроизведения или имитации потребовалось бы соблюдение огромного количества факторов вплоть до специфических внешних условий, что фактически сделать невозможно.

Исследования, направленные на изучение деловой репутации, представляют ценность для каждой компании, которая при взаимодействии с внешней средой стремится к долгосрочному существованию на рынке. Хорошая деловая репутация, наличие популярных торговых марок оказывают положительное влияние на результаты деятельности компании и способствуют повышению ее стоимости. Однако в российской практике значимость репутации и репутационного капитала недооценена.

В зависимости от качественных характеристик деловая репутация может быть как позитивной, так и негативной (с самым различным содержанием). Также различают реальную и желаемую деловую репутацию, т. е. ту, которой хотели бы добиться руководство и персонал организации. При этом следует отметить, что динамика изменения репутационного статуса характеризуется асимметрией: формирование позитивной деловой репутации — процесс долговременный и постепенный, а потеря ее может произойти в одночасье, причем с весьма ощутимыми, если не катастрофичными последствиями для бизнеса.

Сегодня нет единого, общепринятого определения понятия «деловая репутация». Можно выделить, по крайней мере, шесть точек зрения на предмет. По мнению экономистов, деловая репутация не более чем особенность или знак, позволяющие различать типы компаний и их бизнес-стратегии, прогнозировать отклики на изменения окружающей среды.

По мнению стратегов, репутация — это и актив, и барьер, препятствующий мобильности компании. Поскольку репутация оценивается внешней средой, существенно ограничены возможности управления ею изнутри.

С организационной точки зрения репутация — это производная от внутренней культуры компании, результат взаимодействия сотрудников и менеджмента с заинтересованными лицами.

Для социологов репутация – совокупная оценка относительной эффективности фирмы, соответствия ее принятым в обществе ожиданиям и нормам делового оборота.

С точки зрения бухгалтеров, деловая репутация – это нематериальный актив, дающий фирме устойчивое конкурентное преимущество на рынке, редкий, неповторимый, ценный и причинно неоднозначный актив, один из «наиболее важных стратегических ресурсов»¹.

И.С.Важенина определяет деловую репутацию как объективно сложившуюся и подтвержденную практикой совокупность рациональных мнений об организации всех агентов, в той или иной форме взаимодействующих с ней (сотрудников, инвесторов, кредиторов, аналитиков, властей, СМИ и т. д.). Это комплекс знаний о подтвержденных достоинствах и недостатках организации, определяющий в конечном счете политику контрагентов по отношению к ней. Репутация непосредственно отражает характер социально-экономических отношений, сложившихся как вовне, так и внутри организации². Таким образом, деловая репутация организации – это объективно сложившееся и подтвержденное практикой коллективное мнение об организации, формирующееся с течением времени у всех стейкхолдеров на основе оценки экономического, социального и экологического аспектов деятельности организации исходя из полученной достоверной информации, личного опыта взаимодействия или опосредованных контактов.

Построение деловой репутации является сложной стратегической задачей, рассчитанной на длительную перспективу, реализуемой в результате многоходовой комбинации, основанной на стратегическом анализе и планировании, охватывающем все аспекты деятельности организации. К тому же, как отмечает В. Бурр, «хорошая репутация не может быть имитирована конкурентами, поскольку создание нечего сопоставимого требует многих лет. Точная имитация, к тому же, невозможна и потому, что репутация предприятия может подпитываться из множества источников, таких, как качество продукции, инновационные технологии, превосходное обслуживание, компетентный и вежливый персонал и т.п., вклад каждого из которых в ее создание не может быть точно определен»³.

¹ Астрелина В.В., Бондарчук П.К. Оценка деловой репутации банка // Деньги и кредит. 2012. № 12. С. 16–23.

² Важенина И.С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 2. С. 137.

³ Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 4. С.108.

Денежная стоимость репутации как нематериального актива компании представляет собой репутационный капитал. В экономической теории деловую репутацию как капитала предпринимателя, наработанного в процессе управления фирмой, одним из первых представил австрийский экономист Й. Шумпетер. В свою очередь потерю деловой репутации он расценивал как риск. Можно предположить, что он имел в виду риск потери или сокращения будущих доходов.

Основными характеристиками репутационного капитала являются:

- отсутствие материально-вещественной формы;
- неотделимость от предприятия;
- взаимосвязанность элементов;
- сложность репликации и имитации;
- продолжительный период формирования;
- легкость и быстрота разрушения.

По некоторым оценкам, иногда до 85% рыночной стоимости компании приходится на деловую репутацию. Одновременно происходит рост стоимости доли деловой репутации в общей цене компаний. Более того, со временем значение и ценность корпоративной репутации повышается. Так, изменение индекса репутации на 1% приводит к изменению рыночной стоимости компании на 3%⁴. Таким образом, совершенно очевидна высокая значимость «репутационного» капитала для компаний, рассчитывающих на долгое и успешное существование в бизнес-среде.

Формирование и коррекция деловой репутации в составе нематериальных активов компании в идеале выглядят как перманентный процесс управления репутацией, предполагающий оценку сложившейся репутации и определение стратегии ее изменений.

В работе⁵ были проанализированы структурные составляющие деловой репутации компании по версиям ряда зарубежных и отечественных исследовательских компаний и отдельных авторов и сделаны важные выводы. Все исследователи, изучающие данную проблему, основной составляющей корпоративной репутации считают качество товаров/услуг.

⁴ Грекова Г.И., Савина Т.С. Деловая репутация компании: экономическое содержание и оценка // Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2012. № 69. С. 48–52.

⁵ Важенина И.С., Пестриков С.А., Шарипов Т.Р. Риски деловой репутации: идентификация и оценка // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 17. С. 2.

Вторым по значимости указывается финансовое состояние, финансовые показатели и их динамика, а также финансовая устойчивость, что однозначно позволяет сделать вывод о существенной значимости финансовой составляющей. Далее по убывающей располагаются:

- этика в отношениях с внутренними партнерами/корпоративное управление;
- эффективность менеджмента; сюда же можно отнести способность менеджмента учитывать долгосрочные перспективы;
- рыночные позиции компании (доля рынка, присутствие на внутреннем и международном рынках, лидерство в отрасли, известность на рынке);
- репутация топ-менеджеров и первого лица;
- социальные инвестиции;
- этика в отношениях с внешними партнерами;
- инновации;
- информационная деятельность компании и эмоциональная привлекательность.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Деловую репутацию можно рассматривать как некую комплексную оценку, своеобразный «рейтинг» организации с точки зрения различных целевых групп. Деловая репутация формируется под воздействием ряда факторов, включая: финансовое состояние, репутацию первого лица организации, социальную позицию организации (например, наличие благотворительных программ), качество сервиса, поведение персонала, рекламную и брендовую политику, взаимоотношения с государством и регулирующими органами, географию организации, наличие авторитетных клиентов и международного признания (участие в международных проектах, рейтинги, премии и пр.).

Таким образом, в результате деятельности компании формируется ее деловая репутация, которая складывается в течение всего периода взаимодействия с ней всех стейкхолдеров. Хорошая репутация становится источником дополнительных выгод как для самой компании, так и для ее контрагентов. Деловая репутация является важной составляющей нематериальных активов, которая в современных условиях является значимым экономическим рычагом в стратегическом развитии предприятия.

Используемые источники

1. Астрелина В.В., Бондарчук П.К. Оценка деловой репутации банка / Деньги и кредит. 2012. № 12. С. 16–23.

2. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 4. С.108.
3. Важенина И.С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 2. С.137.
4. Важенина И.С., Пестриков С.А., Шарипов Т.Р. Риски деловой репутации: идентификация и оценка // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 17. С. 2.
5. Грекова Г.И., Савина Т.С. Деловая репутация компании: экономическое содержание и оценка//Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2012. № 69. С. 48–52.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. Москва. 2008. № 5. С. 83–90.
7. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2010. № 8. С. 83–92.
8. Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 26 (202). С. 68–72.
9. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Проблемы формирования социально-экономического института менеджмента в России // МИР (Модернизация, инновация, развитие). М.: Издательский дом «Наука». 2010. № 2. С. 71–75.
10. Dudin M.N. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship Sphere / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, A.P. Egorushkin // European Researcher. 2012, Vol.(33), № 11–1, P. 1868–1872.

Кандаурова Н. В.
кандидат педагогических наук, доцент,
Педагогический институт физической культуры и спорта

Анализ и проблемы нормативно-правовой документации, регулирующей менеджмент спортивных школ

В статье на основе детального, диагностического анализа нормативно-правовой документации, регулирующей менеджмент спортивных школ, представляются выявленные проблемы, препятствующие эффективной материальной мотивации тренеров в профессиональной деятельности, также предлагаются выводы рекомендательного характера.

Ключевые слова: тренер, менеджмент, материальная мотивация, спортивная школа, нормативно-правовая документация.

An analysis of the problems and the legal documentation governing the management of sports schools

On the basis of detailed, diagnostic analysis of the legal documentation governing the management of sports schools, presented the identified problems impeding effective financial motivation coaches in professional activities are also offered the findings of a recommendatory nature.

Keywords: coach, management, financial motivation, sports school, the legal documentation.

Менеджмент спортивных школ отличается от других организаций своей спецификой, в первую очередь это тем, что одной из основных целей этой организации является подготовка спортсменов высокого класса, победителей всероссийских и международных соревнований. Наряду с положительными сторонами тренерской деятельности, работу тренера нельзя назвать положительной во всех ее аспектах. Прежде всего, здесь стоит отметить, что соревновательная деятельность, являющаяся неотъемлемой составляющей тренерской работы, связана с серьезными психологическими стрессами, нервными срывами, большим эмоциональным напряжением, которые могут негативно сказываться как на физическом, так и на психологическом здоровье. Содержание тренерской деятельности — это многокомпонентная система с объективными и субъективными характеристиками. Управление спортивной подготовкой — задача далеко не из легких. Подготовку спортсменов высокого класса тренерам приходится решать при огромном количестве неопределенностей, непредсказуемости множества

факторов, определяющих спортивную результативность¹. Успешная деятельность физкультурно-спортивной организации и эффективное руководство им считаются возможными при создании условий труда, побуждающих подчиненных делать то, что руководитель считает нужным². В связи с чем, актуализируется проблема с адаптацией и мотивацией тренерского состава к продуктивной профессиональной деятельности.

Известно, что мотивация как функция управления является важной составной частью менеджмента любой организации, в том числе и физкультурно-спортивной. Под мотивацией понимается совокупность внутренних и внешних движущих сил (мотивов), побуждающих человека к деятельности для достижения поставленных целей. Мотив – это осознанное побуждение к достижению конкретной цели, понимаемое индивидом как личностная необходимость³.

Мотивирование – это процесс воздействия на человека с целью осуществления им определенных действий путем побуждения в них тех или иных мотивов⁴.

На благоприятную обстановку в коллективе и продуктивность труда работников влияют материальные стимулы, которые играют важную мотивационную роль. Причем, если говорить о специфике спорта высших достижений, то именно процентное составляющее имеет высокую, весомую часть зарплаты тренера, которое напрямую зависит от результата выступлений их воспитанников, если быть точнее от занятого места на соревнованиях различного ранга. На основании этого же критерия оценки их трудовой деятельности тренеру присваивается соответствующая категория (вторая, первая или высшая), не остается и без внимания профессиональное образование сотрудника⁵. Сегодня

¹ Рыбаков В.В. Болотов В.М., Полозкова Н.Ф., Е.В. Иванов. Актуальные проблемы и перспективы развития студенческого спорта в Российской Федерации: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции 5–7 октября 2011 г. Челябинск. Уральская Академия. 2011. С. 12–21.

² Власюк Л.Л. Организационно-педагогические условия обеспечения эффективного управления образовательным учреждением инновационного типа: Автореф. дисс... к-та. пед. наук. Магнитогорск., 1999.

³ Еникеев М.И. Общая психология. М.: «Издательство ПРИОР», 2000. С. 263.

⁴ Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Управление персоналом организации: Учебное пособие. М. Издательство «Экзамен», 2003. С. 252.

⁵ Никитушкин В.Г. Научно-методические основы развития детско-юношеского спорта в России: – XXII Международная научно-практическая конференция по проблемам физ. Воспитания учащихся «Человек, здоровье, физическая культура и спорт в изменяющемся мире» (Материалы конференции). Мин-во образования Московской обл. ГАОУ ВПО «Московский гос. обл. социально-гуманитарный институт» (и др.). Коломна, 2012. С 379–381.

есть множество других оснований для материального стимулирования тренера к эффективной трудовой деятельности, однако, на наш взгляд назрела объективная необходимость более детального изучения характера и условий труда тренера по виду спорта.

Из вышеизложенных обстоятельств *целью и задачами* данного исследования является: провести анализ и выявить проблемы в нормативно-правовой документации, регулирующей деятельность спортивных школ.

В исследовании использовался *метод* диагностического детального анализа нормативно-правовой документации.

Порядок решения вопросов, связанных с установлением работникам образовательных физкультурно-спортивных учреждений доплат и надбавок стимулирующего характера, их размеров, в соответствии со ст. 144 ТК РФ устанавливается коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с Федеральными законами, законами субъекта РФ и нормативными актами органов местного самоуправления ⁶.

При принятии решений по вопросам, ориентированным на регулирование отношений сотрудников, тренеров других участников учебно-тренировочного процесса, руководителю целесообразно исходить из принципа демократизма, а затем применять принцип единоначалия, например, при принятии Устава, правил внутреннего трудового распорядка, коллективного договора положения о структурных подразделениях, должностных инструкций и других локальных актах.

Коллективный договор – правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей, который заключается на срок не более трех лет и вступает в силу со дня подписания его сторонами либо со дня, установленного коллективным договором. Стороны имеют право продлевать действие коллективного договора на срок не более трех лет (ст. 40–43 ТК РФ).

В коллективный договор могут включаться обязательства работников и работодателя по следующим вопросам:

- формы, системы и размеры оплаты труда;
- выплата пособий, компенсаций;
- занятость, переобучение, условия высвобождения работников;

⁶ Локальные нормативные акты в образовательном учреждении: разграничение полномочий между руководителем и органами самоуправления, подготовка и оформление локальных нормативных актов, примерные образцы отдельных документов (рекомендации юриста из опыта работы). 2-е изд., доп. М.: Глобус, 2008.

- рабочее время и время отдыха, включая вопросы предоставления и продолжительности отпусков.
- улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин и молодежи;
- гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением;
- оздоровление и отдых работников и членов их семей;
- частичная или полная оплата питания работников;
- другие вопросы, определенные сторонами.

В коллективном договоре с учетом финансово-экономического положения работодателя могут устанавливаться льготы и преимущества для работников, условия труда, более благоприятные по сравнению с установленными законами, иными нормативными правовыми актами, соглашениями. (Макет коллективного договора» (согласовано Минтрудом РФ 06.11.2003).

Согласно пп. 10 ч. 2 ст. 32 Закона РФ № 3266-1 установление доплат и надбавок в пределах средств, выделяемых на оплату труда, является компетенцией образовательного учреждения.

Переход на новые системы оплаты труда с 01.12.2008 г. был осуществлен согласно Закону № 22-ФЗ (ФЗ от 04.02.1998 № 22-ФЗ «Об оплате труда работников федеральных государственных учреждений»), в соответствии с которым Правительство РФ утвердило Положение об установлении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений. Учреждения, не перешедшие на новые системы оплаты труда, должны направить данные средства на увеличение стимулирующих выплат⁷.

Размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы устанавливаются руководителем учреждения самостоятельно на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности (профессиональных квалификационных групп) с учетом сложности и объема выполняемой работы.

Выплаты компенсационного характера устанавливаются к окладам (должностным окладам), ставкам заработной платы работников по соответствующим профессиональным квалификационным группам в процентах к окладам (должностным окладам), ставкам или в абсолютных размерах, если иное не установлено Федеральными законами или

⁷Абанкина И. Новая система оплаты труда: первые результаты в регионах // Народное образование. 2008. № 2. С. 122–128.

указами Президента РФ⁸. Размеры и условия осуществления выплат стимулирующего характера устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами⁹.

Выплаты стимулирующего характера при новых системах оплаты труда установлены приказами Минздравсоцразвития № 663¹⁰, № 818¹¹.

Данные выплаты определяются учреждениями самостоятельно в пределах фонда оплаты труда и устанавливаются в положении об оплате труда¹²:

- за качество выполняемых работ;
- за интенсивность и высокие результаты работы;
- за стаж непрерывной работы, выслугу лет;
- в виде премий по итогам работы.

В силу того, что в положениях об оплате труда Минздравсоцразвития не разъясняется, что именно понимается под каждой формулировкой стимулирующей выплаты, администрация на свое усмотрение может устанавливать критерии оценки тренера и соответственно формулировать субъективное мнение о каждом конкретном работнике¹³.

В данном случае субъективное мнение руководителей может оказаться решающим и влиять на уменьшение или на увеличение переменной (процентной) части оплаты труда.

Таким образом, новые условия финансово-хозяйственной деятельности в спортивных школах представляет администрации школ достаточно широкие возможности для материального поощрения тренеров¹⁴, в том же время, есть возможность наоборот, не поощрять, основываясь на не-

⁸ Певцова Е. Локальные нормативно-правовые акты в сфере образования / Е. Певцова // Народное образование. 2009. № 4. С. 93–99.

⁹ Зернева И. Переход на новые системы оплаты труда / И. Зернева // Учреждения физической культуры: бухгалтерский учет и налогообложение. 2008. № 7. С. 40–50.

¹⁰ Приказ Минздравсоцразвития РФ от 22.10.2007 № 663 «О методических рекомендациях по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем оплаты труда».

¹¹ Приказ Минздравсоцразвития РФ от 29.12.2007 № 818 «Перечень видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях».

¹² Рекомендации по разработке федеральными государственными органами и учреждениями – главными распорядителями средств федерального бюджета примерных положений об оплате труда работников подведомственных федеральных бюджетных учреждений утверждены приказом Минздравсоцразвития от 14.08.2008 № 425н.

¹³ Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Факторы, влияющие на эффективность менеджмента спортивной школы // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. № 1 (95). 2013. С. 55–61.

¹⁴ Малинин А.Б. Менеджмент деятельности спортивных школ: Учебное пособие. 2008. С. 188.

точные формировки и полномочия для руководства, прописанные в нормативно-правовых документах.

В связи с данными обстоятельствами следует вывод: в настоящее время увеличивается потребность в законодательном регулировании физкультурно-спортивных отношений, соответственно большая роль отводится высшей школе в подготовке квалифицированных кадров¹⁵ и повышению квалификации в этом направлении руководителей спортивных организаций.

Специфика правовых отношений в сфере спорта предполагает наличие у руководящих работников получения специальных знаний в области государственного и регионального управления ФКиС, в сфере профессионального спорта, детско-юношеского спорта, спорта высших достижений и других спортивно-правовых институтов¹⁶.

Изучение спортивного права не может ограничиваться только основными знаниями теоретического материала, познание столь сложного направления требует глубокого освоения действующих на сегодня нормативно-правовых актов с последующим закреплением полученных знаний в менеджменте организации, разбор конкретных примеров из судебной практики, проведение научных исследований, изучение зарубежного опыта.

¹⁵ Захарова С.А., Щербаков П.П. Профессиональная подготовка юристов в сфере спорта. Актуальные проблемы и перспективы развития студенческого спорта в Российской Федерации: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции 5–7 октября 2011 г. Челябинск, Уральская Академия. 2011. С. 433.

¹⁶ Бауэр В.Г. Нормативное обеспечение подготовки спортивного резерва в РФ: Размышления управленца // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка: детский тренер: журнал в журнале. 1997. № 2. С. 18–19.

Кандаурова Н. В.
кандидат педагогических наук, доцент Педагогического института
физической культуры и спорта (ПИФКС),
ФГБОУ ВПО «Московский городской педагогический университет»

Никитушкин В. Г.
доктор педагогических наук, профессор Педагогического института
физической культуры и спорта (ПИФКС),
ФГБОУ ВПО «Московский городской педагогический университет»

Сравнительный анализ экспертной оценки профессиональных компетенций руководителя спортивной школы

В статье актуализируется проблема поднятия уровня профессиональной компетентности руководителя спортивной школы, как неотъемлемой составляющей современного менеджера. Представлен сравнительный анализ мнений руководителей и тренеров спортивных школ, предлагаются выводы рекомендательного характера.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, менеджер, руководитель, спортивная школа.

Comparative analysis of the expert assessment of professional competence of the head of school sports

The article is updated problem raising the level of professional competence of the head of school sports as an integral part of the modern manager. A comparative analysis of the views of managers and coaches of sports schools, the findings offer an advisory nature.

Keywords: professional competence, manager, supervisor, school sports.

В настоящее время от современного спортивного менеджера в постоянно меняющейся социально-экономической и профессиональной среде требуется освоение новых профессиональных компетенций, способность адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям, готовность повышать свой профессиональный уровень. Профессионализм менеджера проявляется в знании технологии управления организацией и законов рынка, в умении организовать слаженную работу коллектива и прогнозировать стратегическое развитие организации.

Многие ученые в области спортивного менеджмента в своих научных трудах представляет следующую классификацию, разделяя менеджеров на три основные группы: высший уровень (top manager) – вице-президент (президент) спортивной федерации/ спортивного клуба,

ассоциации по виду спорта, председатель (зам. председателя) комитета по физической культуре и спорту, директор фитнес-клуба и т.п.; среднее звено (middle manager) – директор (зам.директор) спортивной школы, директор (заведующий) спортивного сооружения, менеджер (начальник) команды по футболу (и другим игровым видам спорта), персональный менеджер спортсмена-профессионала (в теннисе, футболе, хоккее, легкой атлетике и др.), руководители отделов и т.п.¹; низшее звено (entry manager) – руководители рабочих групп².

Менеджер среднего звена решает как надо сделать, а что надо сделать – задачи ему определены руководством. Он организует и контролирует работу руководителей низового звена³. С нашей точки зрения, эта функция присуща директорам спортивных школ, так как директорам спортивных школ председатели спорткомитетов говорят, что нужно сделать и в какие сроки, а, насколько оперативно, качественно будет выполнена поставленная задача и кто будет ее выполнять, это уже проблема менеджера спортивной школы, которую ему предстоит решить.

Сегодня слово компетентность становится общепринятым, если речь идет о характеристике руководителей. Компетентность, это есть первое – система специальных знаний и практических навыков; второе – личностные и профессиональные качества; третье – технологии деятельности и опыт. Совокупность представленных трех звеньев определяет компетентность, которая характеризуется направленностью по отношению к кругу реальных объектов действительности⁴. Ключевыми профессиональными компетентностями спортивных менеджеров являются: информационная, аналитическая, коммуникативная, организационная, управленческая и общекультурная компетентности.

Для того чтобы организация была конкурентоспособной на рынке физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг руководитель спортивной школы должен обладать всеми перечисленными компетенциями, из чего следует, что ему необходим багаж базовых знаний в области предпринимательства, экономики, социологии, маркетинга, управле-

¹ Переверзин И.И. Современный российский спортивный менеджер и модель его подготовки // Теория и практика физической культуры. 2006. № 6. С. 23–29.

² Махно Л.В. Менеджмент в профессиональном хоккее [Текст]: учебник / Л.В. Махно, Б.Н. Винакуров, А.Т. Марьянович. М.: Советский спорт, 2007. С. 38.

³ Там же.

⁴ Середа А.Ю. Формирование ключевых компетентностей у спортивного менеджера в условиях социально-экономической трансформации // Автореф. дисс ... к-та. пед. наук. Санкт-Петербург, 2011.

ния персоналом, которые на современном этапе являются неотъемлемыми составляющими менеджмента спортивной школы⁵.

В связи с чем, сегодня актуализируется проблема выявления и поднятия уровня профессиональной компетентности директоров (зам. директоров) спортивных школ, которых по данным государственной статистики за 2012 год насчитывается 12 887 человек⁶.

Из вышеизложенных обстоятельств *целью и задачами* исследования является: провести экспертный опрос, также сравнительный анализ мнений руководящих работников и тренеров спортивных школ в области профессиональных компетенций руководителей физкультурно-спортивных организаций.

Методика исследования: Анализ полученных данных осуществлялся посредством статистического пакета STATGRAPHICS Centurion XVI. В исследование применялись следующие методы: экспертная оценка, групповое и индивидуальное анкетирование, интернет опрос. Методы математической статистики: среднее арифметическое значение, стандартное отклонение (среднее квадратическое отклонение), средневзвешенная оценка в баллах, расчет доли в процентах, расчет коэффициента ранговой корреляции. При использовании коэффициента ранговой корреляции условно оценивалась теснота связи между признаками, считая значения коэффициента равные 0,3 и менее, показателями слабой тесноты связи; значения более 0,4, но менее 0,7 — показателями умеренной тесноты связи, а значения 0,7 и более — показателями высокой тесноты связи.

Организация исследования. Средствами анкетирования было опрошено 113 тренеров имеющих стаж тренерской работы не менее 2-х лет и 80 директоров (зам. директоров) спортивных школ субъектов Российской Федерации, имеющих опыт руководящей работы не менее 3-х лет. Групповое анкетирование руководящих работников спортивных школ проводилось исследователем во время проведения курсов повышения квалификации Всероссийским представительством спортивных школ и Москомспортом. Анкетирование тренеров проводилось во время сессии у студентов заочного отделения ГБОУ ВПО МГПУ Педагогического института физической культуры и спорта. Индивидуальное анкетирование проводилось исследователем при личном контакте с тренерами и директорами спортивных школ.

⁵ Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: Учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. М.: «СпортАкадемПресс», 2002. С. 180.

⁶ Физическая культура и спорт в Российской Федерации в цифрах (2000–2012 годы) / авт.-сост. П.А. Виноградов, Ю.В. Окуньков; Под общ. ред. В.Л. Мутко. М.: Советский спорт, 2013. С. 181.

Результаты исследования. Из представленных результатов исследования в таблице 1 видно, что, по мнению руководителей для успешного управления спортивной школой необходимо: 1) иметь как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое); 2) уметь работать в обстановке постоянного стресса и принимать в таких условиях правильные решения; 3) знать специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций; 4) знать науку управления персоналом; знать экономику предприятия и основы бухгалтерского дела.

Таблица 1

**Результаты экспертной оценки профессиональных компетенций
руководителя спортивной школы**

Варианты ответа	Среднее арифметическое значение (%)	Средний балл оценки качества по степени его функциональной значимости	Средний балл оценки по степени важности	Средне взвешенный балл по двум значениям	Доля в %
№ 1. Иметь как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое)	87,5	9,62 $\sigma \pm 0,71$	4,73 $\sigma \pm 0,47$	45,5 $\sigma \pm 0,59$	24 $\pm 0,5$
№ 2. Уметь работать в обстановке постоянного стресса и принимать в таких условиях правильные решения	83,3	9,4 $\sigma \pm 0,85$	4,22 $\sigma \pm 0,81$	39,66 $\sigma \pm 0,83$	20 $\pm 0,5$
№ 3. Знать специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций	62,5	6,76 $\sigma \pm 0,84$	3,77 $\sigma \pm 0,55$	25,48 $\sigma \pm 0,69$	13 $\pm 0,5$
№ 4. Знать науку управления персоналом	60	6,45 $\sigma \pm 0,63$	3,91 $\sigma \pm 0,53$	25,21 $\sigma \pm 0,58$	13 $\pm 0,5$
№ 5. Знать экономику предприятия и основы бухгалтерского дела	55,7	5,61 $\sigma \pm 0,94$	3,23 $\sigma \pm 0,64$	18,12 $\sigma \pm 0,79$	9 $\pm 0,5$
№ 6. Знать специфику видов спорта, в котором работает директором (зам. директором)	42,5	4,2 $\sigma \pm 0,82$	3,45 $\sigma \pm 0,54$	14,49 $\sigma \pm 0,68$	7 $\pm 0,5$
№ 7. Знать науку конфликтологии	37,4	3,67 $\sigma \pm 1,06$	2,43 $\sigma \pm 0,91$	8,91 $\sigma \pm 0,98$	4 $\pm 0,5$
№ 8. Уметь правильно планировать деятельность организации	27,3	2,46 $\sigma \pm 1,01$	1,78 $\sigma \pm 0,74$	4,37 $\sigma \pm 0,87$	2 $\pm 0,5$
№ 9. Уметь обучать подчиненных и развивать их способности	17,2	1,91 $\sigma \pm 0,95$	2,012 $\sigma \pm 0,83$	3,84 $\sigma \pm 0,85$	2 $\pm 0,5$
№ 10. Иметь спортивное звание по виду спорта	13,7	1,8 $\sigma \pm 0,89$	1,75 $\sigma \pm 0,60$	3,15 $\sigma \pm 0,74$	1 $\pm 0,5$

Из таблицы 2 видно, что, по мнению тренеров, руководителю для успешного управления спортивной школой необходимо: 1) иметь как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое); 2) знать специфику видов спорта, в котором он работает директором (зам. директором); 3) иметь спортивное звание виду спорта; 4) знать специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций; 5) знать науку управления персоналом.

Таблица 2

Результаты экспертной оценки тренерами профессиональных компетенций директоров (зам. директоров) спортивной школы

Варианты ответа	Среднее арифметическое значение (%)	Средний балл оценки качества по степени его функциональной значимости (6-бальная шкала)	Средний балл оценки по степени важности по (5-бальная шкала)	Средне-взвешенный балл по степени важности и функциональной значимости	Доля в %
№ 1. Иметь как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое)	85,6	5,5 $\sigma \pm 0,47$	4,5 $\sigma \pm 0,65$	24,75 $\sigma \pm 0,56$	30 $\pm 0,5$
№ 2. Знать специфику видов спорта, в котором он работает директором (зам. директором)	77,5	5,1 $\sigma \pm 0,72$	4,1 $\sigma \pm 0,63$	20,91 $\sigma \pm 0,67$	25 $\pm 0,5$
№ 3. Иметь спортивное звание по виду спорта	55,3	4,8 $\sigma \pm 1,01$	3,3 $\sigma \pm 0,78$	15,84 $\sigma \pm 0,89$	19 $\pm 0,5$
№ 4. Знать специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций	40	3 $\sigma \pm 0,77$	2,8 $\sigma \pm 0,40$	8,4 $\sigma \pm 0,58$	10 $\pm 0,5$
№ 5. Знать науку управления персоналом	35,7	2,6 $\sigma \pm 1,08$	2,2 $\sigma \pm 0,77$	5,72 $\sigma \pm 0,92$	7 $\pm 0,5$
№ 6. Знать экономику предприятия и основы бухгалтерского дела	18,7	2,2 $\sigma \pm 0,78$	2,4 0,68	5,28 0,73	6 $\pm 0,5$

Здесь, отметим, что для оценки тренерами профессиональной компетенции руководителей спортивных школ по степени функциональной значимости нами целенаправленно применялась 6-бальная шкала, сами же руководители оценивали компетентность по 10-бальной шкале. Предварительные беседы с тренерами, дали нам основания не

включать в анкету некоторые варианты ответа, так с их точки зрения они не важны для эффективного менеджмента спортивной школы.

Следующим этапом исследования было сравнение экспертной оценки тренеров и руководителей спортивных школ профессиональных компетенций директора (зам. директора). При оценке важности профессиональных компетенций руководителя спортивной школы для осуществления управленческой деятельности теснота взаимосвязи оценивалась как низкая, так как $r_s = 0.314$, этот показатель говорит о значительных разногласиях во мнениях между тренерами и руководителями.

Единственное, что можно подчеркнуть, так это сходство в рангах в выборе варианта ответа №1, этот вариант ответа руководители и тренеры поставили на 6 ранг. Далее мы видим, что руководители считают, то, что им необходимо для эффективного управления знать «науку управления персоналом» (5 ранг), также «специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций» (4 ранг). В свою очередь тренеры считают, что директор спортивной школы должен «знать специфику видов спорта, в котором он работает директором (зам. директором)» (5 ранг) и «иметь спортивное звание по какому-нибудь виду спорта» (4 ранг) (см. Табл. 3).

Таблица 3

Оценка важности профессиональных компетенций руководителя спортивной школы для осуществления управленческой деятельности
($r_s = 0.314$)

№	Варианты ответа	Тренеры (баллы)	S	Ранг	Руководители (баллы)	S	Ранг
1	Иметь как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое)	4,5	±0,65	6	4,7	±0,47	6
2	Знать специфику видов спорта, в котором он работает директором (зам. директором)	4,1	±0,63	5	3,5	±0,54	3
3	Иметь спортивное звание по какому-нибудь виду спорта	3,3	±0,78	4	1,8	±0,74	1
4	Знать специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций	3	±0,40	3	3,8	±0,55	4
5	Знать науку управления персоналом	2,4	±0,68	2	3,9	±0,53	5
6	Знать экономику предприятия и основы бухгалтерского дела	2,2	±0,77	1	3,2	±0,64	2

В связи с представленными результатами исследования следует *вывод*: можно предположить, что многие руководители спортивных школ не имеют к спорту высших достижений какого-либо отношения, в связи с чем, происходит недопонимание в аспектах управления учебно-тренировочным процессом между руководителем и тренером, в свою очередь, эта ситуация порождает нездоровую обстановку в коллективе.

Таким образом, на наш взгляд, при назначении спорткомитетами (учредителями) директора (зам. директора) спортивной школы необходимо учитывать наличие у кандидатов на вакантную должность профильного педагогического, также дополнительного экономического образования (повышения квалификации на курсах, семинарах, конференциях и пр.), звания по виду спорта, знаний по специфике вида спорта с которым условный руководитель предположительно будет напрямую соприкасаться в своей профессиональной деятельности.

Используемые источники

1. Махно Л.В. Менеджмент в профессиональном хоккее: Учебник / Махно Л.В., Винакуров Б.Н., Марьянович А.Т. М.: Советский спорт, 2007. С. 38.
2. Переверзин И.И. Современный российский спортивный менеджер и модель его подготовки // Теория и практика физической культуры. 2006. № 6. С. 23–29.
3. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. М.: СпортАкадемПресс, 2002. С. 180.
4. Середа А.Ю. Формирование ключевых компетентностей у спортивного менеджера в условиях социально-экономической трансформации: Автореф. дисс ... к-та. пед. наук. Санкт-Петербург, 2011.
5. Физическая культура и спорт в Российской Федерации в цифрах (2000–2012 годы) / Авт.-сост. П.А. Виноградов, Ю.В. Окуньков; Под общ. ред. В.Л. Мутко. М.: Советский спорт, 2013. С. 181.

Кудрова Н. А.
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики, менеджмента и маркетинга,
Московский государственный открытый университет,
Рязанский институт (филиал)(г. Рязань)

Бочков А. Ю.
аспирант,
Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Кластерные структуры в развитии регионального рынка труда

В этой статье рассматривается вопрос эффективного развития инновационной составляющей российской системы высшего профессионального образования (ВПО) и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг. Определено, что создание кластерных образований в Рязанском регионе позволит решить одну из самых острых проблем регионального рынка труда, а именно: острая нехватка квалифицированных рабочих кадров на предприятиях города.

Ключевые слова: кластерные структуры, региональный рынок труда, система высшего профессионального образования, региональный рынок труда.

The role of cluster structures in the development of regional labour market

This article discusses the problem of effective development of the innovative component in the Russian system of Higher Professional Education (HBO) and its competitive growth at the international market of educational services. We come to the conclusion that the creation of cluster formations in Ryazan Region will make it possible to solve one of the major problems of the regional labour market, and namely: the acute shortage of skilled Labor at Ryazan plants and companies.

Keywords: cluster structure, regional labour market, higher professional education system.

Современная модель образования, которая досталась современной России от СССР на сегодняшний момент слишком ориентирована на дисциплинарное разграничение знаний в виде относительно самостоятельных, замкнутых объемов информации, которую необходимо донести до обучающихся.

Эта модель, являясь закрытой системой, оказывается практически неспособной к развитию, а потому становится все более несоответствующей и неэффективной в современных рыночных условиях.

В период реформирования образования в России возникла необходимость в эффективном развитии инновационной составляющей российской системы высшего профессионального образования (ВПО) и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг. Эта ситуация особенно заметна в регионах, когда наблюдается рост количества неконкурентоспособных российских вузов с одной стороны, и острый недостаток квалифицированных специалистов с другой стороны. Вместе с проводимыми содержательными переменами требуются и организационно-структурные преобразования в системе подготовки специалистов, а также поиск новых форм и методик на всех этапах этой работы — до вузовской, вузовской и пост вузовской.

На сегодняшний день основные требования к современному образованию можно сформулировать так:

- образование, доступное из любой точки земного шара;
- образование на протяжении всей жизни;
- создание систем непрерывного образования в современных организациях.

Реализовать сформулированные выше требования возможно через создание кластерных образований.

Кластер — организационная форма объединения усилий заинтересованных субъектов (образование, власть, производство) в направлении достижения конкурентоспособных преимуществ. Объединение субъектов должно проходить на основе взаимодополнения опыта и научных, а также практических наработок.

Цель кластера — целенаправленное развитие одной из актуальных проблем путем стимулирования одновременно группы направлений, связанных непосредственно с разработкой качества конкретного продукта.

Особенности кластера:

- наличие организации-лидера, определяющего стратегию всей системы;
- территориальная локализация основной массы субъектов деятельности;
- устойчивость интегративных связей участников кластерной системы;
- долговременная координация взаимосвязей субъектов системы в рамках единой программы;
- обязательное участие в кластере административных структур;
- ориентация продукции кластеров на использование другими системами.

Преимущества кластеров:

- в условиях функционирования кластера информация о состоянии дел наиболее объективна. Обратная связь осуществляется постоянно.
- участие административных структур в работе координационных органов кластера представляет органам власти возможность принятия организационных и экономических решений;
- с помощью кластеров органы управления могут более эффективно использовать опыт и результаты исследований для развития образования в регионе.
- кластеры позволяют системе получить новое синергетическое качество за счет интеграции, повышают конкурентоспособность системы, имеют политическую значимость.

Элементы кластерной политики, обозначенные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г., должны стать одним из основных инструментов повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

Для формирования и успешной работы кластеров в Рязанском регионе есть все условия. Это, прежде всего, самостоятельные предприятия, которые остались без управленческой советской вертикали, но за годы рыночной экономики смогли выстоять в конкурентной борьбе, наладить друг с другом отраслевые и региональные связи, выйти на мировой рынок, образовательные учреждения высшего и среднего профессионального образования, органы исполнительной и законодательной власти. Создание кластерных образований в Рязанском регионе позволит решить одну из самых острых проблем регионального рынка труда, а именно: острая нехватка квалифицированных рабочих кадров на предприятиях города.

Такая ситуация в системе подготовки квалифицированных рабочих кадров объясняется наличием следующих основных проблем:

1. Резкая деформация структуры и объема подготовки кадров, не соответствующими реальным потребностям рынка труда. Для российского рынка труда актуальны вопросы не столько дефицита труда как общей нехватки рабочей силы, сколько дефицита квалификаций.
2. Отсталая и статичная материально-техническая база большинства учреждений НПО и СПО.
3. Отставание содержания профессионального образования от потребностей инновационного развития страны и запросов рынка труда.
4. Снижение уровня профессионализма преподавателей профессионального обучения.

5. Низкая эффективность использования бюджетных ресурсов при подготовке во многих профессиональных образовательных учреждениях специалистов по непрофильным для данного учреждения специальностям.

6. Снижение среди молодежи социального статуса рабочих профессий и, как следствие, снижение престижа начального и отчасти среднего профобразования.

Сложившаяся ситуация обусловлена целым рядом факторов, влияющих как на спрос, так и на предложение квалифицированных рабочих кадров.

Основными причинами, ограничивающими спрос на высококвалифицированных рабочих со стороны рынка труда, являются:

- неперспективность большинства предлагаемых работодателями рабочих мест;
- нежелание работодателей принимать на работу выпускников учреждений системы НПО и СПО;
- слабая мотивация молодых людей после окончания учреждений НПО и СПО работать по полученной специальности;
- наличие среди рабочих значительного количества мигрантов без специальной подготовки.

Высокая социально-экономическая значимость вышеперечисленных проблем, их системный характер обуславливают необходимость применения инновационных подходов, а именно создания в регионе кластерных образований, когда будут обеспечены условия для «заказа» бизнесом определенного количества востребованных специалистов, обучения в соответствии с компетенциями, сформулированными работодателем на основе современных мировых требований при поддержке региональной власти.

При этом в качестве приоритетных направлений подготовки рабочих кадров могут быть реализованы следующие инновационные модели:

- модель «Профессиональное рабочее образование – бакалавриат» – подготовка высококвалифицированных рабочих с высшим профессиональным образованием для современного производства;
- модель «Профессиональное образование для сферы малого бизнеса» – интегративная подготовка квалифицированных специалистов.

Предложенные модели подготовки рабочих кадров, должны реализовать инновационное опережающее развитие системы НПО и СПО, соответствующей мировым стандартам и подготовку по рабочим профессиям средней и высшей квалификации и базироваться на процессах:

- формирования и развития региональных научно-учебно-производственных кластеров;
- разработки и внедрения эффективных методов, средств и инструментов теоретического и производственного обучения квалифицированных рабочих.

Реализация данных проектов создаст предпосылки для актуализации и модернизации как теоретической, так и практической составляющих профессиональной подготовки, что даст ожидаемый синергетический эффект.

Используемые источники

1. Интеграционные механизмы управления/ Кудрова Н. А., Орехов С. А. Рязань: ООО «Полиграфия», 2009.
2. Комитет экономики, промышленной политики и торговли [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.cedipt.spb.ru/>;
3. Интернет-портал Правительства РФ [Электронный ресурс] – режим доступа: – <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/>;
4. Минэкономразвития РФ [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>;
5. Орехов С.А., Дарда И.В. Степанов С.С. Менеджмент-консалтинг. М.: Изд-во МНЭПУ, 2012.
6. Петербургский Международный Инновационный форум [Электронный ресурс] – режим доступа: – <http://forum.spbinno.ru/i2011/>.

Пещанская И. В.
доктор экономических наук, профессор,
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Хоминич И. П.
доктор экономических наук, профессор,
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Кондратьева А. А.
начальник отдела Прогнозно-аналитического управления,
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Управление финансовыми рисками ВУЗов на основе мониторинга себестоимости образовательных программ

Статья посвящена методике расчета себестоимости образовательных программ высших учебных заведений как необходимой составляющей комплекса мероприятий по модернизации управления их финансами в условиях перехода на нормативно-подушевое финансирование. Обоснована необходимость внедрения новой системы сбора информации и формирования на уровне вузов систем управленческого учета в разрезе затрат по формам обучения, специальностям и направлениям подготовки студентов.

Ключевые слова. Реформа высшего профессионального образования, финансовые риски вузов, нормативно-подушевое финансирование вузов, себестоимость образовательных программ, эффективность расходования бюджетных средств, управленческий учет затрат на обучение студентов.

Financial risk management schools on the basis of monitoring of prime cost of educational programs

The article is devoted to the method of calculating the cost of the educational programs of higher education institutions as a necessary component of a set of measures to modernize the management of their finances in the transition to standard-capita funding. The necessity of introducing a new system for the collection of information and the formation of university-level management accounting systems to cut costs by type of training, aimed specifically training students.

Keywords. The reform of higher education, financial institutions risks, regulatory capital funding of universities, the cost of educational programs, the effectiveness of budget spending, managerial cost accounting for student learning.

В рамках проводимой в стране реформы высшего профессионального образования предусмотрены важные новации в управлении фи-

нансовыми рисками государственных вузов и их учредителя в лице Министерства образования и науки России¹. В частности, предусмотрен переход вузов на нормативно-подушевое финансирование их образовательной деятельности. Система нормативов подушевого финансирования в сочетании с мониторингом фактической себестоимости подготовки студентов по специальностям должна обеспечить минимизацию финансовых рисков учредителя.

Себестоимость образовательных услуг вузов находится в центре внимания российских исследователей и практиков уже более десяти лет, свидетельство тому – множество публикаций на эту тему. В литературе предлагаются разные подходы к организации управленческого учета затрат вуза и модели расчета себестоимости подготовки одного выпускника по определенной специальности. Вот наиболее свежие из них. Например, Крылова А.Н. предлагает весьма интересную формализованную методику расчета полной себестоимости оказания образовательных услуг студенту определенной специальности и формы обучения за весь период его обучения в вузе². Пискунов В.А. и Маняева В.А. предлагают модель политики по управленческому учету вуза, охватывающую все существенные стороны финансово-хозяйственной деятельности. Самостоятельный раздел учетной политики посвящается калькулированию себестоимости услуг и работ вуза по предложенной авторами номенклатуре статей. Собранные затраты по отдельным образовательным программам позволяют рассчитать себестоимость обучения одного студента по отдельным образовательным программам, которая определяется путем деления общей суммы затрат по образовательной программе на полный контингент студентов данной образовательной программы. Предполагается также обобщать информацию в системе управленческого учета по видам расходов и доходов, местам их возникновения и центрам ответственности на основе форм внутренней управленческой отчетности³. Алгоритм расчета себестоимос-

¹ Пешанская И.В., Хоминич И.П. Риск неэффективного использования бюджетных средств в условиях перехода на нормативно-подушевое финансирование и усиления финансовой самостоятельности вузов // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013, № 9.

² Крылова А. Н. Особенности образовательной деятельности высших учебных заведений и их влияние на управленческий учет затрат // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). СПб.: Реноме, 2012.

<http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/15/1999/>

³ Пискунов В.А., Маняева В.А. Политика по управленческому учету доходов и расходов высшего учебного заведения // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 31.

ти образовательной услуги вуза с конкретным примером предлагает Федорченко Т.А.⁴ Классификацию доходов и расходов автономных образовательных учреждений и методику распределения косвенных затрат для исчисления себестоимости образовательной услуги разработали Кришталева Т.И. и Неделько Г.В.⁵

С 2012 года Минобрнауки России приступил к внедрению нормативно-подушевого финансирования вузов, которое должно быть завершено в 2016 году⁶. Порядок формирования норматива подушевого финансирования отражен в табл. 1. В связи с переходом на нормативно-подушевое финансирование и усиления финансовой самостоятельности вузов проблема себестоимости образовательных услуг стала актуальной как для государственных вузов, так и для их учредителя — Минобрнауки РФ.

С одной стороны, Минобрнауки, которое внедрило систему нормативов подушевого финансирования по направлениям подготовки (специальностям) и ежегодно обязан корректировать их, должен располагать достоверной информацией о фактических затратах вузов. Информация о себестоимости подготовки выпускников конкретных вузов по специальностям может стать основой для мониторинга фактических затрат. Это может быть полезно для обоснования ежегодных корректировок самих подушевых нормативов в целях совершенствования системы финансирования ВПО в целом и снижения риска неэффективного расходования бюджетных средств, более тонкой настройки всего финансового механизма бюджетного финансирования вузов.

Проблема совершенствования управленческого учета с точки зрения обеспечения информации о фактических затратах в разрезе факультетов, программ, уровней образования и специальностей изложена в Аналитическом докладе ОАО «ЭКОРИС-НЭИ» еще в 2011 г.⁷

⁴ Федорченко Т.А. Организация учета затрат и калькулирования себестоимости услуг сферы образования // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 5.

⁵ Кришталева Т.И., Неделько Г.В. Классификация доходов и расходов автономных образовательных учреждений и методики распределения косвенных затрат для исчисления себестоимости образовательной услуги // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 39.

⁶ Приказ Минобрнауки РФ от 09.08.2012 N 596 «Об утверждении порядка определения нормативных затрат на оказание государственных услуг федеральными государственными учреждениями образования и науки и нормативных затрат на содержание имущества учреждений» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138500/

⁷ Аналитический доклад по теме: «Состояние и тенденции развития нового механизма нормативного финансирования государственного задания в сфере профессионального образования» ОАО «ЭКОРИС-НЭИ», М., 2011.

Порядок формирования норматива подушевого финансирования по стоимостным группам направлений подготовки (специальностей) для государственных услуг по реализации основных образовательных программ ВПО (программ бакалавриата, подготовки специалистов)⁸

БАЗОВЫЕ НОРМАТИВНЫЕ ЗАТРАТЫ ПО СТОИМОСТНЫМ ГРУППАМ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ) тыс. руб. в год								
специальности, не требующие лабораторного оборудования	специальности, требующие лабораторного оборудования	специальности, требующие особо сложного лабораторного оборудования	специальности с установленным соотношением численности преподавателей и студентов					приоритетные специальности
			1:8	1:7	1:6	1:5	1:4	
63,32	67,06	69,52	72,42	78,67	67,88	99,95	118,16	112,00
<p>Корректирующие коэффициенты по факторам учреждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • индивидуально установленное для учреждения соотношение численности преподавателей и студентов • географическое положение (районные коэффициенты и северные надбавки) • статус особо ценного объекта культурного наследия народов России • вид учреждения «федеральный университет» • вид учреждения «национальный исследовательский университет» (коэффициенты применяются для приоритетных специальностей) • специализированное учреждение по работе со студентами-инвалидами 								
<p>Корректирующие коэффициенты, учитывающие соотношение стоимости реализации образовательных программ ВПО по формам обучения для учреждений, подведомственных Минобрнауки России</p>								

Обоснована необходимость выработки единых подходов к управленческому учету в вузах. В современных условиях рассчитать себестоимость подготовки одного выпускника по каждой специальности (направлению) и форме обучения практически невозможно. Системы управленческого учета в вузах не приспособлены для этих целей. Таким образом, его следует унифицировать и внедрить в вузах наряду с бюджетированием. Лишь при этих условиях можно рассчитать себестоимость подготовки одного выпускника, располагая сведениями об общих расходах на определенную специальность. Необходимо составление плановых и фактических бюджетов по каждой специальности.

С другой стороны, государственный вуз, получающий бюджетную субсидию на выполнение государственного задания, теперь непосредственно заинтересован в мониторинге своих фактических затрат на

⁸ Составлено по: «Итоговое значение и размеры составляющих базовых нормативных затрат по стоимостным группам направлений подготовки (специальностей) для государственных услуг по реализации основных образовательных программ высшего профессионального образования (программ бакалавриата, подготовки специалиста) на 2013 год для учреждений, подведомственных Минобрнауки России» (утв. Минобрнауки России 29.12.2012 № АП-156/04вн).

подготовку выпускника каждой специальности. Необходимость внедрения новой системы сбора информации и формирования на уровне вузов систем управленческого учета в разрезе затрат по формам обучения, специальностями направлениям подготовки, в частности была обоснована в исследовании, проведенном в рамках проекта Минобрнауки в 2011 г.⁹

На наш взгляд, в государственных бюджетных вузах необходимо различать две сферы Управленческого учета и анализа затрат.

Первая сфера. Управленческий учет и анализ затрат вуза в целях мониторинга фактической себестоимости подготовки выпускников определенных специальностей, обучающихся на бюджетной основе, в разрезе статей подушевого норматива.

Эта сфера управленческого учета должна давать достоверную информацию, как самому вузу, так и Минобрнауки РФ. Учет должен быть построен по унифицированной методике и формам. Главный принцип построения управленческого учета затрат вузов на подготовку выпускника определенной специальности с этой целью – максимальное соответствие методов управленческого учета подушевой себестоимости подготовки студентов определенной специальности методике расчета подушевых нормативов. Идентичность набора и смыслового наполнения показателей «плана» и «факта» (подушевого норматива и фактической подушевой себестоимости) – в сущности, не что иное, как соблюдение элементарных законов экономической статистики.

Ясно, что сам процесс расчета нормативов предполагает очень детальный анализ затрат, прежде чем они были сгруппированы в компактные двенадцать статей (табл. 2).

На это указывает разработчик методологии определения подушевых нормативов финансирования – ООО «ЭКОРИС-НЭИ». Поскольку учредителем – Минобрнауки РФ ранее не собиралась информация о затратах учреждений в разрезе государственных услуг, расчет первоначальных нормативов осуществлялся в несколько итераций, вычлняющих из общей совокупности затрат вузов затраты, непосредственно связанные с оказанием услуги, и распределяющих эти затраты между

⁹ Проект Минобрнауки «Организационно-методическое сопровождение внедрения нового механизма нормативного финансирования государственного задания на выполнение государственных услуг в сфере профессионального образования». Аналитический доклад по теме: «Состояние и тенденции развития нового механизма нормативного финансирования государственного задания в сфере профессионального образования» ООО «ЭКОРИС-НЭИ», М., 2011 (ecsocman.hse.ru/data...Аналитический доклад.pdf).

Состав статей норматива подушевого финансирования по стоимостным группам направлений подготовки (специальностей) ¹⁰

1. Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда ППС, включая страховые взносы во внебюджетные фонды с учетом надбавок за ученые степени и должности
2. Затраты на приобретение материальных запасов, потребляемых в процессе оказания государственной услуги, включая затраты на приобретение расходных материалов, мягкого инвентаря
3. Затраты на приобретение учебной литературы, периодических изданий, издательских и полиграфических услуг
4. Затраты на организацию учебной и производственной практики, в том числе затраты на проживание и оплату суточных для обучающихся, проходящих практику
5. Затраты на коммунальные услуги
6. Затраты на содержание объектов недвижимого и особо ценного движимого имущества, эксплуатируемого в процессе оказания государственной услуги
7. Затраты на приобретение услуг связи, в том числе затраты на местную, междугородную и международную связь, Интернет.
8. Затраты на приобретение транспортных услуг, в том числе расходы на проезд ППС до места прохождения практики, повышения квалификации и обратно
9. Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда работников учреждения, которые не принимают непосредственного участия в оказании государственной услуги (АУП, УВП, ПОП), включая страховые взносы во внебюджетные фонды
10. Затраты на повышение квалификации ППС, включая затраты на суточные расходы и расходы на проживание ППС по время повышения квалификации, за исключением расходов на приобретение транспортных услуг
11. Затраты на восстановление стоимости основных средств, в том числе на средства пожаротушения, приобретение и сопровождение программных продуктов, не относящихся к нематериальным активам
12. Затраты на организацию культурно-массовой, физкультурной и оздоровительной работы со студентами

различными услугами. Для каждой статьи затрат устанавливались свои базы распределения ¹¹.

О том, как поставить управленческий учет затрат в вузе в разрезе статей затрат подушевого норматива, лучше всего знает сам разработчик нормативов – ООО «ЭКОРИС-НЭИ» ¹², который в своем пакете

¹⁰ «Итоговое значение и размеры составляющих базовых нормативных затрат по стоимостным группам направлений подготовки (специальностей) для государственных услуг по реализации основных образовательных программ высшего профессионального образования (программ бакалавриата, подготовки специалиста) на 2013 год для учреждений, подведомственных Минобрнауки России» (утв. Минобрнауки России 29.12.2012 № АП-156/04вн).

¹¹ Аналитический доклад по теме: «Состояние и тенденции развития нового механизма нормативного финансирования государственного задания в сфере профессионального образования» ООО «ЭКОРИС-НЭИ», М., 2011, с. 13 (ecsosman.hse.ru-data... Аналитический доклад.pdf).

¹² ЭКОРИС-НЭИ участвовал в проектировании комплексных автоматизированных систем по автоматизации ключевых инструментов бюджетирования, ориентированного

услуг «Управление финансами вуза» предлагает методологию и расчет полных затрат на оказание услуг (выполнение работ), а также услугу по совершенствованию учета затрат вуза¹³.

На наш взгляд, Минобрнауки целесообразно было бы предложить вузам единые Методические рекомендации по управленческому учету затрат с соответствующим комплектом специального программного обеспечения, используя наработки ООО «ЭКОРИС-НЭИ», как это было сделано, например, с внедрением Программы «Планы ВПО» MMIS LAB (г.Шахты).

Регламентация управленческого учета со стороны государственных органов в отношении образовательных учреждений, получающих бюджетные субсидии, применяется, например, в США. Стандарты управленческого учета «Принципы учета затрат образовательных учреждений» (Circular A-21 Cost Principles for Institutions of Higher Education) для вузов доводит Бюро управления и бюджета¹⁴.

Мнение о необходимости формирования базы данных фактических расходов учреждений на оказание государственных услуг и разработке единой методики учета затрат, обеспечивающей сопоставимость собираемых данных высказывается как ООО «ЭКОРИС-НЭИ»¹⁵, так и отдельными исследователями¹⁶.

На наш взгляд, в управленческих целях на уровне Минобрнауки была бы очень ценна информация, например, о таких показателях по каждому вузу как себестоимость подготовки одного выпускника по каждой специальности (направлению) и форме подготовки с выделением элементов затрат, соответствующих структуре государственного

на результаты, по расчету нормативов финансирования государственного задания, мониторинга эффективности деятельности бюджетных и автономных учреждений, а также в разработке соответствующего программного обеспечения.
<http://www.ecorys.ru/proekt/47-proekt>

¹³ <http://www.ecorys.ru/universities>

¹⁴ Circular A-21 (Revised 8/8/00) // Office of Management and Budget. URL: http://www.uncp.edu/tlc/sacs/SACS_Report/submission/documents/1553.pdf. Подробно о стандартах управленческого учета в вузах США см. например: Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев Т.Н. Проблемы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 8. С. 40–45.

¹⁵ Аналитический доклад по теме: «Состояние и тенденции развития нового механизма нормативного финансирования государственного задания в сфере профессионального образования» ООО «ЭКОРИС-НЭИ», М., 2011, с. 50 (ecsocman.hse.ru/data... Аналитический доклад.pdf).

¹⁶ Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев Т.Н. Проблемы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 8. С. 40–45.

подушевого норматива финансирования. На основе такой информации при необходимости можно было бы выявить абсолютный и относительный размеры отклонений фактических расходов от нормативных, определить размеры допустимых и критических отклонений, выделить и нормативно закрепить «защищенные» статьи расходов (причем «оргвыводы» на основе этой информации мог бы делать, прежде всего, сам вуз, а в особо критических случаях – Минобрнауки).

Вторая сфера. Управленческий учет и анализ затрат вуза в целях повышения эффективности приносящей доход деятельности (ПДД).

Себестоимость подготовки студента определенной специальности в государственном вузе одинакова как для «бюджетников», так и для «внебюджетников». Даже если в вузе выделяются группы студентов, обучаемых на платной основе, все равно они учатся на тех же факультетах, в потоках, что и «бюджетники», имеют равный доступ ко всем материальным и нематериальным ресурсам вуза. Поэтому управленческий учет затрат на подготовку выпускника определенной специальности может быть только единым. Он должен давать информацию не только для контроля за расходованием бюджетных средств, но и в целях повышения эффективности приносящей доход деятельности.

Так, расчет себестоимости обучения студента дал бы полезную управленческую информацию для руководства вуза: например, размер прибыли от платных образовательных услуг в расчете на одного студента (как разницу между платой за обучение и фактической себестоимостью по каждой специальности, особенно, если они по государственной классификации относятся к разным стоимостным группам).

Дополнение управленческого учета приемами маркетинговых исследований дало бы еще более ценную информацию, что очень важно в условиях обострения конкуренции между образовательными учреждениями за привлечение потенциальных абитуриентов. Так, применение наряду с управленческим учетом затрат маркетингового инструментария, программных продуктов типа CRM (Customer Relationship Marketing/Management) позволяет определить прибыльность студента определенной специальности для вуза, более точно обосновать планы набора на платное обучения по конкретным специальностям¹⁷.

Государственный подушевой норматив является нижней границей цены платных образовательных услуг вузов. Это важный ориентир для

¹⁷ Медведева Е.И., Крошилин С.В. Прибыльность студента как показатель эффективности маркетинговой деятельности вуза // «Экономический анализ: теория и практика», 2009, № 11.

большинства вузов, исключая крупные столичные и региональные вузы, в которых плата за обучение во много раз превышает подушевой норматив финансирования (табл. 3).

Таблица 3

**Вузы с самой высокой стоимостью платного обучения¹⁸
(стоимость обучения на 1 курсе по очным программам)**

		тыс. руб. в год
1	Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России	356
2	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	327.5
3	Московская международная школа бизнеса «МИРБИС» (Институт)	308.3
4	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	287.2
5	Финансовый университет при Правительстве РФ	242
6	Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития РФ	232
7	Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова	230
8	Московская государственная юридическая академия им. О.Е. Кутафина	225.95
9	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	190.7
10	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана	186.8

Однако, для большинства региональных вузов «привязка» платы за обучение к государственному подушевому нормативу может создать большую проблему с набором на платное обучение. В России все еще слишком велика дифференциация регионов по уровню денежных доходов населения, а потому плата за обучение в вузе даже в пределах государственного норматива может оказаться слишком высокой для населения.

Существует еще один аспект перевода вузов на нормативно-подушевое финансирование. Поскольку подушевой норматив финансирования — это минимальный стандарт обеспеченности, фактическая себестоимость единицы государственной образовательной услуги, по определению, должна быть выше норматива. Эффективный вуз¹⁹ дол-

¹⁸ «Эксперт РА» Рейтинг ВУЗов России, 2013 г. <http://raexpert.ru/rankings/vuz/>

¹⁹ Критерии эффективности см в: Система показателей оценки эффективности вузов, их пороговые значения и критерии, в соответствии с которыми осуществляется отнесение образовательных учреждений к группе имеющих признаки неэффективности — Сайт Минобрнауки России.

жен зарабатывать часть средств самостоятельно в процессе оказания платных услуг (приносящей доходы деятельности – далее ПДД).

В бюджетных государственных вузах в части оказания платных образовательных услуг в процессе ПДД (равно как и в негосударственных вузах, не получающих субсидии на выполнение государственного задания) управленческий учет себестоимости должен быть нацелен на выявление резервов экономии и повышение доходности деятельности, как и в любом бизнесе. На такой подход нацеливает их один из критериев эффективности – показатель «Финансово-экономическая деятельность», который определяется как «Доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПП (тыс. руб.)» (табл. 4).

Таблица 4

Вузы Москвы, имеющие наибольшие и наименьшие показатели «Доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПП»²⁰

	Доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПП (тыс. руб. в год)
НОРМАТИВ ДЛЯ г. МОСКВЫ	1500
Пятерка вузов с наибольшим показателем	
1. Московский государственный технологический университет «Станкин» (МИНОБРНАУКИ)	5251,397
2. Всероссийский государственный университет кинематографии им. С.А. Герасимова (МИНКУЛЬТУРЫ)	5248,709
3. Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС» (МИНОБРНАУКИ)	4127,797
4. Московский государственный технический университет гражданской авиации (Федеральное агентство воздушного транспорта)	3548,797
5. Московская государственная академия хореографии (Минкультуры)	3337,615
Пятерка вузов с наименьшим показателем	
1. Московский Технический университет связи и информатики (Федеральное агентство связи)	0,0
2. Государственная классическая академия им. Маймонида (Минобрнауки)	359,25
3. Московский государственный вечерний металлургический институт (Минобрнауки)	478,741
4. Российская академия правосудия (Верховный суд РФ, Высший арбитражный суд РФ)	548,293
5. Московский государственный лингвистический университет (Минобрнауки)	638,974

²⁰ Составлено по данным сайта Минобрнауки России: Показатели мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов.

<http://минобрнауки.рф/новости/2932> 24 декабря 2012 года.

Таким образом, мониторинг фактической себестоимости образовательных услуг является важной частью управленческого учета в вузах. Его значение в условиях перевода вузов на нормативно-подушевое финансирование значительно возрастает. Мониторинг фактической себестоимости подготовки выпускников вузов в разрезе специальностей, построенный на единой методологии учета затрат, способен обеспечить Минобрнауки России надежную «обратную связь», дать ценную информацию для обоснования корректировки подушевых нормативов финансирования.

Используемые источники

1. Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев Т.Н. Проблемы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 8.
2. Пещанская И.В., Хоминич И.П. Риск неэффективного использования бюджетных средств в условиях перехода на нормативно-подушевое финансирование и усиления финансовой самостоятельности вузов // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013, № 9.
3. Пещанская И.В. Мониторинг как инструмент управления риском неэффективного использования бюджетных средств в системе ВПО // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013, № 11.
4. Пискунов В.А., Маняева В.А. Политика по управленческому учету доходов и расходов высшего учебного заведения // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 31.

Романов Е. В.
доктор педагогических наук, профессор,
декан факультета экономики и управления,
Магнитогорский государственный университет
evgenij.romanov.1966@mail.ru

Национальный рейтинг ВУЗов России и мониторинг эффективности их деятельности: проблемы соответствия результатов

В статье проанализированы результаты рейтинга вузов России 2012 и 2013 гг. по версии российского рейтингового агентства «Эксперт РА». Проведено сопоставление данных рейтинговых потенциалов вузов с результатами мониторинга эффективности их деятельности. По результатам мониторинга вузов 2013 года, признаны эффективными все вузы Рейтинга-2013, имевшие годом ранее четыре и более признака неэффективности (признаны неэффективными). Этот факт подчеркивает необходимость тщательного анализа при принятии решений об укрупнении вузов, тем более, что рейтинг 2012 и 2013 гг. не выявил связи между укрупнением вуза и повышением его конкурентоспособности.

Ключевые слова: рейтинг «Эксперт РА»; мониторинг эффективности деятельности вузов; реорганизация вузов.

Natojnal rating of higher education institutions of Russia and monitoring of efficiency of their activity: problems of compliance of results

In article results of a rating of higher education institutions of Russia 2012 and 2013 according to the version of the Russian rating agency «Expert RA» are analysed. Comparison of these rating capacities of higher education institutions to results of monitoring of efficiency of their activity is carried out. By results of monitoring of higher education institutions of 2013, all higher education institutions of the Rating-2013, having before four and more signs of an inefficiency (are recognized inefficient) are recognized year effective. This fact emphasizes the necessity of the careful analysis at making decisions on integration of higher education institutions especially as the rating 2012 and 2013 didn't reveal communication between integration of higher education institution and increase of its competitiveness.

Keywords: «Expert RA» rating; monitoring of efficiency of activity of higher education institutions; reorganization of higher education institutions.

Соответствие образования требованиям инновационного развития экономики предполагает государственное регулирование, которое выражается в определении потребности экономики в кадрах; определенные контрольных цифр набора по специальностям и направлениям под-

готовки в соответствии с выявленной потребностью; пропорциональное распределение контрольных цифр между вузами, обеспечивающими качественное образование. Пропорции в распределении контрольных цифр должны опираться на рейтинг вуза. Поэтому актуальной задачей развития высшего профессионального образования является создание рейтинга, который бы справедливо оценивал **именно качество образовательной**, а не финансово-коммерческой деятельности вузов.

В данной статье сделана попытка проанализировать соответствие результатов мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 и 2013 гг. и национального рейтинга вузов (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»).

В основе методологии рейтинга вузов «Эксперт РА» лежит интегральная оценка качества подготовки выпускников вуза, определяемая количественными параметрами образовательной и научно-исследовательской деятельности вузов и качественными характеристиками, отражающими мнение ключевых референтных групп: работодателей, представителей академических и научных кругов, а также студентов и выпускников вузов. Комплексное исследование, в ходе которого анализировались статистические показатели и проводились масштабные опросы свыше 4 тыс. респондентов-работодателей, представителей академических и научных кругов, студентов и выпускников — осуществлено при поддержке фонда «Вольное дело» Олега Дерипаска. В рейтинге не могут участвовать вузы творческой и спортивной направленности, а также вузы силовых ведомств.

Источниками статистической информации стали: данные анкетирования вузов в 2012–2013 годах (в 2013¹ году в анкетировании приняли участие 118 вузов, в 2012² — 116), наукометрические показатели и данные открытых источников.

Определение рейтингового функционала происходит на базе анализа следующих интегральных факторов:

- а) условия для получения качественного образования в вузе (вес = 0,5).
- б) уровень востребованности работодателями выпускников вуза (вес = 0,3).
- в) уровень научно-исследовательской активности вуза (вес = 0,2).

Анализируя итоги Рейтинга-2013 (табл. 1), отметим, что в сотню лучших вузов не попали 16 вузов из рейтинга 2012 года. Из них 6 вузов

¹ Эксперт РА. Рейтинг вузов России, 2012 г. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gaexpert.ru/rankings/vuz/> — Загл. с экрана.

² Там же.

имели признаки неэффективности (четыре и более, по результатам мониторинга эффективности деятельности вузов в 2012 году)³.

Из 16 новых вузов, вошедших в Рейтинг – 2013, признаки неэффективности имели два вуза – Омский государственный технический университет – 74-е место (рейтинговый функционал 1,6658) и Московский педагогический государственный университет – 78-е место (рейтинговый функционал 1,6323). Само попадание старейшего педагогического вуза страны в список «неэффективных» в 2012 г. много говорит о показателях и пороговых значениях, определенных Минобрнауки РФ.

В опубликованных результатах мониторинга 2013 г. по каждому вузу представлены данные о доле научно-педагогических работников, имеющих ученую степень кандидата и доктора наук, в общей численности НПР вуза⁴. Из табл. 1 следует, что несколько вузов имеют значение этого показателя ниже, чем необходимо для осуществления образовательной деятельности. В методологии Рейтинга-2013 среди показателей, оценивающих качество образования, отсутствует показатель, характеризующий долю научно-педагогических работников, имеющих ученую степень кандидата и доктора наук, в общей численности НПР вуза. По-видимому, создатели рейтинга справедливо считали, что у любого вуза данный показатель не ниже лицензионного норматива – 60%.

В итоговой таблице Рейтинга-2013 указывалось место, которое занимал вуз в рейтинге 2012 года. Из приведенных данных следует, что Санкт-Петербургский государственный экономический университет в 2012 году занимал 41-е место, а в 2013 году – 45-е место. Здесь возникает определенная путаница. В рейтинге 2012 года 41-ю строку занимал Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН).

Санкт-Петербургский государственный экономический университет был создан 1 августа 2012 года в результате объединения Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

³ Показатели мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов. Сформированные перечни образовательных учреждений высшего профессионального образования [Электронный ресурс]. – URL: http://минобрнауки.рф/новости/2932/файл/1466/Показатели_мониторинга-Приложение_3.pdf – Загл. с экрана.

⁴ Министерство образования и науки РФ. Мониторинг эффективности образовательных организаций высшего образования и их филиалов. Информационно-аналитические материалы по результатам анализа показателей эффективности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс]. – URL: [http:// micedu.ru/monitoring/](http://micedu.ru/monitoring/) – Загл. с экрана.

Вузы, вошедшие и выбывшие из Рейтинга-2013 (по версии рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Место 2013	Место 2012	Университет	Доля* НПР, %	Рейтин- говый функци- онал	УПКО**, ранг	УВВР**, ранг	УНИА** , ранг	Показатели мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 и 2013 гг.***				
								I	II	III	IV	V
25		Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В. И. Ульянова (Ленина)	66,31	2,7797	26	34	22	65,93	884,38	8,51	1887,97	13,89
	-							66,962	576,75	0,0619	1208,287	13,314
31		Московский государственный лингвистический университет	59,12	2,4854	19	62	86	81,28	224,74	2,92	973,56	7,76
	-							81,758	165,624	0,0237	638,974	7,796
37		Казанский государственный медицинский университет Минздравсоцразвития РФ	82,98	2,2646	42	36	61	71,66	50,65	9,02	1380,16	31,89
	-							70,005	38,257	0,0934	872,224	13,286
39		Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)	65,2	2,2233	41	55	43	60,43	167,66	3,67	1869,19	9,19
	-							62,225	121,494	0,0033	1341,46	8,375
-		Московский архитектурный институт (Государственная академия)	45,58					64,46	62,11	3,23	1629,02	12,01
	44			2,1421	23	102	111	45,609	1,904	0,0104	1155,057	11,696
-		Национальный исследовательский университет "МИЭТ"	53,26					67,6	1388,55	3,36	4160,3	17,42
	50			2,0923	41	57	65	70,059	993,782	0,0476	2431,78	16,807
-		Московский технический университет связи и информатики	56,5					63,09	462,71	5,85	2664,3	32,26
	51			2,0691	52	43	40	63,288	288,01	0,0479	0,0	30,357
-		Московский государственный горный университет	72,8					60,45	179,92	8,15	1592,7	17,82
	53			2,0432	48	33	104	58,961	94,685	0,0736	1092,473	15,864
-		Московский государственный университет тонких химических технологий имени М.В. Ломоносова	64,89					62,16	476,24	5,1	1789,38	19,89
	54			2,0305	50	106	24	62,607	288,402	0,047	1241,331	18,895
-		Петрозаводский государственный университет	65					62,49	350,98	0,54	2010,15	10,27
	58			1,9538	54	66	42	62,343	233,029	0,0021	1459,468	9,446

Продолжение таблицы 1

Место 2013	Место 2012	Университет	Доля* НПР, %	Рейтин- говый функци- онал	УПКО*, ранг	УВВР*, ранг	УНИА*, ранг	Показатели мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 и 2013 гг.***				
								I	II	III	IV	V
-		Московский государственный технический университет радиотехники, электроники и автоматики (МИРЭА)	69,24					61,33	1626,84	1,9	3277,82	31,31
	61			1,9203	60	53	49	63,03	483,583	0,0134	1384,224	29,168
67	-	Московский автомобильно- дорожный государственный технический университет (МАДИ)	62,49	1,7209	49	97	77	64,28	435,26	8,58	2589,92	16,06
								58,319	371,855	0,154	1416,406	16,757
68		Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова	63,91	1,6990	102	26	81	60,09	53,42	3,7	1432,49	17,47
	-							59,445	49,751	0,0094	1131,206	20,093
-		Иркутский государственный университет	66,53					57,84	335,13	2,24	2101,89	9,29
	72			1,7137	91	63	32	57,332	140,23	0,0168	946,484	8,477
74		Омский государственный технический университет	63,24	1,6658	60	84	85	57,47	227,65	10,72	1687,68	12,08
	-							57,239	118,171	0,0163	1063,601	8,62
75		Волгоградский государственный медицинский университет Минздравсоцразвития РФ	70,96	1,6554	59	81	103	70,01	106,09	16,62	1601,33	11,91
	-							67,202	29,308	0,2083	1116,671	9,816
78		Московский педагогический государственный университет	69,33	1,6323	55	111	72	65,72	104,79	4,31	1359,78	9,79
	-							62,991	64,353	0,0421	881,163	10,24
79		Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова	61,63	1,6321	56	83	107	60,59	158,88	1,3	3697,93	12,03
	-							58,369	61,003	0,0025	2174,298	10,694
-		МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского	64,34					57,22	362,9	2,47	1767,78	8,57
	80			1,6275	62	89	93	58,002	182,187	0,0723	1282,563	9,014

Продолжение таблицы 1

Место 2013	Место 2012	Университет	Доля* НПР, %	Рейтин- говый функционал	УПКО*, ранг	УВВР*, ранг	УНИА*, ранг	Показатели мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 и 2013 гг.***				
								I	II	III	IV	V
81		Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова	54,75	1,6182	68	98	55	55,14	192,56	0,05	3291,73	12,77
		Башкирский государственный университет	70	1,5947	93	46	69	62,55	174,99	1,28	1319,1	9,79
85		Волгоградский государственный университет	78,51	1,5701	72	82	84	65,26	81,144	0,0009	828,068	8,343
		Омский государственный университет	73,45					61,25	107,51	1,69	1397,72	7,34
		Ивановский государственный университет	66,01	1,5082	73	111	67	62,492	58,737	0,0046	1026,789	7,65
87		химико-технологический университет		1,5629	106	88	35	63,22	70,88	5,35	1549,26	8,27
		Юго-Западный государственный университет	75,1	1,4724	98	88	44	63,651	37,588	0,0242	1056,643	6,262
		Ульяновский государственный университет	58,47	1,4722	85	87	72	56,63	149,37	4,36	1194,53	11,86
		Вологодский государственный технический университет	82,97	1,4576	112	56	76	56,533	146,476	0,0306	834,696	11,461
92		Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева	69,2	1,5088	85	86	63	60,93	256,52	3,04	1399,26	7,69
		Южно-Российский государственный технический университет (Новочеркасский политехнический институт) имени М.И. Платова	72,81	1,4324	116	54	90	60,82	141,254	0,0823	1025,141	7,052
								59,18	361,9	2,67	1626,73	16,26
								58,858	191,172	0,0011	1173,533	13,681
								56,28	374,81	4,75	1750,11	17,57
								55,898	326,938	0,0406	1276,799	15,971
								58,12	345,14	0,81	1812,44	17,87
								58,496	241,424	0,0026	1284,718	7,388
								56,14	213,42	1,7	2033,63	9,35
								55,858	127,728	0,0115	968,944	9,275

Окончание таблицы 1

Место 2013	Место 2012	Университет	Доля* НПР, %	Рейтин- говый функци- онал	УПКО*, ранг	УВВР*, ранг	УНИА*, ранг	Показатели мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 и 2013 гг.***				
								I	II	III	IV	V
96		Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева	63,39	1,4417	108	44	116	55,81	75,62	0,26	1488,11	11,93
	–								56,296	76,267	0,0009	1106,066
–		Тольяттинский государственный университет	66,54					58,52	235,9	1,07	1460,06	15,9
	95			1,4293	106	65	96	60,57	221,423	0,0007	1125,202	14,677
99		Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта	56,85	1,4179	70	113	98	59,52	215,52	3,33	3237,7	10,42
	–								62,958	82,87	0,0199	2289,099

Примечание: 1 * «Доля НПР» – доля научно-педагогических работников, имеющих ученую степень кандидата и доктора наук, в общей численности НПР вуза. 2 ** УПКО – условия для получения качественного образования, ранг; УВВР – уровень востребованности выпускников работодателями, ранг; УНИА – уровень научно-исследовательской активности, ранг. 3 *** Полужирным шрифтом выделены значения показателей эффективности деятельности вузов, которые не достигли пороговых.

I – Средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме по программам подготовки бакалавров и специалистов за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации или с оплатой стоимости затрат на обучение физическими и юридическими лицами; II – Объем НИОКР в расчете на одного НПР; III – Удельный вес численности иностранных студентов, завершивших освоение ООП ВПО, в общем выпуске студентов (приведенный контингент)[2] (Удельный вес численности иностранных студентов дальнего и ближнего (стран СНГ) зарубежья)⁵; IV – Доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПР; V – Общая площадь учебно-лабораторных зданий в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления⁶ (Общая площадь учебно-научных помещений в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления) [4].

⁵ Показатели мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов. Утвержденные показатели, пороговые значения и критерии, в соответствии с которыми осуществлялось отнесение образовательных учреждений к группе имеющих признаки неэффективности [Электронный ресурс]. – URL Режим доступа: http://минобрнауки.рф/новости/2932/файл/1464/Показатели_мониторинга-Приложение_1.pdf – Загл. с экрана.

⁶ Министерство образования и науки РФ. Результаты мониторинга деятельности государственных вузов и их филиалов [Электронный ресурс]. – URL: http://минобрнауки.рф/пресс-центр/2774/файл/1265/12.10.31-Мониторинг_Результаты.pdf – Загл. с экрана.

(ФИНЭКа) и Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета (ИНЖЭКОНа). 29 декабря 2012 года был подписан приказ Минобрнауки России № 1128 о присоединении к СПбГЭУ Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики (ГУСЭ). Как следует из табл.2, все три вуза по результатам мониторинга 2012 года признаны «неэффективными», поскольку значения четырех показателей находятся ниже пороговых значений, установленных Министерством образования и науки РФ. По логике Министерства, если объединить три «неэффективных» вуза (по оценкам Минобрнауки), то образовавшийся вуз будет «эффективным».

Анализируя показатели, по которым оценивалась в 2012 году эффективность научной, международной, финансово-экономической деятельности, инфраструктуры трех объединившихся вузов, вызывало определенные сомнения, что в объединенном вузе объем НИОКР в расчете на одного НПР превысит 75 тыс. рублей (что является пороговым значением для Санкт-Петербурга), количество иностранных студентов вырастет на порядок и будет больше порогового значения 3% и, конечно же, очень сложно было прогнозировать, что при таких исходных показателях доходов вузов из всех источников в расчете на одного НПР, объединенный вуз достигнет (и превысит) пороговое значение в 1500 тыс. рублей. В отношении последнего показателя можно предположить, что превышение порогового значения состоялось благодаря финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, оказываемой вузам, которые находятся в процессе реорганизации. Предполагаемые размеры такой поддержки позволяют думать, что за эффективностью расходов бюджетных средств внимательно следила и следит Счетная палата Российской Федерации. Однако по результатам мониторинга эффективности деятельности вузов 2013 года Санкт-Петербургский государственный экономический университет вошел в список «эффективных» вузов, следовательно, получен положительный синергетический эффект и этот опыт должен быть распространен на все реорганизуемые вузы России.

Таким образом, «признаки неэффективности» (на основании которых вузы оказались в списке «неэффективных» в 2012 году) в рейтинге 2013 года имели двенадцать вузов из ста (при условии, что результаты мониторинга ИНЖЭКОНа можно отнести к Санкт-Петербургскому государственному экономическому университету) (см. Табл. 2).

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ внесен в табл. 2 лишь с одной целью — данный вуз мог быть признан неэффективным в 2012 году, если бы значение дохо-

Таблица 2

Вузы, с признаками неэффективности по результатам мониторинга 2012 г.

Место 2013	Место 2012	Университет	Доля НПР, %	Рейтинговый функционал	УПКО, ранг	УВВР, ранг	УНИА, ранг	Показатели мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 г.				
								I	II	III	IV	V
11		Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ	52,89	3,6336	2	22	36	85,48	60,46	11	1974,33	11,56
	11				3,6974	2	16	31	84,685	24,054	0,1087	1534,699
28		Российский государственный гуманитарный университет	68,54	2,5211	16	96	71	70,53	187,99	3,06	1634,53	8,52
	26				2,5301	14	96	66	68,974	32,464	0,0229	856,611
34		Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова Минздравсоцразвития РФ	69,37	2,3555	30	78	39	72,92	70,05	10,54	1827,51	14,59
	28				2,4026	32	38	45	71,505	27,779	0,1017	1302,826
45		Санкт-Петербургский государственный экономический университет*	73	2,1518	36	45	97	68,06	40,97	6,29	1829,92	5,26
	-								-	-	-	-
	41	Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет		2,1629	44	28	95	60,435	32,735	0,0335	1414,386	2,865
-	-	Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов		-	-	-	-	74,31	35,9	0,0592	890,779	8,078
-	-	Санкт-Петербургский государственный университета сервиса и экономики		-	-	-	-	60,78	15,04	0,0024	1080,02	2,786
46		Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена	78,15	2,1415	33	94	52	65,77	106,13	7,31	1519,1	12,01
	45				2,1317	27	107	59	65,277	49,175	0,055	886,53

Окончание таблицы 2

Место 2013	Место 2012	Университет	Доля НПР, %	Рейтин- говой функци- онал	УПКО, ранг	УВВР, ранг	УНИА, ранг	Показатели мониторинга эффективности деятельности вузов 2012 г.				
								I	II	III	IV	V
51		Государственный университет управления	77	2,0344	52	31	78	66,1	99,55	4,12	1736,17	9,88
58	48		Воронежская медицинская академия им. Н.Н. Бурденко	73,23	2,1118	58	17	82	66,482	74,593	0,0236	1246,051
	59	Минздравоохранения РФ		1,9383	59	27	106	76,908	29,807	0,0741	766,546	8,038
74		Омский государственный технический университет	63,24	1,6658	60	84	85	57,47	227,65	10,72	1687,68	12,08
78		Московский педагогический государственный университет	69,33	1,6323	55	111	72	57,239	118,171	0,0163	1063,601	8,62
84		Новосибирский государственный университет экономики и управления	83,84	1,5932	75	66	88	65,72	104,79	4,31	1359,78	9,79
91	100	Кемеровский государственный университет	64,65	1,4105	87	100	42	62,991	64,353	0,0421	881,163	10,24
93	98	Астраханский государственный технический университет	66,16	1,5040	86	59	95	58,21	101,36	0,91	2168,52	7,3
94	79	Кубанский государственный технологический университет	68,69	1,4971	109	48	87	58,767	18,512	0,0078	1685,233	4,001
	99			1,4067	96	71	110	60,8	57,16	0,94	1309,53	8,75
								61,61	46,991	0,003	1045,194	8,778
								56,72	60,19	7,72	1125,52	15,5
								57,7	34,442	0,0257	703,153	13,731
								57,45	78,16	3,31	1543,67	11,11
								59,327	38,769	0,0089	1051,371	8,272

Примечание: 1. Все примечания к табл. 1 относятся и к табл. 2. 2 * – Санкт-Петербургский государственный экономический университет (45-е место в Рейтинге-2013) считаем преемником Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета (41-е место в Рейтинге-2012), т.е. как один и тот же университет.

дов из всех источников, приходящихся на одного НПР, было бы меньше на 35 тыс. рублей. Показателен и тот факт, что уровень научно-исследовательской активности никак не соотносится с министерским показателем, по которому судят об уровне научно-исследовательской деятельности. Очевидно, что эффективность научно-исследовательской деятельности (в материальном выражении) определяется не столько объемом НИОКР в расчете на одного НПР, сколько отношением полученных результатов к затратам на НИОКР.

Сравнение показывает, что рейтинговые потенциалы выбывших вузов мало чем уступают рейтинговым потенциалам вузов, попавших в ТОП-100 (см. Табл. 1). Из этого следует **первый вывод**: при опубликовании результатов мониторинга 1 ноября 2012 года вузам, входящим в рейтинг 100 лучших вузов России, был нанесен ущерб имиджу и деловой репутации, что не позволило сохранить свои позиции в следующем году. С этим же мы связываем и тот факт, что у части вузов, вошедших в Рейтинг-2013, ухудшились позиции за счет уменьшения значения показателя, характеризующего уровень востребованности выпускников работодателями (см. Табл. 2).

Вывод второй: указанные 12 вузов могли формально попасть в список вузов, подлежащих реорганизации в 2012 году. Вузы значительно улучшили свои показатели в 2013 году, что не позволяет отнести их к группе «неэффективных». Интересны сравнения показателей, характеризующих международную деятельность. В 2012 году максимальное значение этого показателя — 0,2785 наблюдалось у РУДН.

Ни один вуз не приблизился к пороговому значению, установленному министерством. В 2013 году практически все вузы преодолели пороговое значение. С чем связаны столь значительные расхождения? Тем более, что в соответствии с протоколом заседания межведомственной комиссии от 29 апреля 2013 года, этот показатель сформулирован как «удельный вес численности иностранных студентов, обучающихся по ООП ВПО, в общем числе студентов (приведенный контингент)»⁷, т.е. формально не предполагается учитывать студентов из стран СНГ. Хотя как следует из аналитических таблиц, иллюстрирующих результаты мониторинга 2013 года, студенты из стран СНГ подлежали учету. В опубликованных результатах мониторинга 2013 года практически все

⁷ Министерство образования и науки РФ. Протокол заседания межведомственной комиссии по проведению мониторинга деятельности государственных образовательных учреждений в целях оценки эффективности их работы и реорганизации неэффективных образовательных учреждений № ДЛ-12/05пр от 29 апреля 2013 года [Электронный ресурс] — URL: http://xn--80abcujiibhv9a.xn--plai/BB/2223/13.05.14-9B-12_05.pdf — Загл. с экрана.

вузы преодолели пороговое значение показателя, характеризующего международную деятельность. А в 2012 году многие вузы, из-за этого показателя не только были отнесены к группе «с признаками неэффективности», но и к группе вузов «подлежащих реорганизации».

В опубликованных результатах мониторинга мы наблюдаем двойные стандарты: Московский горный государственный университет с 14 мая 2012 года находится в состоянии реорганизации, однако данные мониторинга по нему опубликованы. Почему не опубликованы данные по другим вузам, которые «попали» под реорганизацию — Российский государственный торгово-экономический университет, Магнитогорский государственный университет и др.? Это ставит под сомнение справедливость решений, которые были приняты в отношении вузов, отнесенных к группе, подлежащих реорганизации.

Можно предположить, что указанные вузы по результатам мониторинга 2013 г. не были бы отнесены к «неэффективным». Исходя из этого, Министерству образования и науки РФ целесообразно вернуться к рассмотрению этого вопроса, создать комиссию по оценке последствий реорганизации и по итогам ее работы принять новое решение. Вполне вероятно, что за истекший период ситуация в РГТЭУ изменилась таким образом, что подавляющее большинство преподавателей, сотрудников и студентов поддерживают произошедшие изменения. Чего нельзя сказать о Магнитогорском государственном университете: преподаватели и сотрудники, в большинстве своем, связывают факт попадания вуза в список «неэффективных», а затем и подлежащего реорганизации с деятельностью бывшего ректора. Тот факт, что выборы ректора МаГУ 31 января 2013 года признаны несостоявшимися — говорит о многом. В этом состоит оценка коллективом тех кандидатур, которые **остались** в списке претендентов.

Вывод третий: ставка на укрупнение вузов не приносит ощутимых результатов. Как и в 2012 году, рейтинг 2013 года не выявил явной связи между укрупнением вуза и повышением его конкурентоспособности. Как отмечается в комментариях к Рейтингу-2013: «основная причина, повлиявшая на ослабление позиций самых крупных вузов — ухудшение условий обучения, которое, в частности, выразилось в снижении финансирования в расчете на студента, снижении обеспеченности студентов достаточным количеством преподавателей. **И этот факт лишний раз подчеркивает необходимость тщательного анализа в каждом случае при принятии решений об укрупнении вузов** (выделено мною — Е.Р.)⁸».

⁸ Эксперт РА. Рейтинг вузов России, 2013 г. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/ — Загл. с экрана.

Еще один **существенный вывод**, который можно сделать по результатам Рейтинга-2013 – это не снижающаяся востребованность экономических и управленческих специальностей у абитуриентов. Как отмечается в комментариях к Рейтингу-2013: «в технических вузах ЕГЭ абитуриентов вырос в среднем на 1,1 балл, тогда как в управленческих и экономических – на 3,2 балла. Таким образом, **наиболее популярны у абитуриентов и их родителей нетехнические вузы**, и эта мода за год только усилилась»⁹.

Такая востребованность спровоцировала рост стоимости платного обучения именно в экономических и управленческих вузах: наибольший рост по сравнению с 2012 годом в РЭУ им. Плеханова на 74,6 тыс. руб. (средняя стоимость 230 тыс. руб.), в МГИМО на 57 тыс. руб. (средняя стоимость 356 тыс. руб.), в НИУ ВШЭ на 50,1 тыс. руб. (средняя стоимость 327,5 тыс. руб.). В десятку самых дорогих вузов России вошел только один технический университет – МГТУ им. Баумана (средняя стоимость 186,8 тыс. руб.).

Заключение

Между результатами мониторинга эффективности деятельности вузов, опубликованными в 2012 году, и оценкой рейтингового потенциала – отсутствует связь. Вузы признанные «неэффективными» в 2012 году, по результатам мониторинга 2013 года имели три и более показателя со значениями выше пороговых (т.е. признаны эффективными). Это ставит под сомнение решения о реорганизации вузов, признанных «неэффективными» в 2012 году, требует создания комиссий по оценке социальных последствий реорганизации (как это и предполагает ст. 24 нового закона «Об образовании в Российской Федерации»).

Используемые источники

1. Министерство образования и науки РФ. Мониторинг эффективности образовательных организаций высшего образования и их филиалов. Информационно-аналитические материалы по результатам анализа показателей эффективности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс]. – URL: <http://micedu.ru/monitoring/> – Загл. с экрана.
2. Министерство образования и науки РФ. Результаты мониторинга деятельности государственных вузов и их филиалов [Электронный ресурс]. – URL: http://минобрнауки.рф/пресс-центр/2774/файл/1265/12.10.31-Мониторинг_Результаты.pdf – Загл. с экрана.

⁹ Эксперт РА. Рейтинг вузов России, 2013 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/ – Загл. с экрана.

3. Министерство образования и науки РФ. Протокол заседания межведомственной комиссии по проведению мониторинга деятельности государственных образовательных учреждений в целях оценки эффективности их работы и реорганизации неэффективных образовательных учреждений № ДЛ-12/05пр от 29 апреля 2013 года [Электронный ресурс] – URL: http://xn--80abucjiihv9a.xn--p1ai/B8/3354/BV/2223/13.05.14-9B-12_05.pdf – Загл. с экрана.
4. Показатели мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов. Утверждённые показатели, пороговые значения и критерии, в соответствии с которыми осуществлялось отнесение образовательных учреждений к группе имеющих признаки неэффективности [Электронный ресурс]. – URLРежим доступа:http://минобрнауки.рф/новости/2932/файл/1464/Показатели_мониторинга-Приложение_1.pdf– Загл. с экрана.
5. Показатели мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов. Сформированные перечни образовательных учреждений высшего профессионального образования [Электронный ресурс]. – URL: http://минобрнауки.рф/новости/2932/файл/1466/Показатели_мониторинга-Приложение_3.pdf– Загл. с экрана.
6. Эксперт РА. Рейтинг ВУЗов России, 2012 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/> – Загл. с экрана.
7. Эксперт РА. Рейтинг вузов России, 2013 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/ – Загл. с экрана.

Тетерюкова О. М.
кандидат экономических наук, доцент,
директор Новосибирского филиала,
Российская академия предпринимательства

Развитие профессиональных компетенций руководителя

В статье проведено исследование динамики профессиональных компетенций руководителей, проходящих профессиональную переподготовку в Новосибирском филиале АНО ВПО «Российская академия предпринимательства»; рассмотрены примеры возможных результатов исследования.

Ключевые слова: компетенции, компетентность, профессиональные и личностные качества руководителя, менеджера, специалиста.

Development of professional competences of the head

In article research of dynamics of professional competences of the heads passing professional retraining in Novosibirsk Subsidiary of Autonomous Nonstate Organization of high professional education «Russian Academy of Entrepreneurship» is conducted; examples of possible results of research are reviewed.

Keywords: competences, competence, professional and personal qualities of the head, manager, expert.

В научном мире принято считать, что компетенция — это предметная сфера, в которой индивидуум хорошо осведомлен и проявляет готовность к выполнению деятельности, а компетентность — это интегрированная характеристика качеств личности, которая проявляется как результат подготовки выпускника вуза при выполнении деятельности в конкретных сферах.

Иначе говоря, компетенция — это знания, а компетентность — умения (действия). Компетенции в отличие от термина «квалификация» включают помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, способность к коммуникациям, готовность к обучению и логически мыслить, отбирать и использовать информацию [1].

Методика «Персональный менеджер» предназначена для определения личностных и профессиональных качеств руководящих работников и специалистов организаций и предприятий любых отраслей и форм собственности. Эта методика создана на основе частичной мо-

дификации методики «Персональный психолог», разработанной авторским коллективом Головного центра предлицензионной подготовки (ГЦПП) и автором данной статьи [3].

Методика позволяет определить основные компетенции респондента, степень искажения собственного видения, а при сравнительном анализе нескольких результатов тестирования – внутригрупповую совместимость сотрудников в коллективе. Тестирование по методике «Персональный менеджер» включает два задания:

1. Определяется степень своего согласия респондентом по каждому из ста двадцати утверждений (Приложение А) по одиннадцати бальной шкале (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10), где «10» – полное согласие с утверждением, «0» – полное несогласие.

2. Дается оценка респондентом по сто бальной шкале для приведенных двадцати двух параметров, описывающих деловые и личностные качества тестируемого, указывается при этом желаемые, по мнению респондента, значения, которые необходимы для достижения максимальной эффективности деятельности на занимаемой им должности.

Методика позволяет определить профессиональные и личностные качества респондента (Приложение Б): управленческая компетентность, лидерский потенциал, творческие возможности, коммуникации, воля, надежность, организаторские умения, деловитость, мощь побудителей, должностные притязания, готовность к обучению, самостоятельность деятельности, ожидание благополучных условий, побудители избегания, побудители сохранения, бюрократический стиль, торможение, противодействие, административный стиль, вседозволенность, объективность самооценки, искажение собственного видения.

Использование методики целесообразно при проведении аттестации, приеме на работу и подборе персонала, поиске резервов на выдвижение, диагностике выживаемости коллективов и пр.

Условно все профессиональные и личностные качества разделены на «Побудительные», «Тормозящие» и «Проверочные».

К побудительным качествам отнесены: управленческая компетентность, лидерский потенциал, творческие возможности, коммуникации, воля, надежность, организаторские умения, деловитость, мощь побудителей, должностные притязания, готовность к обучению, самостоятельность деятельности.

К тормозящим качествам относятся: ожидание благополучных условий, побудители избегания, побудители сохранения, бюрократический стиль, торможение, противодействие, административный стиль, вседозволенность.

Проверочными качествами являются: объективность самооценки и искажение собственного видения, которое не должно превышать 10 единиц.

Результаты тестирования условно разделены на три типа:

1. «Руководитель». Для этого типа побудительные качества должны принимать значения 80 единиц и выше. Тормозящие качества должны быть 30 единиц и ниже. Объективность самооценки должна быть 80 единиц и выше.

2. «Менеджер». Для данного типа качества «лидерский потенциал», «творческие возможности», «коммуникации», «воля», «мощность побудителей», «готовность к обучению» и «самостоятельность деятельности» должны принимать значения 80 единиц и выше. А качества «ожидание благополучных условий», «бюрократический стиль», «торможение» и «административный стиль» должны быть менее 30 единиц. Объективность самооценки должна принимать значение 80 единиц и выше.

3. «Специалист». Этому типу характерны значения 30 единиц и ниже у качеств: «управленческая компетентность», «лидерский потенциал», «творческие возможности», «коммуникации», «воля», «мощность побудителей», «должностные притязания», «самостоятельность деятельности», «готовность к обучению». А значения 60 единиц и выше присущи качествам: «надежность», «деловитость», «ожидание благополучных условий», «побудители избегания», «побудители сохранения», «бюрократический стиль», «торможение», «противодействие», «административный стиль». Объективность самооценки должна быть не менее 60 единиц.

М.А. Лукашенко, д.э.н., профессор, вице-президент и заведующий кафедрой корпоративной культуры и PR МФПА, выделяет семь ключевых компетенций топ-менеджеров: умение работать с целями и ценностями организации; способность к эффективным внешним и внутренним коммуникациям; умение точно подбирать ключевых сотрудников организации; эффективная организация собственного времени и времени сотрудников компании; умение грамотно и «бескровно» внедрить в компании «правила игры», оптимизирующие затраты времени всех сотрудников компании; способность к управленческому ортобиозу (способность к здоровому и разумному образу жизни); способность к поиску нестандартных, нетривиальных решений [2].

Первые из вышеперечисленных компетенций являются важнейшими для руководителя. Их оценку позволяет провести методика «Персональный менеджер». Развитие важнейших компетенций руководителя проводилось в рамках программы профессиональной переподготовки

«Эффективное управление организацией». За последние 10 лет протестировано 527 слушателей, проходящих обучение в VIP группах в Новосибирском филиале АНО ВПО «Российская академия предпринимательства». Возраст респондентов составил 29–53 лет, из них женщины – 58%, мужчины – 42%.

Таблица 1

Возрастной диапазон респондентов

	Возраст респондентов		
	29-39 лет	39-49 лет	49 лет и выше
Всего, %	56	35	9
в т.ч. женщины, %	32	21	5
в т.ч. мужчины, %	24	14	4

Анализ результатов тестирования показал, что 60% слушателей в 2003–2004 учебном году за период обучения улучшили управленческие компетенции на 29% и выше; а в 2012–2013 учебном году 90% слушателей улучшили управленческие компетенции на 35% и выше. Наилучшие результаты показали слушатели возрастной группы 29–39 лет. Обследование слушателей проводилось дважды, в начале и в конце обучения. Анализ результатов тестирования проводился на основе сравнения оцененных самим респондентом качеств (в таблицах обозначено «задано») и полученных результатов после оценки респондентом 120 утверждений (в таблицах обозначено «получено»).

Ниже приведен пример обследования слушателей (респонденты 1; 2; 3 – это условная нумерация трех респондентов из 527 обследованных за 10 лет), проходящих обучение на базе высшего образования в 2012–2013 учебном году. Количественные данные представлены в табл. 2–4.

Графические профили результатов исследования показаны на рис. 1–3.

На рис. 1 представлен графический профиль динамики профессиональных и личностных качеств респондента 1.

Искажение собственного видения у респондента 1 в начале обучения составляло 7 единиц (занижено на 7 единиц), в конце обучения – также 7 единиц (завышено на 7 единиц). Объективность самооценки в начале обучения была 89 единиц, а в конце обучения стала 47 единиц. Хотя респондент оценивал данный параметр выше в начале (100 ед.) и в конце (70 ед.) обучения.

Анализ полученных результатов тестирования показал, что респондент 1 может быть отнесен к типу «Специалист». У данного респондента профессиональные качества: «надежность», «деловитость», «ожидание благополучных условий», «побудители избегания», «побудители

Результаты тестирования респондента 1

Профессиональные и личностные качества	Респондент 1			
	В начале обучения		В конце обучения	
	задано	получено	задано	получено
1. Управленческая компетентность	53	28	49	33
2. Лидерский потенциал	62	23	58	23
3. Творческие возможности	50	19	46	20
4. Коммуникации	75	29	71	37
5. Воля	80	94	76	85
6. Надежность	62	73	58	68
7. Организаторские умения	68	80	64	69
8. Деловитость	42	60	38	64
9. Мощь побудителей	72	85	68	76
10. Должностные притязания	58	68	54	72
11. Готовность к обучению	74	27	70	33
12. Самостоятельность деятельности	50	26	56	36
13. Ожидание благополучных условий	64	76	60	65
14. Побудители избегания	48	67	44	68
15. Побудители сохранения	72	85	68	73
16. Бюрократический стиль	66	78	62	67
17. Торможение	76	79	72	74
18. Противдействие	58	68	54	71
19. Административный стиль	66	78	52	77
20. Вседозволенность	78	82	64	50
21. Объективность самооценки	100	89	70	47
22. Искажение собственного видения	39	46	35	28

сохранения», «бюрократический стиль», «торможение», «противодействие», «административный стиль» в начале и в конце обучения имеют значения 60 единиц и выше. А профессиональные и личностные качества: «управленческая компетентность», «лидерский потенциал», «творческие возможности» в начале и в конце обучения – 30 единиц и ниже. Вместе с тем, профессиональные и личностные качества: «воля», «мощность побудителей», «должностные притязания» оценены в начале и в конце обучения выше 60 единиц. Это указывает на то, что в перспективе респондент 1 может быть отнесен к типу «Менеджер».

Подтверждением этому является положительная динамика профессиональных и личностных качеств «коммуникации», «самостоятельность деятельности», «готовность к обучению», которые в начале обучения имели значение менее 30 единиц, а в конце обучения выше 30 единиц (37 – «коммуникации», 33 – «готовность к обучению», 36 – «самостоятельность деятельности»).

На рис. 2. Изображен графический профиль динамики профессиональных и личностных качеств респондента 2.



Рис. 1. Графический профиль результатов исследования по респонденту 1

Искажение собственного видения у респондента 2 в начале обучения составляло 4 единицы (завышено на 4 единицы), в конце обучения — 5 единиц (завышено на 5 единиц). Объективность самооценки в начале обучения была 91 единицу, а в конце обучения стала 94 единицы.

Результаты тестирования показывают (табл. 3 и рис. 2), что респондент 2 может быть отнесен к типу «Руководитель» в начале и в конце обучения, т.к. все побудительные качества имеют значения 80 единиц и выше; а тормозящие качества принимают значения 30 единиц и ниже.

При этом в конце обучения наблюдается положительная динамика значений профессиональных и личностных качеств: «управленческая компетентность», «коммуникации», «воля», «надежность», «организаторские умения», «деловитость», «мощность побудителей», «должностные притязания», «готовность к обучению», «самостоятельность деятельности». А качества «лидерский потенциал» и «творческие возможности» практически не изменились.

Отрицательная динамика значений профессиональных и личностных качеств прослеживается у следующих тормозящих качеств: «ожидание благополучных условий», «побудители избегания», «бюрократи-

Результаты тестирования респондента 2

Профессиональные и личностные качества	Респондент 2			
	В начале обучения		В конце обучения	
	задано	получено	задано	получено
1. Управленческая компетентность	90	87	95	88
2. Лидерский потенциал	95	86	95	85
3. Творческие возможности	98	92	95	92
4. Коммуникации	90	80	95	83
5. Воля	96	86	95	87
6. Надежность	100	88	100	94
7. Организаторские умения	99	86	100	93
8. Деловитость	90	82	91	89
9. Мощност побудителей	85	84	90	91
10. Должностные притязания	90	86	85	89
11. Готовность к обучению	90	86	90	91
12. Самостоятельность деятельности	90	82	95	88
13. Ожидание благополучных условий	80	24	50	21
14. Побудители избегания	35	30	30	26
15. Побудители сохранения	50	26	35	27
16. Бюрократический стиль	40	28	35	27
17. Торможение	45	22	40	24
18. Противодействие	35	28	40	25
19. Административный стиль	30	29	35	30
20. Вседозволенность	30	27	25	22
21. Объективность самооценки	95	91	95	94
22. Искажение собственного видения	10	6	10	5

ческий стиль», «противодействие», «вседозволенность». А у качеств «побудители сохранения», «торможение», «административный стиль» значения в конце обучения увеличились на 1–2 единицы.

На рис. 3. Показан графический профиль динамики профессиональных и личностных качеств респондента 3.

Искажение собственного видения у респондента 3 в начале обучения составляло 9 единиц (завышено на 9 единиц), в конце обучения – 5 единиц (завышено на 5 единиц). Объективность самооценки в начале обучения была 89 единиц, а в конце обучения стала 92 единицы.

Основываясь на значениях профессиональных и личностных качеств респондента 3 (табл. 4 и рис. 3), можно сделать вывод, что он может быть отнесен к типу «Менеджер», т.к. побудительные качества: «лидерский потенциал», «творческие возможности», «коммуникации», «воля», «мощность побудителей», «готовность к обучению» и «самостоятельность деятельности» превышают в начале и в конце обучения значение 80 единиц. У всех названных побудительных качеств прослеживается положительная динамика значений в конце обучения.



Рис. 2. Графический профиль результатов исследования по респонденту 2

Тормозящие качества: «ожидание благополучных условий», «бюрократический стиль», «торможение» и «административный стиль» в начале обучения имели значения, превышающие 30 единиц (соответственно на 2, 4, 6, 6), в конце обучения они имеют значения ниже 30 единиц (соответственно – 27, 26, 28, 29).

Таким образом, результаты тестирования показывают, что применение методики «Персональный менеджер» позволяет в процессе обучения корректировать компетенции обучающихся. Это достигается на основе использования активных форм обучения и индивидуального подхода к каждому обучающемуся для раскрытия их потенциальных возможностей.

Используемые источники

1. Болонский процесс. Компетентностный подход // Материалы сайта социологического факультета МГУ. Режим доступа: <http://www.sodo.msu.ru/?s=main&p=bologne&t=03>, (дата обращения 21.10.2013).
2. Лукашенко М.А. Профессиональные компетенции руководителя. Журнал «Современная конкуренция». 2010. Режим доступа: <http://>

Результаты тестирования респондента 3

Профессиональные и личностные качества	Респондент 3			
	В начале обучения		В конце обучения	
	задано	получено	задано	получено
1. Управленческая компетентность	70	74	90	73
2. Лидерский потенциал	70	82	70	84
3. Творческие возможности	70	81	80	88
4. Коммуникации	90	86	90	90
5. Воля	80	80	80	80
6. Надежность	90	84	90	88
7. Организаторские умения	65	78	80	84
8. Деловитость	65	58	80	74
9. Мощь побудителей	70	83	75	85
10. Должностные притязания	75	74	95	90
11. Готовность к обучению	90	81	100	87
12. Самостоятельность деятельности	80	85	85	91
13. Ожидание благополучных условий	50	32	40	27
14. Побудители избегания	75	76	60	64
15. Побудители сохранения	60	66	10	38
16. Бюрократический стиль	40	34	40	26
17. Торможение	70	36	30	28
18. Противодействие	35	68	35	62
19. Административный стиль	60	36	35	29
20. Вседозволенность	30	38	30	18
21. Объективность самооценки	85	89	90	92
22. Искажение собственного видения	30	21	20	15

www.cfin.ru/management/strategy/competit/ksao.shtml, (дата обращения 14.10.2013).

3. Сайт головного центра предлицензионной подготовки (ГЦПП).
Режим доступа: <http://www.gcpp.ru/>, (дата обращения 17.12.2012).

Приложение А**Утверждения для тестирования по методике «Персональный менеджер»**

1. Главное, что необходимо для повышения эффективности труда — это воспитание людей.
2. То, что люди называют «судьбой» (предназначением, предопределением) ничего не значит для меня; я сам себе выбираю дорогу.
3. Мои пожелания и просьбы люди выполняют, даже если я не являюсь их начальником.
4. Я буду реагировать на высказывания данной методики правдиво.
5. Я принимаю решения вопреки сложившимся традициям и схемам.
6. Я иду на компромиссы, когда считаю это нужным для дела.
7. В своей практике я использую «Синектику».
8. Я противостояю неделовому нажиму, от кого бы он ни исходил.
9. Для подстраховки выполнения намеченных работ я готовлю запасные варианты решения.

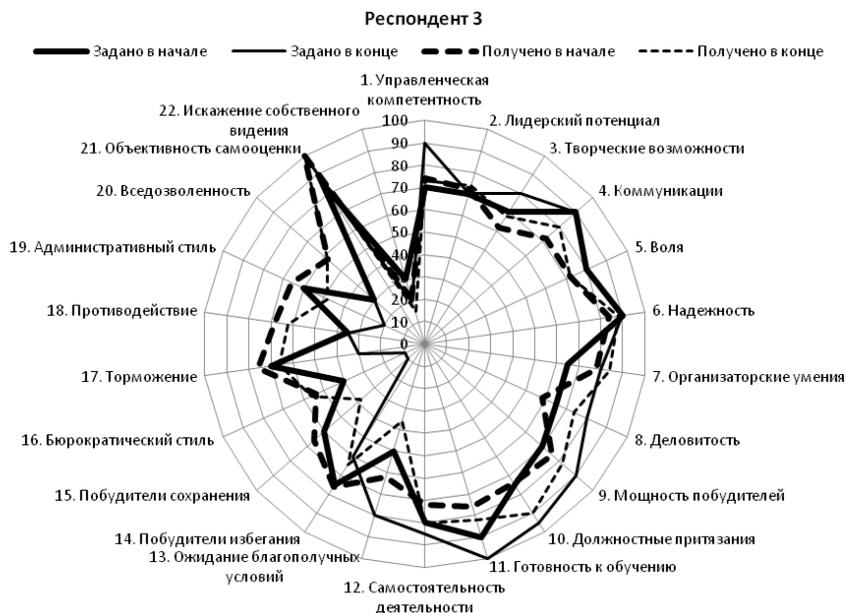


Рис. 3. Графический профиль результатов исследования по респонденту 3

10. Я даю поручения людям с учетом их психологических особенностей (возможностей).
11. Я воспринимаю и использую информацию, даже если ее источником является неприятный для меня человек.
12. Я умею избавляться от таких дел, которые не работают на получение конечного результата.
13. Считаю возможным отменить прием работников в установленное время в связи текущими производственными делами.
14. Я замечаю, что мною движет стремление «прийти к финишу первым» или «в числе первых».
15. Уже в настоящее время я чувствую, что перерос ту должность, которую я занимаю.
16. Я склонен отказаться от задуманного, если окружающие считают, что я взялся за дело не так, как надо.
17. Для меня, как и для многих людей, стимулом к активной работе является стремление сохранить достигнутое.
18. Опасение попасть «под огонь» критики или вызвать недовольство руководителя побуждает меня работать интенсивнее.
19. Я считаю необходимым давать отпор попыткам людей перечить руководителю в процессе работы.
20. Я знаю как определять способности людей.

21. Меня практически нельзя увлечь заманчивыми предложениями, (проектами), если они не проработаны во всех деталях.
22. В интересах дела можно пойти на некоторые нарушения.
23. Если я принял решение, то никто не может заставить меня изменить его.
24. Я воспринимаю критические замечания в свой адрес с радостью.
25. Главное в обращении с разными людьми – это вести себя с ними одинаково жестко.
26. Предпочитаю действовать, а не ожидать распоряжений, благоприятных обстоятельств, помощи....
27. Я чувствую в себе способность и готовность практически действовать для решения общих проблем (нужд) членов коллектива.
28. Я отвечаю и буду отвечать на вопросы данной методики со всей откровенностью.
29. Так получается, что в любое дело я вношу что-либо свое, личное, не предусмотренное заранее.
30. Мне нетрудно отказаться от ошибочного решения.
31. Для решения проблем я организую использование (или применяю сам) метод «В-Ч-П-Р» (время-человек-пространство-работа).
32. Я не отступаю, если достижение цели требует преодоления даже очень серьезных препятствий.
33. Мой девиз: «Дал слово – держись, а не дал – крепись».
34. Я использую разные формы команд (распоряжений, приказов, указаний...) в зависимости от того, к каким людям они обращены.
35. Мне удастся применять идеи других людей для решения своих проблем.
36. Мое правило: перед началом работы выверять последовательность действий, чтобы выбрать кратчайший путь к цели.
37. Считаю, что руководитель не может себе позволить такую роскошь, как давать по личным вопросам посетителей четкие обещания.
38. Моя деятельность побуждается стимулами материального обеспечения.
39. Думаю, что мои способности развиты выше требований моей работы.
40. Я чувствую, что почти ничего не могу изменить в сложившихся отношениях с кем-либо, даже если это очень надо сделать.
41. Меня, как и многих других людей, побуждает к деятельности опасение утратить достигнутое.
42. В работе я придерживаюсь правила – не ставь сам себя под удар.
43. Я умею «надавить» («нажать») на человека, чтобы побудить его выполнить то, что считаю, он должен делать.
44. Я знаю как убеждать людей в чем-либо.
45. Я не тороплюсь начинать новое дело, так как исправление ошибок может обойтись слишком дорого.
46. Я согласен с афоризмом «Победителей не судят».
47. Убежден: если хочешь добиться успеха в каких-либо начинаниях, надо больше полагаться на решения «сверху» чем на собственную инициативу.

48. Для решения проблем я использую НЛП (нейро-лингвистическое программирование).
49. Убежден, что с увеличением вознаграждения трудовая активность работников будет непрерывно возрастать.
50. То, что люди называют моей удачей, на деле является результатом моих собственных усилий.
51. Я не навязываю силой своего мнения, но большинство членов коллектива, не зависящих от меня, принимают мою сторону.
52. Я реагирую и буду реагировать на высказывания опросника без утаивания своих недостатков.
53. Многое мне приходится начинать первым.
54. В общении с людьми я учитываю их психологические особенности.
55. Я учитываю трохантерный индекс.
56. Я могу работать через «не хочу».
57. В критических ситуациях я работаю без сбоев.
58. Организацию любого дела я начинаю с организации своей работы.
59. В общении меня постоянно интересует то, чем (какими знаниями) владеет собеседник.
60. Думаю, что за рабочее время мне удастся сделать больше других людей.
61. Полагаю, что каждый приходящий на прием по личным вопросам должен быть тратить предельно кратко, чтобы не тратить впустую рабочее время руководителя.
62. Мне кажется, что у меня выражено стремление к самоутверждению (доказать, что я, по крайней мере, не хуже других).
63. После небольшой переподготовки я смог бы работать на более высокой должности.
64. Бывало, я отказывался от осуществления своих планов, так как обстоятельства были против меня.
65. Я не гоняюсь за особыми достижениями.
66. Моя деятельность побуждается, как и деятельность многих людей, стремлением избежать взысканий.
67. Я согласен с поговоркой «Если лошадь везет плохо, ее надо бить».
68. Я умею вести себя правильно с разными людьми.
69. Я предпочитаю заниматься такими делами, которые гарантируют успех наверняка.
70. В наше время нельзя не хитрить, все хитрят.
71. Для поддержания авторитета руководителя надо, чтобы субординация между ним и подчиненными сохранялась и вне служебной необходимости.
72. Я учитываю свое время по минутам.
73. Главное, что позволяет убеждать в чем-либо людей – это напор.
74. Убежден: мои достижения – это результат моих собственных усилий, а не помощи других людей, везения...
75. Я действую так, чтобы каждый член коллектива мог проявить себя наилучшим образом.

76. В работе с методикой я максимально объективен и дальше буду также объективным.
77. Я делаю выводы, полагаясь на свое чутье.
78. Я умею ладить (срабатываться) даже с теми, кто мне не по душе.
79. Я овладел методикой фаллографии.
80. Я не отступаю от намеченной цели, даже если ее достижение требует чрезмерных усилий.
81. У меня есть на кого опереться при решении задач, связанных с изменением (усложнением) условий работы.
82. Я умею организовать синхронную работу всех звеньев своего коллектива.
83. Я склонен искать людей, от которых можно получить новые знания.
84. Я научился (меня научили) оценивать затраты рабочего времени по минутам.
85. Считаю, что было бы полезным разработать подробные инструкции на все ситуации в управлении.
86. У меня, как и у многих людей, развито стремление к славе.
87. Согласен с поговоркой «Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом».
88. Повышение служебного или материального положения зависит больше от удачного стечения обстоятельств, чем от стараний самого человека.
89. Соперничество ради занятия более высокой должности не для меня.
90. Я не склонен недооценивать того обстоятельства, что ошибки в работе могут повлечь за собой юридические санкции.
91. Убежден – ускорить любое дело можно лишь тогда, когда приказы не обсуждаются, а выполняются.
92. Я знаю, что требуется для повышения эффективности любой работы.
93. Я предпочитаю решения, основанные на многократно проверенном опыте многих людей.
94. В интересах достижения полезных для народа целей можно применять любые методы.
95. Считаю, что успех в подготовке планов коллективной работы наступает тогда, когда руководитель добивается, чтобы все работники мыслили одинаково (как он сам).
96. В своей работе я применяю «ПОНТИФЕКС».
97. Главное для определения того, кто на что способен – это совместная работа с людьми.
98. Убежден: то, чего я могу достигнуть, будет результатом моего собственного упорства, а не следствием случая, удачи....
99. Мне удастся повести за собой людей (вовлечь их в какие-либо дела), даже если они совершенно независимы от меня (не подчинены мне).
100. Я реагирую и буду реагировать на высказывания опросника без искажений (т.е. без преувеличения своих достоинств).
101. Почти все, с чем я сталкиваюсь на работе, я улучшаю.

102. Я быстро перестраиваюсь в зависимости от условий и сложившейся обстановки.
103. Я применяю метод «Репертуарных решеток».
104. Я способен провести свою линию в коллективе независимо от силы сопротивления.
105. Я не могу подвести человека в выполнении согласованных действий, даже если у нас испортились отношения.
106. Я добиваюсь того, чтобы каждый член коллектива знал, что он должен делать и за что отвечает.
107. Мне удается «извлекать информацию из окружающей среды».
108. Я провожу деловые совещания так, что они проходят быстро.
109. Полагаю, что во время приема посетителя по личным вопросам руководителю могли бы помочь заранее заготовленные стереотипные ответы.
110. К интенсивным действиям меня побуждает чувство, что людям нужны результаты моего труда.
111. Если бы мне предложили более высокую должность, я не раздумывая согласился бы.
112. Я мало влияю на то, как разворачиваются события вокруг меня.
113. Я удовлетворяюсь тем, что имею.
114. Думаю, что любой человек побуждается к работе, в частности — стремлением избежать наказания.
115. В интересах дела я умею поставить себя так, что люди соглашаются со мной из-за опасения «нарваться» на неприятности.
116. Я понимаю, как связаны активность людей с вознаграждением.
117. Любые традиции следует сохранять, так как они помогают воспитанию.
118. Думаю, что любой человек мог бы пойти на нарушение закона, если бы не опасался разоблачения.
119. Я использую знания о личных недостатках людей для побуждения их к таким действиям, которые я считаю нужными.
120. Я сколь угодно долго могу поддерживать дружеские отношения с людьми, которых я не выношу.

Приложение Б

Профессиональные качества

1. Управленческая компетентность — знание основных психологических законов, эффектов и их учет в практике управления.
2. Лидерский потенциал — умение вести за собой людей не прибегая к средствам власти.
3. Творческие возможности — инициативное выдвижение новых конструктивных решений.
4. Коммуникации — использование различных методов и приемов работы в зависимости от условий и сложившейся обстановки.
5. Воля — способность терпеливо и настойчиво преодолевать препятствия на пути к цели.

6. Надежность – соответствие слова и дела, умение вести работу при усложнении внешних условий.
7. Организаторские умения – умение организовать синхронную, слаженную работу коллектива.
8. Деловитость – умение работать по оптимальным схемам, не делая ненужных дел.
9. Мощност побудителей – мощност стимулов к деятельности.
10. Должностные притязания – стремление к профессиональному и должностному росту.
11. Готовность к обучению – ориентированность на получение и использование новой информации в процессе обучения.
12. Самостоятельность деятельности – позиция человека, который считает, что происходящее с ним и вокруг него зависит от его личных усилий.
13. Ожидание благополучных условий – вера в то, что успех – это результат везения, стечения обстоятельств и помощи.
14. Побудители избегания – уход от риска, осторожность, склонность к перестраховке.
15. Побудители сохранения – стремление сохранить достигнутый уровень («синдром конечной остановки»).
16. Бюрократический стиль – склонность к канцелярской, бумаготворческой работе.
17. Торможение – склонность занимать выжидательную позицию.
18. Противодействие – факторы, мешающие эффективной работе (инерционность психики).
19. Административный стиль – преобладание командно-нажимных приемов руководства.
20. Вседозволенность – стремление нарушать инструкции и правила в процессе работы.
21. Объективность самооценки – способность к трезвой, взвешенной самооценке. Умение достаточно точно (без преувеличения или приуменьшения) оценить свой интеллектуально-психологический потенциал, ситуацию, трезво рассчитать свои силы и возможности.
22. Искажение собственного видения – стремление преувеличить (приуменьшить) свои достоинства (недостатки) в зависимости от конкретной ситуации.

Яковлев И. В.
старший преподаватель кафедры гуманитарных наук,
Сибирская государственная геодезическая академия

Местное самоуправление в системе советского государства

В статье рассмотрена советская система местного самоуправления и механизмы функционирования государственного аппарата, а также эффективность его работы.

Ключевые слова: самоуправление, власть, государство, совет, пленум, постановление.

Local government in the system of the soviet state

In article the soviet system of local government and mechanisms of functioning of government, and also efficiency of its work is considered.

Keyword: self-government, power, state, council, plenum, resolution.

В первые годы советской власти ещё сохранялось административно-территориальное деление страны на губернии, уезды и волости. В то же время высшим органом власти стали съезды Советов (областной, городской, уездный, волостной). Они являлись неформальными собраниями без четко обозначенных функций. Задачи местных Советов состояли в реализации постановлений высших органов власти. Они также решали вопросы, имеющие местное значение, координировали деятельность Советов в пределах данной территории и осуществляли мероприятия по хозяйственному и культурному развитию данной местности. Так, например, в Новониколаевске с 10 по 13 сентября 1922 г. состоялся уездный съезд Советов, в котором участвовало 138 человек. Из них 109 членов партии и 29 беспартийных. По социальному составу они подразделялись: 10 человек рабочих, 28 чел. — служащих и 100 человек — крестьян [1]. Он рассматривал вопросы сбора продналога и возможности ликвидации голода в некоторых волостях уезда.

24 октября 1925 г. было принято постановление ВЦИК: «Об утверждении положения о городских Советах». По нему городской Совет является высшим органом власти «на территории соответствующего города или поселка и объединяют все трудящееся население для участия в местном и государственном управлении и строительстве» [2]. Городские советы избирались по следующим нормам: в городах с населением тысяча человек — один депутат на пятнадцать избирателей; с населением от одной тыс. до трех тыс. человек — один на двадцать из-

бирателей; с населением от трех до пяти тыс. человек — один на тридцать избирателей; от пяти до десяти тыс. человек — один на пятьдесят избирателей и т. д. В городах Москве и Ленинграде — один на сорок избирателей.

Для ведения работы городского совета и управлению городским хозяйством городской совет избирает из своего состава председателя и президиум в числе не более одиннадцати человек [3].

24 октября 1924 г. было принято постановление «О введении в действия положения в Сибирском крае» [4]. В данном постановлении говорилось о создании Сибирского края из Омской, Новониколаевской, Алтайской, Томской, Енисейской, Иркутской губерний и автономной области Ойратского народа с центром в Новониколаевске. Сибирский край подразделялся на шестнадцать округов. Каждый округ края делился на районы. Их количество и границы устанавливались съездом советов Сибирского края, который является высшим органом власти на данной территории.

Съезды советов ведали местными экономическими и культурно-хозяйственными вопросами. Они утверждали местный бюджет и отчеты по его исполнению, выбирали исполнительные комитеты.

Исполнительные комитеты должны были осуществлять проведение в жизнь постановлений вышестоящих органов власти, бороться с контрреволюцией и охранять революционный порядок. А также осуществлять регулирование промышленности, сельского хозяйства и торговли [5]. В Советах всех уровней преобладали коммунисты. Так, в результате перевыборов в 1922 г. Новониколаевского горсовета было избрано 160 человек. Из них 142 коммуниста и только 18 человек беспартийных [6].

Как следовало из постановления, для руководства текущей работой исполнительные комитеты должны были избирать президиумы. Исполнительные комитеты выбирали из числа членов президиума председателя, его заместителя и секретаря. Для ведения работ по отдельным отраслям управления образовывались отделы. Районный исполнительный комитет состоял из 15 членов.

Советы всех уровней большое внимание уделяли хозяйственным вопросам, в решении которых им оказывали помощь различные советские организации. Так, на собрании Сибкрайсоюза в 1925 г., где решался вопрос о помощи деревни, была поставлена и проблема помощи местным органам управления — советам. Отмечалось, что «эта работа от наших товарищей также потребует много внимания ..., ибо не секрет, что в некоторых селах и деревнях советский аппарат слаб,

как политически, так и административно, все это говорит за то, что эту работу также предстоит поднять до надлежащего уровня» [7].

Возвращаясь к двум вышеперечисленным постановлениям и их анализируя, следует отметить, что в них прослеживается только, что наметившаяся тенденция предоставления местной власти относительной самостоятельности в решении вопросов местного значения. В то же время нельзя забывать, что в этот период в экономике страны допускался частный капитал, и это создавало предпосылки для наиболее быстрого восстановления хозяйства после гражданской войны.

К началу 1930-х гг. правительство СССР пришло к заключению, что в стране недостаточная централизация, соответствующая государственной собственности. Поэтому 1 июля 1933 г. принимается новое постановление «Об изменении законодательства РСФСР в связи с изданием положения о городских советах» [8]. В нем на городские Советы возлагается роль органа пролетарской диктатуры, который должен осуществлять проведение политики центра на местах. Именно в этот период произошло окончательное огосударствление местной власти. В то же время усиливается роль таких форм самоуправления, как домкомы, уличкомы, которые информировали администрацию о политическом настрое жильцов и недовольстве некоторых из них её политикой партии.

В годы Великой Отечественной войны наряду с высшими и центральными властями продолжали функционировать местные органы власти. В этот период в них происходили структурные изменения, которые были направлены на максимальную централизацию политического, хозяйственного и военного руководства.

Период деятельности Н.С. Хрущева ознаменовал собой разделение Советов на промышленные (городские) и сельские. Произошла некоторая демократизация власти. Централизованный контроль за колхозно-совхозной системой в этот период ослаб, началась реорганизация управления, перешли от отраслевой системы управления к совнархозам. Однако, подобная структурная перестройка привела к ещё большему хаосу на местах.

Наиболее дальновидные руководители страны начинают понимать, что огосударствление на местах ведет к бесхозяйственности. Централизация в работе советов снизу доверху часто приводила к тому, что, решая глобальные проблемы, забывали о текущих актуальных вопросах на местах, в том числе о материальной заинтересованности работников в результатах своего труда. Поэтому сентябрьский (1965 г.) пленум ЦК КПСС постановил провести некоторые преобразования как в целом в стране, так и на местах. Реформа получила название косыгинской по имени

Председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина. Она предполагала осуществление как экономических, так и административных мер и в целом была направлена на обновление и улучшение качества выпускаемой продукции, внедрение новых изобретений, т.е. модернизацию производства. Пытались внедрить в массовое производство, те наиболее передовые разработки, которые осуществляли ученые для космоса и военно-промышленного комплекса. Поэтому было решено не только внедрять новинки для улучшения жизни населения, но и в целом уделять большее внимание производству предметов потребления, что привело бы к повышению благосостояния трудящихся. Достичь всего этого пытались с помощью материальной заинтересованности рабочих и служащих в результатах своего труда.

Было восстановлено управление народным хозяйством через систему министерств. Принято постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» (4 октября 1965 г.) [9]. В соответствии с ним было решено расширить экономические права предприятий, развивать прямые связи между производителями и потребителями на принципах взаимной материальной ответственности и заинтересованности. Предполагалось внедрять в практику отношения, основанные на хозяйственном расчете, т.е. опора делалась на проявление демократии в первичном коллективе. Экономические стимулы предполагали расширение самостоятельности предприятий, что вело к их меньшей зависимости от центра.

Необходимость в проведении такой реформы хорошо просматривается на примере Новосибирского завода им. XVI партсъезда, который из передового предприятия превратился в отстающее. Так, в середине 1960-х гг. в течение длительного времени это предприятие находилось в очень тяжелом положении, оно не выполняло план, не производилась модернизация продукции. Например, в 1965 г. при плане 1430 станков было выпущено только 794 шт., а также недопоставлены станки на экспорт [10]. Основными причинами неудовлетворительной деятельности завода являлись: 1) медленное проведение работ по реконструкции и модернизации, вследствие незначительных капитальных вложений; 2) отсутствие четкой специализации и как результат выпуск малых партий продукции; 3) низкое качество и срыв сроков поставок литья по кооперации с заводом «Сиблитмаш».

В результате на предприятии сложились крайне неудовлетворительные условия труда и производства, что объяснялось: 1) незначительными средствами на приобретение оборудования, которое не обес-

печивало необходимой точности для выполнения финишных операций. Из 43 ед. оборудования нормальной точности используемых заводом для выполнения финишных операций, 20 ед. эксплуатировались свыше 20 лет. 2) негативно сказывалась также недостаточность производственных площадей. В итоге оборудование устанавливалось с нарушением норм на единицу площади до 50%; 3) аварийное состояние перекрытий всех производственных помещений и неудовлетворительное состояние полов [11]. Все эти причины привели к тому, что завод не смог развить инструментальную базу для нужных мощностей.

Наличие перечисленных трудностей отрицательно сказалось на производственной деятельности предприятия и привело к большой текучести кадров. В результате завод стал постоянно испытывать недостаток в рабочих- станочниках ведущих профессий.

Завод также лихорадило от постоянных слияний и поглощений. Объединение в 1963 г. трех заводов разных профилей в одно предприятие и последующее в конце 1965 г. их разъединение затормозило развитие станкоинструментального производства. Анализ этого материала показывает, что все решения диктовались сверху, а директор предприятия фактически не мог решать проблемы своего завода, он только отвечал за выполнение плана, что наглядно свидетельствует, что система советов, провозглашая демократию, на деле сковывала инициативу на местах. Ведь принцип советов осуществлялся повсюду в СССР.

Проблема правового статуса местных органов власти вновь была поднята в период подготовки и обсуждения проекта Конституции СССР 1977 г. и Конституции РСФСР 1978 г. В результате принятия этих Конституций советы стали конституционально закреплены как органы государственной власти на местах. Формой работы советов были Сессии. В своей работе советы опирались на постоянные и временные комиссии. Непосредственное управление осуществлялось исполнительными комитетами. Исполкомы через отделы и управления руководили отраслями и сферами местной жизни. В советское время одним из основных принципов организации и деятельности всех звеньев советов являлся принцип демократического централизма. Он был положен в основу объединения всех советов в одну систему, в соответствии с которым вышестоящие советы осуществляли руководство деятельностью нижестоящих советов. Принцип демократического централизма отражался не только в конституциях советского периода, но и в законах, регламентирующих организацию деятельности отдельных звеньев советов. Реальная власть на местах находилась в руках партийных органов, а их волю выполняли советы. Местные советы пре-

бывали в зависимости от исполнительных органов, поэтому следует вывод о несовершенстве системы советов. Это проявилось в законе «О поселковом, сельском совете народных депутатов РСФСР» (1968), законе «О городском, районном в городе совете народных депутатов РСФСР» (1971), законе «О краевом, областном совете народных депутатов» (1980) [12].

Однако, некоторые подвижки все же произошли в середине 1980-х гг. В период перестройки, когда встал вопрос о демократическом преобразовании общества и освобождении его от всевластия партийного аппарата. Стали решать проблему необходимости развития полномочия советов и народного самоуправления. Пытались сконцентрировать власть в выборных, а не исполнительных органах.

Таким образом, самоуправление в деятельности Советов существенно отличалось от зарубежных моделей местного самоуправления, перечисленных в первом параграфе данной диссертации. Особенность местных советов заключалась в том, что они, состояли элементом единой системы государственных органов и государственного аппарата, не являлись представителями центральных органов власти. В них отрицался принцип разделения властей. Их деятельность только формально основывалась на мандате, полученном от местного населения и которому они только формально были подотчетны. Советы были демократической завесой монопольного всевластия партийного аппарата. Они являлись составной частью тоталитарного режима. Однако, здесь нельзя не отметить национальную особенность власти нашей страны, как до революции, так и в годы советской власти, когда авторитарные методы, патернализм государства сочетались с отдельными элементами демократического самоуправления.

Используемые источники

1. Государственный архив Новосибирской области (ГАО) ф.13, оп. 1, д.406.Л.11.
2. Постановление ВЦИК от 24 .10.1925 Об утверждении Положения о городских советах. Режим доступа: www.bestpravo.ru/sssр/eh-gosudarstvo [Дата обращения 22.01.2012].
3. Постановление ВЦИК от 24 .10.1925 Об утверждении Положения о городских советах. Режим доступа: www.bestpravo.ru/sssр/eh-gosudarstvo [Дата обращения 22.01.2012].
4. Постановление ВЦИК от 24 .10.1925. О введении в действие положения о Сибирском крае. Режим доступа: www.alppp.ru/law/konstitucionnyj-stroj [Дата обращения 22.01.2012].

5. Постановление ВЦИК от 24 .10.1925. О введении в действие положения о Сибирском крае. Режим доступа: www.alppp.ru/law/konstitucionnyj-stroj. [Дата обращения 22.01.2012].
6. ГАНО ф. 13, оп 1, д.406. Л.4.
7. ГАНО ф. 919, оп 1, д.11. Л.93.
8. Об изменении законодательства РСФСР в связи с изданием положения о городских советах. Постановление совета народных комиссаров от 01.07. 1933 Режим доступа: base.consultant.ru[Дата обращения 03.02.2013].
9. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» 04.10 1965.// КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 10. М.: Политическая литература,1986. С. 456.
10. ГАНО ф. 1606, оп. 1, д.368. Л.8.
11. ГАНО ф. 1606, оп. 1, д.368. Л.8.
12. О поселковом, сельском совете народных депутатов РСФСР. Закон РСФСР от 19.07.1968. Режим доступа: www.lawmix.ru/sssр [Дата обращения 03.02.2013].

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У 68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXVII/ Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. – 468 с.

ISBN 978-5-903893-50-8

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XXXVII

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 02.12.13

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 27,20 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

105005, г. Москва, ул. Радио, 14

(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru