



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практическое издание

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

Москва
2014

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
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
Корчагин А.Ю. – д.ю.н., профессор
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук, директор ООО «Transacta Consalting», Финляндия
Порфирьев Б.Н. – доктор экономических наук, профессор, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН
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
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
Лясников 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

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Автонова В. Ю.

Исследование хозяйственной структуры монопродуктовых регионов
и теоретическая формализация подходов
к формированию инновационных кластеров 7

Багадеев В. А.

Организационные и экономические меры
снижения рисков и восстановления капитала 15

Высоцкая Н. В., Линев И. В.

Система инвестирования пенсионных накоплений
как сложная адаптивная система 26

Гладков И. В.

Информационная система антикризисного управления
в условиях нестабильной экономической среды 38

Долгая А. А.

Понятие и модель системы управления организацией 44

Дудин М. Н., Лясников Н. В., Успенская Н. Т.

Вертикально-интегрированные структуры управления
инновационной холдинговой компанией 54

Зюбан Е. В.

Сравнительный анализ развития политики
инвестиционной привлекательности на региональном уровне
в России и за рубежом 62

Клепалов Н. Н.

Совершенствование механизма устойчивого развития
промышленных предприятий (предпринимательских структур)
на основе формирования конкурентной среды 72

Колодько А. О.

Стратегические альянсы – будущее российского бизнеса
в рамках членства России в ВТО 78

Курбанов М. М.

Специфика экономического развития стран,
входящих в Совет сотрудничества
арабских государств Персидского залива 88

Лясников Н. В., Дудин М. Н., Филина С. Ю. Стимулы инновационного развития хозяйствующих субъектов в предпринимательском секторе	98
Макшишко Д. Р. Формирование и развитие инфраструктурных бизнес-услуг в инновационных территориальных кластерах: эмпатическое проектирование	106
Мороз Н. Ю. Проблемы развития экономических отношений России со странами Восточной Европы	116
Семенихин А. Ю. Управление инвестициями предприятия	122
Соловьев Е. Н., Власов А. В. Оффшорный бизнес в современной структуре международных экономических отношений	129
Успенская Н. Т. Развитие холдинговых структур на современном этапе	140
Яхъяев М. А., Гладков И. В. Методологические подходы определения стоимости банкротства с учетом индикаторов реорганизации и ликвидации	148
Яхъяев М. М. Механизм укрепления субнационального бюджета на основе использования блочных трансфертов	156

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Бабенкова С. Ю., Киселев В. В. Проблемы внедрения исламских банковских инструментов в российскую банковскую систему	161
Грибов А.Ф., Болдин Б. С. Операции РЕПО с Банком России	183
Епифанов В. А., Хвостов Д. А. Стратегические аспекты развития предприятий производства строительных материалов	194
Калугина С. А., Макаров А. А. Собственные торговые марки и особенности их выкладки в предприятиях ТНК торговли, присутствующих на потребительском рынке Румынии	200

Русецкий М. Г. Таможенное декларирование в электронной форме: преимущества и перспективы развития	207
Рыбина Ю. В. Основные тенденции и проблемы развития синтетической секьюритизации в условиях глобального финансового рынка	213
Сулейманов Э. Г. Инструменты управления страховыми агентами в корпоративной среде страховой организации	222
Тюкаев Д. А., Бояринов Ю. Г., Карпова Т. П. Экономико-математическая нечеткая полумарковская модель процессов эксплуатации АЭС	230
Хвостов Д. А., Белокопытов А. В. Энергосберегающие инновации в логистической цепи промышленных предприятий строительных материалов	237
Филимонова А. С. Безопасность платежной системы Российской Федерации как основы развития национального рынка платежных карт	242
Якубов Ю. Д. Соотношение федеральных и региональных стратегий развития физической культуры и спорта в России	250

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Екатеринославский Ю. Ю. Диагностический компас предприятия	259
--	-----

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Борщёва Н. Л. Специфика формирования и развития человеческих ресурсов в российском здравоохранении	277
Закиров Р. Ш. Проблема инициации предпринимательских решений	283
Кадирова О. С. Применение бенчмаркинга для разработки программы преобразований в образовательной системе	291

Кандаурова Н. В., Сопов В. Ф.

Оценка личностных качеств директора спортивной школы:
экспертные мнения 304

Никулин А. Г.

Анализ компетенций, формирующих конкурентоспособность
молодых специалистов на рынке труда 310

Шапиро С. А.

Место кадрового консалтинга в системе наук о персонале 318

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Автонова В. Ю.

кандидат экономических наук, докторант ГОУ ВПО «Московский
государственный институт индустрии туризма им. Ю. А. Сенкевича»
e-mail: asp@mgiit.ru

Исследование хозяйственной структуры монопродуктовых регионов и теоретическая формализация подходов к формированию инновационных кластеров

В статье представлена классификация монопродуктовых регионов в зависимости от хозяйственной структуры субъекта, предложены теоретические подходы к формированию инновационных кластеров в монопродуктовых регионах, выявлены ключевые участники инновационного кластера в монопродуктовом регионе.

Ключевые слова: инновационный кластер, монопродуктовый регион, кластерный стейкхолдер, микросистемный, ассоциативный и корпоративный подходы.

Avtonova V.Yu.

Ph. D (Economics), doctoral candidate, MGIIIT of Yu.A. Senkevich

Research of economic structure of monogrocery regions and theoretical formalization of approaches to formation of innovative clusters

Classification of monogrocery regions is presented in article depending on economic structure of the subject, theoretical approaches to formation of innovative clusters in monogrocery regions are offered, key participants of an innovative cluster in the monogrocery region are revealed.

Keywords: innovative cluster, monogrocery region, cluster stekholder, microsystem, associative and corporate approaches.

В рамках предыдущего исследования автором проведена аналитическая идентификация монопродуктового региона [3], в работе [2] предложен механизм создания инновационного кластера и его основные элементы, а также выделены основные предпринимательские структуры, определяющие экономическое развитие монопродуктовых регионов [1]. В рамках данной статьи автор ставит цель изучить особенности хозяйственной структуры монопродуктовых регионов для выявления ключе-

вых предпринимательских доминант, которые потенциально способны выступить в качестве «ядра» при создании инновационного кластера и активизировать инновационную деятельность в регионе, а также предложить подходы к формированию инновационного кластера.

Под монопродуктовым регионом автор понимает регион, в котором при формировании валового регионального продукта в значительной степени превалирует определенный вид экономической деятельности, направленный на выпуск продукции, востребованной на внешних и внутренних рынках, а также обеспечивающий занятость большей части экономически активного населения [3]. Монопродуктовые регионы по числу присутствия в них доминирующих хозяйствующих субъектов можно поделить на три категории:

1. Регионы, в которых доминирует одна корпоративная структура, состоящая из множества дочерних предприятий, объединенных единой технологической цепочкой и образующих одно юридическое лицо, к их числу относятся Калужская область (ООО «Фольксваген Груп Рус»), Липецкая область (ОАО «НЛМК»), Вологодская область (ОАО «Северсталь»), республика Саха (ОАО «Алроса»). Данная группа предприятий имеет выстроенные формализованные связи, достаточно устойчиво функционирует на рынке, экспортирует продукцию на глобальный рынок.

2. Регионы, в которых представлены две и более крупные корпорации, осуществляющие значительные налоговые отчисления в региональный бюджет и имеющие разную форму собственности. Предприятия принадлежат одной отрасли, но разным собственникам. Связи между предприятиями присутствуют, так как предприятия объединяют общие институты (общая материально-техническая база, источники трудовых ресурсов). При необходимости решения общих проблем предпринимательские структуры могут объединить ресурсы и направить усилия для достижения целей.

3. Регионы, структура хозяйствования которых представлена множеством небольших предприятий какой-либо отрасли, формирующих значительную часть валового регионального продукта и распределенных по территории субъекта, связи между которыми слабые или совсем отсутствуют: Архангельская область (лесная и целлюлозно-бумажная промышленность). Успешность функционирования предприятий определяется в первую очередь наличием природных ресурсов, имеющихся на территории субъекта. Однако небольшие размеры организаций и невысокая плотность их распределения не позволяют достигать устойчивого функционирования данных предприятий, поэтому они находятся в значительной зависимости от государственной поддержки.

Таким образом, монопродуктовые регионы представляют собой особую среду, определяемую институциональными особенностями функционирования хозяйствующих субъектов преобладающей на территории отрасли экономики. Они занимают особое место в национальной экономике, так как характеризуются достаточно узкой специализацией, определяемой наличием и развитостью ресурсной базы, а также качеством сохранившегося наследия от прежних экономических систем хозяйствования. Поэтому современное состояние мировой и отечественной экономической системы и складывающиеся тенденции ее развития формируют необходимость в инструментах, способствующих активизации и реализации экономического потенциала монопродуктовых регионов, расширению возможностей внедрения новаций в разных отраслях и сферах деятельности.

В свою очередь создание инновационного кластера, представляющего собой объединение хозяйствующих субъектов, характеризующихся территориальной и отраслевой близостью и ресурсной взаимодополняемостью, основанное на масштабной исследовательской платформе, развиваемой разными движущими силами, выступает в качестве одного из инструментов по реализации инновационного потенциала рассматриваемых территорий. Следует отметить, что в качестве движущих сил в монопродуктовых регионах могут выступать разные субъекты в зависимости от структуры экономики.

Ключевыми субъектами монопродуктовых регионов, заинтересованными в научно-исследовательской деятельности, являются: администрация или органы власти, администрация хозяйствующих субъектов региона, прочие участники, к числу которых можно отнести учреждения науки и образования (рис. 1).

1. Микросистемный подход. Превалирование влияния органов власти при создании инновационных кластеров характерно для монопродуктовых регионов, в которых наблюдается большое количество малых компаний определенного вида экономической деятельности, деятельность которых направлена на производство продукта, экспортируемого на зарубежные рынки. Таким образом, малые и средние предприятия формируют запросы на инновации, то есть выступают инициаторами, органы власти являются ведущей движущей силой создания инновационного кластера, координирующей процесс его создания.

Органы власти непосредственно участвуют в создании инновационной инфраструктуры и условий для притока инвестиций и ведущих ученых и специалистов, соответствующих запросам кластера, т.е. выступают в роли интеграторов ресурсов. В этой ситуации можно выде-



Рис. 1. Движущие силы и доминирующие подходы к формированию инновационных кластеров в монопродуктовых регионах

лить две основные цели создания инновационного кластера: диверсификация экономики, то есть развитие в регионе нового вида деятельности; генерирование инноваций для существующей отрасли, другими словами специализация или развитие существующей отрасли благодаря инновационной деятельности. Развитие бизнеса с помощью кластерного подхода происходит на базе лидирующих в регионе научных учреждений. Центр трансфера технологий, опираясь на поддержку органов муниципальной власти, способствует распространению и распределению созданных инноваций между хозяйствующими субъектами. Соответственно в рамках данного подхода органы власти являются субъектом, определяющим успешность и эффективность процесса создания и функционирования кластера, направленного на разработку инновационных идей и проектов для реального сектора экономики региона.

Процесс взаимодействия ключевых субъектов инновационного кластера в рамках микросистемного подхода представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Взаимодействие субъектов инновационного кластера в рамках микросистемного подхода

2. Корпоративный подход. Данный подход к созданию инновационного кластера характерен для регионов, где наблюдается превалирование влияния администрации корпорации, определяющей экономическое развитие региона и отчисляющей значительные средства в региональный бюджет. Крупная корпорация интегрирует множество дочерних фирм и выступает в качестве «якорного» или «узлового» центра для активизации инновационной деятельности региона. Интеграция научно-исследовательского подразделения данной корпорации с ведущими научно-исследовательскими и образовательными центрами позволяет создать специализированные исследовательские структуры инновационного кластера, направленные на создание инноваций для эффективного функционирования корпорации и всего субъекта. Дочерние предприятия, функционирующие в рамках одной технологической цепочки, являются связанными одной формой собственности. Форма собственности на инновации корпоративная.

Определяющая роль в успешности создания кластера в рамках корпоративного подхода принадлежит корпорации, выступающей в качестве инициатора и координирующей движущей силы. Инновационный кластер создается на базе научно-исследовательских учреждений при ее активном участии и поддержке (рис. 3).

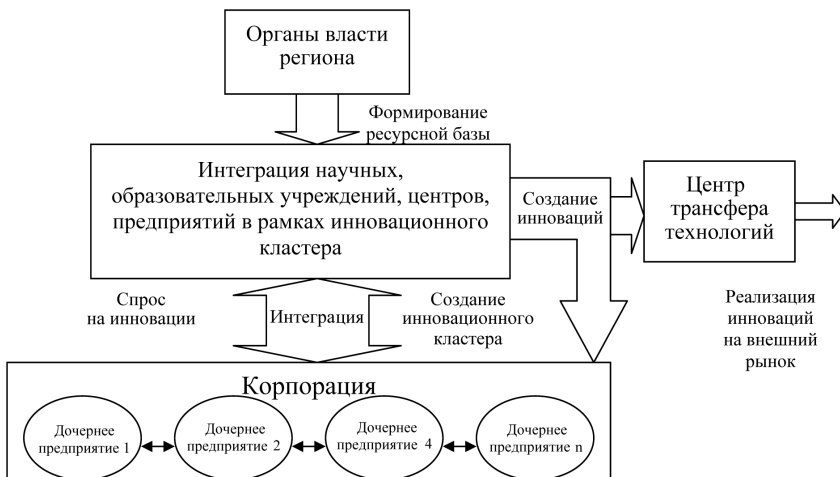


Рис. 3. Взаимодействие субъектов инновационного кластера в рамках корпоративного подхода

3. Ассоциативный подход. Оказание значительного влияния на инновационное развитие региона оказывает объединение (ассоциация, союз) предприятий в монопродуктовых регионах, в которых функционирует несколько крупных корпораций, объединенных общими институциональными интересами и слабыми взаимосвязями (рис. 4). В этом случае для решения проблемы, касающейся всех предпринимательских субъектов в рамках региона, с помощью внедрения инноваций предпринимательским структурам следует объединять усилия, формировать общий заказ на создание инноваций, инвестируя финансовые средства в научно-исследовательские учреждения, которые при активной интеграции с корпоративными структурами занимаются созданием инноваций. Форма собственности на инновации ассоциативная.

Во втором и третьем подходах к формированию инновационных кластеров их создание происходит на базе промышленных агломераций путем кооперации преобладающих в регионе корпоративных структур и выстраивания связей с научными и образовательными учреждениями.

В создании инновационного кластера в регионе задействованы несколько структур. В таблице 1 представлено распределение управленческих функций между основными заинтересованными сторонами при разных подходах к созданию инновационного кластера.



Рис. 4. Взаимодействие субъектов инновационного кластера в рамках ассоциативного подхода

Таблица 1

Распределение ролей при создании инновационного кластера в монопродуктовом регионе

Функция	Микросистемный подход	Ассоциативный подход	Корпоративный подход
Инициатор	Предприятия, выпускающие продукт	Корпорации	Корпорация
Координирующая движущая сила	Органы власти	Корпорации	Корпорация
Консолидатор ресурсов	Органы власти	Органы власти. Корпорации	Органы власти. Корпорация
Исполнитель (создание инновации)	Научные и образовательные учреждения	Научные и образовательные учреждения	Научные и образовательные учреждения, сотрудничающие с исследовательским подразделением корпорации
Распределитель	Центр трансфера технологий	Центр трансфера технологий	Центр трансфера технологий
Потребитель	Малые и средние предприятия преобладающей в регионе отрасли	Корпорации	Корпорация
Выгодополучатель	Экономические субъекты. Регион	Экономические субъекты. Регион	Корпорация. Регион

Таким образом, рассмотрена структура монопродуктового региона, анализ состояния регионов позволил установить источники экономического роста, способные выступить ядром инновационного кластера, систематизировать формы реализации выявленных возможностей, выявить предпосылки для активизации национальной экономики в целом на основе кластерных стейкхолдеров, под которыми понимаются субъекты в наибольшей степени заинтересованные в инновационном развитии региона и создании кластерных структур. Выделены три подхода к формированию инновационных кластеров в монопродуктовых регионах, отличающиеся базой промышленной агломерации для создания инновационного кластера, при котором происходит кооперация преобладающих в регионе корпоративных структур и выстраивание связей с научными и образовательными учреждениями. Определены инновационно-внедренческие центры, способные выступать в качестве ядра кластера. Представлено распределение управленческих функций между основными заинтересованными субъектами при разных подходах к созданию инновационного кластера.

Используемые источники

1. Автонова В.Ю., Камчатова Е.Ю. Развитие методологии управления инновационными кластерами в монопродуктовых регионах // Вестн. Томск. гос. пед. ун-та. – Томск, 2013. – С. 31–36.
2. Автонова В.Ю. Особенности создания инновационного кластера в монопродуктовом регионе // Транспортное дело России. – 2013. – № 6, – ч. 1. – С. 95–97.
3. Автонова В.Ю. Возможности аналитической идентификации монопродуктовых регионов с использованием количественных параметров // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. – 2014. – № 2.

Батадеев В. А.

кандидат экономических наук, доцент кафедры Государственного
и муниципального управления МИДПО РАНХиГС при Президенте РФ
e-mail: vbatadeev@yandex.ru

Организационные и экономические меры снижения рисков и восстановления капитала

В статье показано, что страховая защита капитала становится необходимым механизмом реализации социально-экономического развития страны и территорий, создающим условия перехода экономики на инновационный путь развития. Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста, основным источником которого должны стать накопления, которые необходимо защитить. О мерах по снижению рисков и восстановлению капитала рассказывается в статье.

Ключевые слова: чрезвычайные ситуации; повышение уровня безопасности населения; защищенность критически важных объектов; угрозы природного и техногенного характера; условия для устойчивого развития экономики; стратегическая политика; выбытие капитала; норма сбережений; возмещение убытков; непредвиденные расходы; транзакционные издержки; интересы государства; устойчивость региональных и местных бюджетов; макроэкономическая стабильность.

Batadeev V. A.

PhD (Economics), Associate Professor of State
and Municipal Management department, RANEGS at the Russian President

Organizational and economic measures to reduce risk and capital recovery

The article shows that the insurance capital protection becomes necessary mechanism for the implementation of socio-economic development of countries and territories, creating conditions of economic transition to innovative development. Transition to innovative development involves a significant change in the mechanisms and structure of economic growth, the main source of which must be savings, which must be protected. Measures to reduce risks and recovery of capital described in the article.

Keywords: Emergencies, improving public safety; protection of critical facilities; threats of natural and manmade; conditions for sustainable economic development, strategic policy, capital outflow, the savings rate; damages; incidental expenses; transaction costs; interests of the state, regional and local sustainability budgets; macroeconomic stability.

В условиях сохранения рисков техногенного и природного характера повышение безопасности населения и защищенности критически важных объектов от этих угроз становится одной из важнейших задач при обеспечении национальной безопасности Российской Федерации.

Суть проблемы состоит в том, чтобы, обеспечив снижение количества чрезвычайных ситуаций и повышение уровня безопасности населения и защищенности критически важных объектов от угроз природного и техногенного характера, создать в стране необходимые условия для устойчивого развития государства путем координации совместных усилий и финансовых средств федерального центра, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Сложности реализации задач в данной сфере связаны со следующими факторами:

- изменение структуры угроз и масштаба действия опасных факторов – потенциальных источников возникновения кризисов и чрезвычайных ситуаций;
- недостаток ресурсов, необходимых для достижения устойчивой положительной динамики в решении основных задач программы;
- недостаточная эффективность механизмов, применяемых для решения ключевых задач программы в условиях модернизации системы государственного управления (перераспределение функций в сфере защиты населения и экономики от чрезвычайных ситуаций между уровнями государственной власти и органами местного самоуправления);
- изменение системы распределения сфер ответственности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

В среднесрочной перспективе кризисы и чрезвычайные ситуации остаются одними из важнейших вызовов стабильному экономическому росту. По различным оценкам, ежегодный ущерб от чрезвычайных ситуаций составляет около 3 процентов объема валового внутреннего продукта. Невосполнимые ежегодные потери в результате чрезвычайных ситуаций достигают 70 тыс. человек и более 300 особо ценных объектов природного и культурного наследия российского и всемирного значения¹.

Источниками событий чрезвычайного характера являются опасные природные явления, природные риски, возникающие в процессе хозяйственной деятельности, а также крупные техногенные аварии и катастрофы.

¹ Постановление Правительства РФ от 6 января 2006 г. № 1 «О федеральной целевой программе «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2010 года».

Опасные природные явления, представляющие собой потенциальный источник угроз и рисков жизнедеятельности человека и хозяйственному потенциалу, включают в себя опасные геологические процессы (землетрясения, вулканическая деятельность, оползни, сели, грязевой вулканизм), опасные геокриологические процессы (сходы лавин и ледников, разрушение вечной мерзлоты), опасные гидрометеорологические (метеорологические, гидрологические, агрометеорологические) явления (сильные ветры, смерчи, тайфуны, очень сильные осадки, сильные метели и пыльные бури, град, интенсивные гололедно-изморозевые отложения, сильная жара, сильный мороз, засуха атмосферная и почвенная, наводнения, связанные с половодьем и дождевыми паводками, селевые потоки, снежные лавины, цунами, сгонно-нагонные явления), опасные процессы биогенного характера (пожары в природных системах, эпидемии, вызванные природно-очаговыми заболеваниями, в том числе связанные с переносом возбудителей мигрирующими животными), угрозы экономическому потенциалу и экономической безопасности, связанные с катастрофическим размножением и миграциями животных.

Значительную угрозу для населения и объектов экономики страны представляют сейсмические опасности, так как более 25 процентов территории Российской Федерации с населением 20 млн. человек может подвергаться землетрясениям силой 7 баллов и выше. На сейсмоопасных территориях находится большое количество критически важных объектов и жилых зданий, которые имеют дефицит сейсмостойкости в 2–3 балла, что в случае сильного землетрясения может привести к их серьезным разрушениям.

В настоящее время в Российской Федерации функционируют свыше 2,5 тыс. химически опасных объектов, более 1,5 тыс. радиационно-опасных объектов, 8 тыс. пожаро- и взрывоопасных объектов, более 30 тыс. гидротехнических сооружений и других объектов. Большая часть этих объектов представляет не только экономическую, оборонную и социальную значимость для страны, но и потенциальную опасность для здоровья и жизни населения, а также окружающей природной среды. В зонах возможного воздействия поражающих факторов при авариях на этих объектах проживают свыше 90 млн. жителей страны.

Статистика пожаров в Российской Федерации за последние 5 лет позволяет констатировать, что количество пожаров сохраняется на уровне около 250 тысяч в год. Вместе с тем продолжает увеличиваться число крупных пожаров в жилом секторе и на объектах экономики.

Социальную напряженность в обществе вызывают чрезвычайные ситуации, инициируемые авариями на объектах жилищно-коммунального хозяйства.

Анализ информации о чрезвычайных ситуациях с учетом структуры угроз и динамики их изменений свидетельствует, что стихийные бедствия, связанные с опасными природными явлениями, пожарами, а также техногенные аварии являются основными источниками возникновения чрезвычайных ситуаций и представляют существенную угрозу для безопасности граждан, экономики страны и, как следствие, для устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации.

Как показывает опыт предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, проведения учений и тренировок в области защиты от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороны, пожарной безопасности и безопасности на водных объектах, эффективность действий населения по предупреждению возникновения чрезвычайных ситуаций и защите от поражающих факторов источников опасности недостаточно высока.

Еще в решении совместного заседания Совета Безопасности Российской Федерации и президиума Государственного совета Российской Федерации (протокол от 13 ноября 2003 г. № 4) отмечено, что:

- в современных условиях негативные факторы техногенного и природного характера представляют одну из наиболее реальных угроз для стабильного социально-экономического развития страны;
- несмотря на проводимую работу по указанной проблеме, существующая государственная система управления не в полной мере соответствует качественным изменениям спектра угроз национальной безопасности Российской Федерации.

В указанном решении была поставлена задача корректировки и продления до 2010 года программы, но поскольку круг решаемых задач стал значительно шире, а часть направлений выделилась в самостоятельные федеральные целевые программы, реализация указанного решения потребовала разработки новой программы, плодами которой мы сейчас пользуемся. В соответствии с приказом МЧС РФ от 25 октября 2004 г. № 484 утвержден типовой паспорт безопасности территорий субъектов РФ и муниципальных образований.

Типовой паспорт безопасности территории субъекта Российской Федерации и муниципального образования разработан в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 11 июля 2004 г. № 868 «Вопросы Министерства Российской Федерации по делам граждан-

кой обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий» и решением совместного заседания Совета Безопасности Российской Федерации и президиума Государственного совета Российской Федерации от 13 ноября 2003 г. «О мерах по обеспечению защищенности критически важных для национальной безопасности объектов инфраструктуры и населения страны от угроз техногенного, природного характера и террористических проявлений» для административно-территориальных единиц: республики, края, области, муниципального образования и населенного пункта (города).

Паспорт безопасности территории субъекта Российской Федерации и муниципального образования разрабатывается для решения следующих задач:

- определение показателей степени риска чрезвычайных ситуаций;
- оценка возможных последствий чрезвычайных ситуаций;
- оценка состояния работ территориальных органов по предупреждению чрезвычайных ситуаций;
- разработка мероприятий по снижению риска и смягчению последствий чрезвычайных ситуаций на территории.

Разработка паспорта безопасности территории субъекта Российской Федерации и муниципального образования организуется органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления. При заполнении форм паспорта безопасности территории разрешается включать дополнительную информацию с учетом особенности территории.

С внедрением сложных технических систем масштабы убытков существенно увеличиваются. Об этом свидетельствует международная и отечественная статистика. В России за последние 10–15 лет последствия техногенных и природных аварий и катастроф, становятся все более опасными для субъектов экономики, населения и окружающей среды. По данным страховых организаций, общемировой экономический ущерб только от стихийных бедствий за 60-е гг. составил 40 млрд. долл. США. В 80-х гг. этот показатель вырос до 120 млрд. долл. США. В первой половине 90-х гг. ежегодный ущерб от стихийных бедствий более чем в 10 раз превысил уровень данного показателя за 60-е гг. Суммарный ущерб за 90-е гг. приблизился к 400 млрд. долл. США². Только за 2012 год мировая экономика из-за стихийных бедствий потеряла 160 млрд. долл.³.

² www.Grandars.ru

³ www.Rosbalt.ru; данные Munich Re.

Чрезвычайные события на крупных объектах влияют на экономическое состояние целой отрасли или региона и могут породить макроэкономические или региональные диспропорции из-за остановки производства или банкротства предприятия. При использовании для восстановления уничтоженного или поврежденного имущества средств бюджета, происходит вливание в экономику дополнительных, необеспеченных денег, что ведет к *росту инфляции*. Страхование предприятий от банкротства и работников по личным видам страхования *снижает длительность безработицы*, а быстрое восстановление пострадавших объектов за счет страховых выплат позволит сохранить рабочие места.

В связи с этим при разработке государственной экономической политики прогнозов социально-экономического развития государства и макроэкономических программ, необходимо учитывать возможный экономический ущерб и предусматривать применение в них механизмов страхования, что позволит разрабатывать более реальные стратегические планы развития.

Выбытие капитала может происходить в силу разных причин. Первая причина — нормальный (естественный) износ в результате эксплуатации. Но нередки и другие причины — чрезвычайные, в результате которых также происходит выбытие капитала и подчас в значительном большем объеме. Как показывает статистика, техногенные аварии на промышленных и социальных объектах возникают объективно вследствие внутренних и внешних факторов. Несмотря на принимаемые меры предосторожности, направленные на уменьшение вероятности их возникновения и снижения величины причиняемого ими убытка, данные чрезвычайные события остаются возможными и их невозможно исключить даже при помощи самых совершенных инженерно-технических мер.

Процесс выбытия капитала в результате чрезвычайных событий носит объективный, закономерный характер. Экономисты-классики, признавали определяющую роль капитала в воспроизводственном процессе, но (в силу не существенности его воздействия на экономику того периода) не придавали должного значения институтам его восстановления и защиты. Для сохранения экономического потенциала страны в современных условиях требуется создание системы страховой защиты капитала, выбывающего при наступлении чрезвычайных событий.

На основе анализа экономических условий установлены следующие факторы, обуславливающие необходимость совершенствования системы экономических отношений в сфере восстановления капитала:

- объективное наличие факторов риска, приводящих к выбытию (уменьшению) капитала у государства на федеральном, региональном и местном уровнях, субъектов экономики, в производственной и социальной сферах;
- отсутствие иных экономически выгодных и доступных механизмов у государства, предприятий, организаций и граждан по восстановлению капитала, уничтожаемого в результате чрезвычайных событий.
- необходимость создания и функционирования системы удовлетворения объективных страховых потребностей государства, субъектов федерации и местных органов власти, предприятий и организаций, как условие, необходимое для восстановления капитала и обеспечения устойчивого развития экономики на микро- и макроуровнях.

Понятие «страховая защита капитала» автором характеризуется как система экономических отношений по снижению рисков и восстановлению капитала, выбывающего в результате чрезвычайных событий, за счет страхового фонда». Возрастает значение страхования в обеспечении сохранности сбережений как источника инвестиций.

Суммарный годовой экономический ущерб от чрезвычайных ситуаций (ЧС) в России, в том числе техногенного характера, может достигать 900 миллиардов рублей, или 2% валового внутреннего продукта⁴.

В настоящее время эти убытки, в основном, покрываются за счет бюджета и имеющихся в распоряжении собственников резервов, средств или сбережений, что неизбежно влечет за собой снижение общей суммы этих активов, а также нарушение запланированных пропорций и структуры текущих затрат. В результате собственник теряет финансовую и технологическую устойчивость. В каждом таком случае реализация стратегических задач, инновационных или инвестиционных проектов отодвигается на неопределенный срок. Между тем, уровень инвестиций значительно влияет на объем национального дохода. Их динамика определяет множество макропропорций в национальной экономике. Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют также процесс расширенного воспроизводства.

Выводы кейнсианской теории макроравновесия говорят о необходимости соблюдения равенства сбережений (**S**) и инвестиций (**I**):

$$S = I.$$

⁴ РИА Новости.

Уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны выбытию капитала, считается равновесным (устойчивым) уровнем капиталовооруженности труда. Рост нормы сбережений сдвигает инвестиции вверх, так как при более высокой норме сбережений размер инвестиций становится больше.

Как следует из рис. 1, при страховании создается автономная система формирования резервов и возмещения убытков, позволяющая через механизм раскладки ущерба среди всех участников страхового фонда во времени и в пространстве обеспечить уникальный экономический эффект: при минимальных затратах возмещаются максимальные убытки, тем самым оно становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения непредвиденных потерь, *механизмом защиты сбережений*.

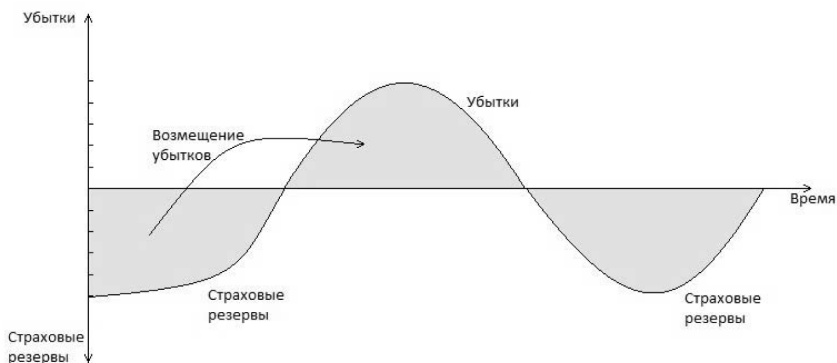


Рис. 1. Формирование резервов и возмещение убытков при страховании

Тем самым *страхование, наряду со сбережениями, становится экономической формой существования резервов (источником) инвестиций при выбытии капитала и еще одним равновесным механизмом*.

Кроме того, страховые организации сами способны выполнять функции институциональных инвесторов, мобилизуя значительную часть финансовых средств юридических и физических лиц, и направляя их в различные виды инвестиций. Любое вложение средств инвестором в коммерческое предприятие связано с неопределенностью, степень которой зависит от его способности: прогнозировать политическую и экономическую ситуацию; рассчитывать финансовую окупаемость проекта; выбирать партнеров для своей деятельности; быстро реагировать на изменение рынка и принимать эффективные управленческие решения.

Предусмотреть все неожиданности, как правило, невозможно и всегда существует риск потери основного капитала или неполучения намеченной прибыли.

Падение доходов влечет снижение резервов и возможностей для инвестиций. В результате страна начинает проедать накопленное национальное богатство, попав в ловушки нарастающих диспропорций. В связи с этим в рамках мировой системы поддержки инвестиций инвесторам созданы возможности передачи рисков специализированным страховым компаниям.

Под устойчивостью подразумевается способность системы сохранить свое качество в условиях изменяющейся внешней среды и внутренних трансформаций в силу случайных событий или преднамеренных действий. При этом, если волевые факторы в какой-то мере подвержены определенному контролю, управлению, воздействию, то случайные события предвидеть практически невозможно.

Таким образом, источником покрытия чрезвычайных убытков должна стать система страховой защиты капитала, которая является необходимым механизмом реализации социально-экономического развития страны и территорий, создающим условия перехода экономики на инновационный путь развития.

Американский экономист Фрэнк Найт (1885–1972) в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» рассматривает различие между исчисляемым и неисчисляемым риском. Первый он называет собственно риском, который предполагает известный набор исходов, для которого существует известное распределение объективных вероятностей. От таких рисков можно застраховаться, а страховые взносы включить в «постоянные издержки отрасли», которые перекадываются на потребителей, аналогично другим издержкам производства⁵.

Причем, при использовании механизма страхования происходит существенное снижение расходов по устранению ущерба. Таким образом, страхование позволяет высвободить значительную сумму средств, которая может стать дополнительным источником финансирования модернизации экономики и тем самым, обеспечить реализацию стратегии социально-экономического развития.

Для укрепления и становления муниципальной экономики необходимо предусмотреть формирование эффективного механизма управления муниципальной собственностью, ее расширенного воспроизводства посредством создания финансово-экономической основы местного самоуправления.

⁵ Knight F.H. Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago, 1985. – P. 238.

В связи с этим при подготовке прогнозных расчетов к стратегии социально-экономического развития страны, региона, города, муниципалитета важно учесть указанные преимущества страхования, снижающие транзакционные издержки собственников и обеспечивающие гарантию защиты их имущественных прав.

Поскольку субъекты Российской Федерации и муниципальные образования в соответствии с действующим законодательством несут полную финансовую ответственность за то имущество, которое находится в их собственности, и правовую и материальную ответственность за вред, причиненный их действиями третьим лицам, объективно у них возникает страховой интерес.

В Федеральном Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (№ 131-ФЗ от 06.10.2003 г.) указано, что экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований.

В соответствии с законодательством субъекты Федерации и муниципальные образования в своих бюджетах предусматривают резервный фонд на чрезвычайные ситуации в размере 3% от бюджета, за счет которых в настоящее время производится возмещение убытков. Однако данный порядок не обеспечивает защиту интересов муниципального образования:

Поскольку к моменту убытка, как правило, имеет место недостаток резервного фонда, соответствующее муниципальное образование лишено возможности восстановить объект, что может иметь большие экономические и социальные последствия. В связи с этим органы местного самоуправления вынуждены обращаться к бизнес структурам, расположенным на их территории, с просьбами оказать финансовую помощь. Эти просьбы ставят органы государственной власти в зависимость от бизнеса. Кроме того, неизбежно ведут к снижению эффективности контрольных функций муниципалитетов и становятся питательной средой для коррупционных отношений.

Для возмещения подобных убытков необходимо использовать страхование, которое является рыночным механизмом защиты бюджета муниципалитета. Страхование должно стать составной частью деятельности по защите муниципальных образований от рисков. Защитить граждан и городское имущество от ущерба — первоочередная задача муниципальной политики и руководства муниципалитета. Страхование позволит укрепить положительный имидж муниципалитета, демонстрируя его стремление защитить своих граждан, а также эффективность управления.

Используемые источники

1. Постановление Правительства РФ от 6 января 2006 г. № 1 «О федеральной целевой программе «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2010 года».
2. Knight F.H. Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago, 1985.
3. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия утрате устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1.
4. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2008. – № 13.
5. Батадеев В.А. Институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 9.
6. Батадеев В.А. Социально-экономическое развитие территорий в условиях рисков // Экономика и политика. – 2013. – № 1 (1).
7. Гончаров О.Г., Цыганов А.А. Роль института страхования в рамках государственных программ и национальных проектов // Страхование дело. – 2008. – № 2.
8. Грызенова Ю., Цыганов А. Особенности риск-менеджмента на инновационном предприятии // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2005. – № 8.
9. Цыганов А.А., Грызенова Ю.В. Национальная инновационная система как потенциальный страховой рынок // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2006. – № 6 (9).
10. Цыганов А.А., Грызенова Ю.В. Теория и практика страхования инновационных рисков. М., Изд-во РАГС, 2005.
11. Яхьяев М.А., Кадырова Г.М. Теоретическое значение инвестиционного процесса // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 14.

Высоцкая Н. В.

доктор экономических наук, профессор,
МГУУ Правительства Москвы
e-mail: vyssotsk@mail.ru

Линев И. В.

кандидат экономических наук,
преподаватель МГУУ Правительства Москвы
e-mail: shunka1956@yandex.ru

Система инвестирования пенсионных накоплений как сложная адаптивная система

В статье рассматривается важнейшая составляющая российской пенсионной системы – инвестирование пенсионных накоплений. Эти процессы представлены как функционирование системы государственно-частных партнерств, которые, являясь сложными операционально-замкнутыми системами, в совокупности и во взаимосвязи образуют социально-экономическую сложную адаптивную систему.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, сложная адаптивная система, моделирование, метод системного потенциала, многоагентное моделирование.*

Vysotskaia N. V.

Doctor of Science (Economics), professor,
MGUU of the Government of Moscow

Linev I. V.

PhD (Economics), teacher,
MGUU of the Government of Moscow

System of investment of pension accumulation as difficult adaptive system

In article the most important component of the Russian pension system – investment of pension accumulation is considered. These processes are presented as functioning of system of state-private partnership which, being the difficult operational closed systems, in total and in interrelation form social and economic difficult adaptive system.

Keywords: *State-private partnership, difficult adaptive system, modeling, method of system potential, mnogoagentny modeling.*

Российская накопительная пенсионная система, включающая в себя процесс увеличения трудовой пенсии за счет инвестирования пенсионных накоплений граждан, застрахованных в системе обязатель-

ного пенсионного страхования (ПН), является социально-экономической системой и может быть рассмотрена как государственно-частное партнерство (назовем его ГЧП-1). В то же время процесс размещения будущими пенсионерами своих ПН на фондовом рынке, при жестком регулировании и непосредственном участии государства в этом процессе¹, также можно рассматривать как ГЧП (назовем его ГЧП-2). При рассмотрении этих процессов в совокупности и во взаимосвязи можно заметить, что имеем функционирующую систему партнерств (СП). Эта СП представляет собой сложную адаптивную систему (САС), состоящую из двух взаимодействующих сложных операционально-замкнутых систем (СОЗС), одна из которых является накопительной пенсионной системой – «ГЧП-1», другая – «ГЧП-2». При этом каждая из этих систем своей целью имеет максимизацию своей выгоды. Взаимодействия систем «ГЧП-1» и «ГЧП-2» могут быть как прямыми (через вложения ПН в проекты, реализуемые с использованием механизма ГЧП), так и косвенными – через общество.

Различные определения САС. Исследование социально-экономической САС проведем, начиная со стадии ее становления, причем сосредоточивая внимание, главным образом, на сложных, макроэкономических свойствах этой системы, что невозможно без четкой идентификации самого понятия САС. Рассмотрим определения САС, предложенные различными исследователями.

В общем случае, САС – это сложное, самоподобное соединение взаимодействующих адаптивных систем (агентов²).

Некоторые эксперты рассматривают САС как динамическую сеть многих агентов [7]. В рассматриваемом нами случае такими агентами являются будущие пенсионеры, органы государственной власти, Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды и др. Каждый из агентов действует постоянно и параллельно с другими агентами и, в то же время, реагируя на других. Контроль над САС имеет тенденцию быть несистематическим и децентрализованным. В результате соревнования и сотрудничества среди агентов возможно их последовательное поведение в системе. Суммарное же поведение системы – это результат множественных

¹ Согласно Федеральному закону от 24 июля 2002 года № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» ПН направляются в управляющие компании или в негосударственные пенсионные фонды, которые размещают их в ценные бумаги.

² Понятие, широко используемое в зарубежной литературе по этой тематике.

решений, принимаемых в каждый момент времени большим количеством ее отдельных агентов. Некоторые исследователи полагают [5], что поведение и развитие САС происходит согласно трем ключевым принципам: 1) заказ не predetermined, а формируется на стадии становления, 2) история системы необратима, 3) будущее системы часто непредсказуемо. Основные стандартные блоки САС – агенты САС достаточно самостоятельны и развивают схему, представляющую собой интерпретацию и правила их действий. Эта схема подвержена изменениям и развитию. Другие исследователи [4] определяют САС как макроэкономическое объединение взаимодействующих единиц (как правило, нелинейных), которые наделены способностью развиваться и приспосабливаться к изменяющейся окружающей среде.

Отличие САС от простого объединения систем заключается в особых свойствах ее верхнего уровня, а также в свойствах, присущих исключительно ей самой. Такими присущими ей самой свойствами являются: самоподобие, сложность, эмерджентность, синергизм и самоорганизация. Простое объединение систем может быть определено как система, состоящая из многократно взаимодействующих агентов. В САС агенты, а также сама система адаптивны, то есть представляют собой сложную, самоподобную общность взаимодействующих адаптивных агентов. Другими словами, САС характеризуется высокой степенью адаптивной способности, которая как раз и придает ей упругость перед возмущением (внутренним и внешним).

Поведение САС и связи, ее образующие, представлены на рис. 1.

Свойства САС. Рассмотрим некоторые из свойств САС (Табл.1).

Сложность САС определяется, прежде всего, сложностью ее описания, а также следующими обстоятельствами. В описании САС присутствуют детерминистическая³ и стохастическая⁴ составляющие.

Свойства САС напрямую не выводимы из составляющих ее подсистем. Сложность взаимодействия друг с другом множества факторов и нелинейный характер этого взаимодействия первоначально приводят к выводу о случайности такого взаимодействия. Тем не менее, в своей основе социально-экономическая САС управляется целесообразной человеческой деятельностью с целью создания довольно простого набора правил, который определяет взаимодействия элементов. В этом случае, можно с некоторым допущением утверждать, что эта система подчиняется скрытому стремлению к порядку. Такое ее пове-

³ В работе – решение экономических задач без учета случайных факторов.

⁴ В работе – учет изменений, носящих случайный характер.

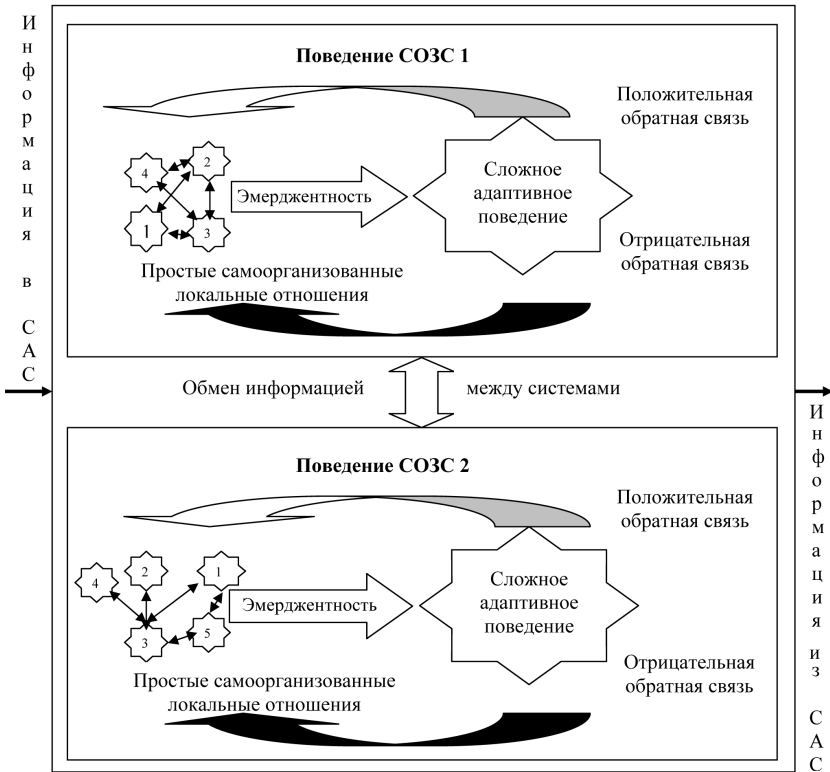


Рис. 1. Поведение и связи в САС

дение дает определенную надежду получить возможность, если не предсказывать события, то влиять на них. Успех накопительной пенсионной системы все же может зависеть не от случая, а от правильно организованной работы. Потенциально даже катастрофические события можно избежать, если предпринимать верные шаги. Большая сложность САС (какой, например, является пенсионная накопительная система) обусловлена также тем обстоятельством, что многообразие вариантов, образуемых значительным числом задействованных в ней элементов различных социальных систем, их состояние, а также то, как они взаимодействуют друг с другом, охваченные петлями обратных связей, и как они адаптируются, создает экстраординарно сложные вариации. То, что, по сути, они отвечают одним и тем же человеческим нуждам, не упрощает систему кардинальным образом.

Будем говорить, что система имеет фрактальную структуру, если эта система обладает свойством самоподобия, то есть составлена из нескольких частей (например, двух), каждая из которых подобна всей системе в целом.

Способность системы возвращаться в установленный режим или поддерживать заданное стационарное состояние (или состояние, близкое к заданному) после некоторого возмущения является характерным свойством социально-экономической САС. В этом случае довольно часто принято использовать термин «режим прерывистого равновесия».

Еще одной важной способностью социально-экономической САС является ее способность к адаптации за счет наличия внутри такой системы разветвленной сети обратных связей, которые и позволяют ей адаптироваться к новым ситуациям, а также эволюционировать, мутировать, менять уровень активности, расти и проявлять неожиданные свойства. За счет этой способности социально-экономической САС прирастают ее «полезные» способности и уменьшаются «бесполезные», а также наращивается ее упорядоченность и сложность.

Небольшие изменения начальных условий (начального состояния) поведения системы, а также слабые возмущения в поведении самой САС могут непропорционально усиливаться, приводя к неожиданным результатам и характеризуя тем самым САС как высоко чувствительную. Высокая чувствительность САС является ее важной характеристикой, и даже некоторые исследователи (например, Э. Лоренц) считают, что признак «высокая чувствительность», которым обладает САС, — это ее ключевой признак.

Таким образом, незначительные события или небольшие изменения не могут игнорироваться при проведении разного рода исследований таких систем (например, при прогнозировании их поведения). Возникает необходимость определять так называемые «слабые сигналы» и дифференцировать их по уровню внимания, которого они заслуживают. В противном случае возможны негативные последствия. Так, при реализации пенсионной реформы, не был учтен уровень финансовой грамотности россиян. Это привело к большому количеству граждан, разместивших свои ПН в государственной управляющей компании (Внешэкономбанк России), что дало нулевой инвестиционный эффект как для увеличения будущей пенсии самих этих граждан, так и для финансирования развития реального сектора экономики. Эти негативные явления породили необходимость существенной корректировки самой пенсионной системы России. Важно подчеркнуть, что найти эти «точки» представляет собой более сложную задачу, чем по-

том их соединить между собой в одно целое. Сопоставляя обстоятельства, в которых наблюдаются слабые сигналы, с ключевыми характеристиками САС, появляется возможность представлять (описать) последствия этих сигналов.

Заметим, что, учитывая сказанное, прогнозирование поведения социально-экономической САС на основе выявления и экстраполяции тенденций и предположении линейных обратных связей между элементами окажется ложным и может привести к нежелательным последствиям, что продемонстрировано ходом реализации российской пенсионной реформы. В то же время, в условиях отсутствия возможности получать точные и осмысленные долгосрочные прогнозы, краткосрочное прогнозирование этих систем вполне возможно и оправдано.

Таблица 1

Свойства сложной адаптивной системы (САС)

С В О Й С Т В О	1	Является сложным соединением
	2	Представляет собой систему, обменивающуюся с обществом финансовыми средствами и информацией
	3	Имеет фрактальное строение и динамику*
	4	Самоорганизованно критична и нестабильна в ходе эволюции системы (self-organized instability and self-organized criticality)
	5	Подвержена эпизодическим внезапным реконфигурациям (катастрофам)
	6	Степенная статистика величин катастроф
	7	Имеет циклическую динамику макропоказателей (эволюционные циклы обновления системы)
	8	Спонтанное формирование многоуровневой иерархии внутри системы
	9	«Длинная память» (long memory)
	10	Индукция системных свойств на нижние этажи (immersion)
	11	Высокочувствительна
	12	Возможно только краткосрочное прогнозирование
	13	Способна поддерживать свое стационарное состояние
	14	Развита способность к адаптивной активности

* Выделенные признаки относятся к эмерджентным свойствам САС

Методы моделирования (способы описания) САС, применяемые в настоящее время, следующие: метод системного потенциала (МСП), многоагентное моделирование (МММ), метод адаптивных ландшафтов, сетевые структуры, теория иерархий. Наиболее используемыми на практике методами из перечисленных являются: МСП и МММ.

Применение МСП для моделирования САС. Для рассмотрения и описания макродинамики САС применим МСП, основанный на «системной динамике Форрестера» (представляющей собой моделирование поведения сложных систем во времени на основе моделирования систе-

мы связей между составляющими этой системы, что позволяет исследовать структуру и развитие исследуемой системы в динамике). Применяемый для описания динамики САС МСП (моделирование «сверху-вниз») исходит из предположения, что некоторые наиболее фундаментальные свойства системы могут быть выведены из ее способности адаптироваться к меняющемуся окружению. Эта способность обусловлена наличием у САС двух свойств, указанных в Табл. 1: способность системы поддерживать свое стационарное состояние (свойство 13) и развитая способность к адаптивной активности (свойство 14).

Способность к адаптивной активности означает, что каждая СОЗ аккумулирует и наращивает полезный опыт. В рамках этого опыта обеспечивается наилучший выбор из выделенных самой системой альтернатив. Для применения этого метода не требуется информации о строении САС или знания ее микроструктуры. Другими словами, адаптация к меняющемуся окружению выражается в наличии у нее двух способностей: аккумулировать и использовать полезный опыт и поддерживать свое временно-равновесное состояние.

Развитие САС регулируется тремя **законами Ламарка**:

1. Часть адаптивного потенциала, которая применяется в текущей деятельности системы, растет.

2. Неиспользуемый в текущей деятельности адаптивный потенциал постепенно дегенерирует.

3. Система в очень длительном периоде стремится найти такую конфигурацию, в рамках которой процесс адаптации протекал бы наиболее эффективно.

Третий закон устанавливает оптимальное соотношение между разными подсистемами САС и уровнями организации для достижения гармонии или совершенства.

Кроме этих трех законов, МСП постулирует существование в системе двух обратных связей. Первая из них обеспечивает возвращение системы в ее состояние текущего равновесия в случае отклонений, вызванных действием возмущающих факторов. В качестве примера можно привести функционирование такой обратной связи в экономической САС – процессы регуляции по типу Вальраса и Маршалла⁵ (Walrasian-Marshallian adjustment).

Вторая обратная связь приводит к созданию многоуровневой структуры с фрактало-подобными свойствами. Таким образом, в основе мак-

⁵ Основаны на двух подходах к исследованию рыночного равновесия (согласно неоклассической экономической теории).

роэкономической динамики САС лежат и положительные, и отрицательные обратные связи. Возбуждающая положительная обратная связь — это «накопленный полезный опыт» (потенциал и условия реализации). «Адаптивная деятельность системы» выражается «приростом в накопленном положительном опыте». Регулирующая отрицательная (стабилизирующая) обратная связь представляет собой следующую последовательность: «отклонение от временно-равновесного состояния» — «внутренние процессы в САС» — «возвращение к временно-равновесному состоянию».

Полезный опыт в петле положительной обратной связи может быть рассмотрен в контексте потенциала системы и условий его реализации. Часть потенциала, реализуемого системой, характеризует ее эффективность. В процессе своего развития САС стремится полностью реализовать имеющийся у нее потенциал, в связи с чем, доля нереализуемой части потенциала соответственно уменьшается. В этом случае эффективность САС возрастает, но при этом устойчивость ее временно-равновесного состояния падает и САС становится более чувствительной к малым случайным возмущениям (Рис. 2).

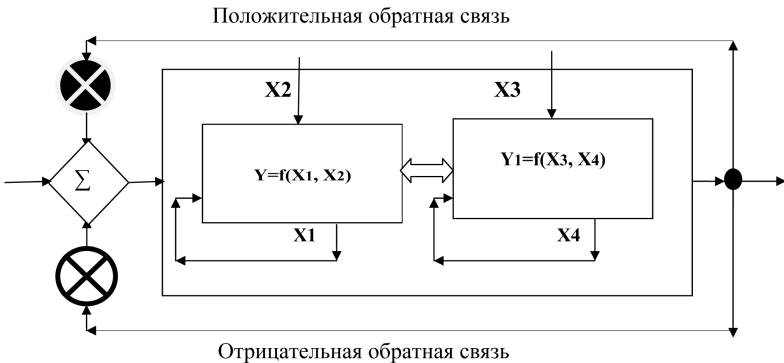


Рис. 2. Схема функционирования сложной адаптивной системы

Применяя МСП, динамику САС на макроуровне можно представить как адаптивное поведение отдельных частей или подсистем системы с положительной и отрицательной обратной связью (как пример, пенсионная накопительная система — «ГЧП-1» и ГЧП — «ГЧП-2»). Отметим, что адаптивность как форма поведения системы способствует ее самоорганизации. Адаптивные системы принадлежат к классу самоорганизующихся и характеризуются способностью изменять порядок и устройство в зависимости от влияния факторов. Адаптивное поведение характеризуется наибольшей восприимчивостью к нововведениям.

САС может вести себя непредсказуемо и нелинейно. Даже небольшие внешние воздействия могут вызвать глубокие качественные и непредсказуемые изменения в ее устройстве и поведении. Она является адаптивной системой, в которой каждая из составляющих её СОЗС стремится выйти на свое «собственное поведение» («собственное состояние») – относительно устойчивое поведение (состояние), являющееся результатом процесса стабилизации состояний этой системы.

Позиционируя функционирующую систему партнерств (ФСП) как САС, ее можно рассматривать как ансамбль (дуэт) взаимодействующих адаптивных СОЗС. Более половины граждан Российской Федерации включается в рассматриваемую социально-экономическую САС, внутри которой они выполняют определённые функции. В этих условиях становится особенно актуальным знание устройства и принципов работы этих сложных систем.

Катастрофический «скачок» из одного стабильного временно-равновесного состояния в другое (из одного собственного состояния в другое собственное состояние) осуществляется или под действием малого случайного возмущения, или в результате статистически значимого воздействия (или воздействий). Это означает, что САС оказывается в одном из своих «собственных состояний» – нестабильных временно-равновесных состояний, существующих у нее.

Формирование эволюционного цикла развития САС показано на Рис. 3.

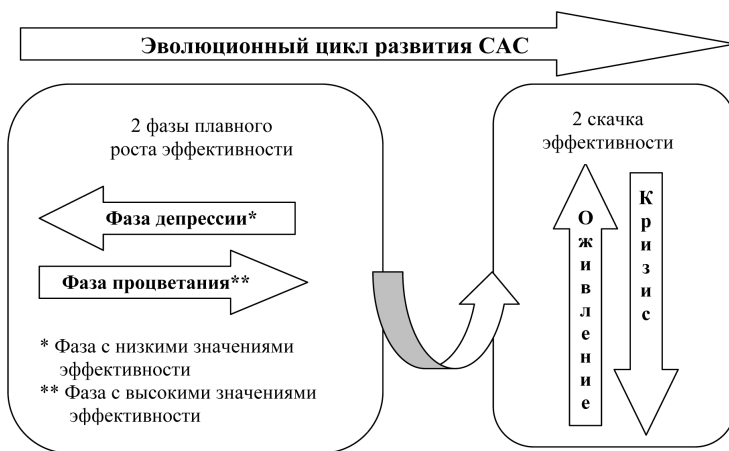


Рис. 3. Схема формирования эволюционного цикла развития САС

Эволюционный цикл развития САС состоит из двух фаз: плавного роста эффективности САС и двух катастрофических скачков эффективности САС. Фаза плавного роста с низкими значениями эффективности – это фаза «депрессии», фаза плавного роста с высокими значениями эффективности – фаза «процветания»; катастрофический скачок эффективности вверх – фаза «оживления» после «депрессии» и фаза катастрофического падения эффективности – фаза «кризиса» САС. Таким образом, МСП-подход формирует модель бизнес-цикла в виде нерегулярных релаксационных колебаний.

Метод системного потенциала (МСП), основанный на связи между универсальными макроэкономическими свойствами САС и законами эволюции, которые действуют на уровне всей системы как целого, представляет собой способ моделирования по принципу «сверху-вниз»: от законов развития целостной САС к законам динамики составляющих ее СОЗС – и позволяет выявлять некоторые наиболее фундаментальные свойства САС.

Согласно **теории спонтанного возникновения самоупорядоченности**, макродинамика САС может быть выведена посредством моделирования поведения ансамбля отдельных «агентов». В свою очередь, поведение ансамбля генерирует определенные макрозакономерности, находящиеся в соответствии с определенным набором адаптивных правил.

Многоагентное моделирование (МAM). Подход, применяемый при использовании МAM, является традиционным подходом «снизу-вверх»: от поведения агентов – к эмерджентным свойствам САС. МAM стало мощным инструментом познания свойств реальных САС, так как позволяет выявлять свойства системы как целого. В течение последних 20 лет стало ясно, что, не схожие в своём устройстве и моделирующие совершенно разные реальные САС, МAM-модели, тем не менее, ведут себя в некотором смысле сходным образом: показывают одинаковые макроэкономические закономерности.

Демонстрация синергизма и свойства эмерджентности у имеющих разное строение и разные правила адаптивного поиска МAM-моделей САС подтвердило их идентичность по этому свойству с входящими в нее СОЗС. МСП, опираясь на формализацию законов эволюции Ламарка, также предлагает объяснение синергизма и эмерджентного свойства. Таким образом, наличие эмерджентности и синергизма у САС подтверждается при моделировании их как «снизу-вверх», так и «сверху-вниз».

Управление реальными социально-экономическими САС (САС-менеджмент) – это совокупность определенных правил диагностики их состояния и воздействий, направленных на повышение уровня их адап-

тивной гибкости. Практическая польза от исследований в области САС-менеджмента заключается в разработке ориентированных на управление конкретной САС технологий управления. Такая система, обладая синергизмом и эмерджентными свойствами, может, кроме положительных, генерировать и отрицательные эффекты, которые влекут за собой непредсказуемые события макроэкономического масштаба (например, положительный эффект – достижение поставленной цели, отрицательный эффект – не удалось добиться желаемого результата).

Примером такого события макроэкономического масштаба является наблюдаемый глубокий кризис пенсионной системы. В качестве основных причин, негативно влияющих на результат интеграционных процессов, экономисты выделяют следующие. Во-первых, это ориентация систем на объединение ресурсов, которые не могут быть источником конкурентных преимуществ; во-вторых, неправильное распределение объединенных сил или их недостаток, что вообще делает достижение синергизма невозможным [3] Эти события, несмотря на невозможность их точной предсказуемости, все же статистически подчинены определенным закономерностям, изучением которых и занимается САС-менеджмент

Получение положительного синергетического эффекта возможно за счет создания ФСП в два этапа. На первом этапе определяется единая цель объединения усилий. При этом может «пострадать» СОЗС, обозначившая приоритетность задач и целей создания СП по отношению к своим собственным целям и задачам, а не другая СОЗС, ожидания которой совпадут с общим мнением. В случае, если СОЗС объединяются в ФСП с тем, чтобы впоследствии подстроить всё под одну из них, синергетический эффект будет отрицательным. На втором этапе необходимо оценить возможности СОЗС, входящих в ФСП, для достижения поставленных перед создаваемой структурой целей. На этом же этапе происходит оценка готовности СОЗС к сотрудничеству, что в конечном счете определит положительный или отрицательный эффект от создания СП.

Так как при создании ФСП из нескольких СОЗС, каждая из которых существует для определенных целей (пенсионная накопительная для решения вопросов развития социальной сферы, ГЧП – привлечение инвестиций, прежде всего, в реальный сектор экономики) и имеет свои собственные представления о методах и инструментах их достижения, то для получения положительного синергетического эффекта представляется необходимым соблюдение строгого соответствия общих и частных целей, а также определения характера интегрирования

этих систем еще до начала этого процесса. При этом особое внимание следует уделять готовности СОЗС к созданию ФСП и пониманию органами власти, представленными в них (ПФР, Минэкономразвития России и др.), ценности взаимоотношений, что и обуславливает степень доверия.

Используемые источники

1. Высоцкая Н.В. Трансформация предпринимательства в постсоветской России: опыт, инновации и перспективы: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2010.
2. Высоцкая Н.В., Лиев И.В. Государственно-частное партнерство как сложная операционально-замкнутая система // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск XXI. – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 114–124.
3. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, Лачс К. Саммерс. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004.
4. Complexity in Social Science glossary a research training project of the European Commission.
5. Dooley K., AZ State University Complexity in Social Science glossary a research training project of the European Commission.
6. Pushnoi G. S., Bonser G. L. (2008). Method of Systems Potential as «Top-Bottom» Technique of the Complex Adaptive Systems Modelling. In Ang Yang & Yin Shan (eds.) Intelligent Complex Adaptive Systems, IGI-Publishing, Hershey-London, 26–73.
7. Waldrop M. Mitchell. Complexity: The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos (ISBN 978-0671767891).

Гладков И. В.
кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: gladkov09@ngs.ru

Информационная система антикризисного управления в условиях нестабильной экономической среды

Понятие информационная система антикризисного управления возникло далеко не случайно. Достаточно сказать, что любая информация о компании в предкризисный или кризисный период влияет на ее деловую репутацию, формируя правовые и репутационные риски. Внешняя и внутренняя информация создают совершенно различные риски и последствия для хозяйствующего субъекта, либо на более масштабном уровне — для отрасли или целой экономики.

Ключевые слова: информационная система; антикризисное управление; риски; внутренняя и внешняя среда.

Gladkov I. V.
PhD (Economics), applicant of Russian academy of entrepreneurship

Information system of the anti-recessionary management in the conditions of the unstable economic environment

The concept information system of crisis management arose far not casually. It is enough to tell that any information on the company during the pre-crisis or crisis period influences its business reputation, forming legal and reputation risks. External and internal information create absolutely various risks and consequences for the managing subject, or at more large-scale level — for branch or the whole economy.

Keywords: information system; crisis management; risks; internal and external environment.

Существует множество модификаций информационных систем для антикризисного управления, каждая из которых предназначена для конкретной отрасли и поэтому позволяет учесть специфику хозяйственной деятельности конкретной компании. Однако следует учитывать, что любая информационная система — как открытая или публичная система, содержит в себе огромные риски, способные повлиять на различные направления деятельности компании, в конечном счете, даже привести к ее банкротству.

Однако если информация несет в себе такие глобальные риски для компании, то для каких целей она необходима команде кризис-менеджмента? Безусловно, внешняя информационная среда создает некий «фон», который служит важной отправной точкой для менеджеров и

высшего руководства. Тогда как, внутренняя информационная среда, подлежит тщательному изучению и анализу со стороны антикризисной команды. Ее анализ необходим для того, чтобы наладить саму систему управления компаний.

С нашей точки зрения, информационная основа антикризисного управления должна включать в себя перечень основных финансовых показателей, характеризующих как показали финансовой устойчивости компании, так и показатели, характеризующие ее несостоятельность, связанную с возможным банкротством или предбанкротном состоянием в рамках проведенной диагностики.

Как считает Алексеева О.П.¹, основными субъектами системы диагностики в рамках реализации антикризисных мероприятий являются три основных взаимосвязанных блока, которые базируются на соответствующей методологии:

- ежемесечный анализ изменений экономической конъюнктуры, позволяющий оценивать динамику спроса на заемные ресурсы во взаимодействии с уровнем спроса и предложения на продукцию и другими факторами;
- ежеквартальный анализ финансового положения подразделений, позволяющий оперативно оценивать результаты хозяйственной деятельности с позиций формирования собственных источников финансирования и потребности в заемных средствах;
- ежеквартальный анализ инвестиционной активности во взаимосвязи с финансовыми результатами хозяйственной деятельности подразделений и динамикой спроса и предложения на рынке капитала.

Не менее существенной часть информационной основы, нам представляется анализ основных бизнес-процессов компании. Как правило, в каждой компании они индивидуальны и стандартизированы, однако отраслевая специфика все же накладывает дополнительные функции и технологические особенности.

С научной точки зрения, процесс оптимизации бизнес-процессов в рамках реализации антикризисных мероприятий может быть реализован на основе различных подходов, наиболее распространенными из которых является реинжиниринг и инжиниринг, первый фактически проектирует новый бизнес-процесс на месте существующего, а второй радикально перепроектирует все бизнес-процессы для достижения

¹ Алексеева О. П. Диагностика промышленного предприятия // Налоги. – 2010. – № 5. – С. 23–26.

максимального эффекта. Их основные различия, заключаются в существующих затратах от их реализации, поскольку перепроектировать один или несколько бизнес-процессов, всегда целесообразнее, чем создавать новую систему. Однако, например создание нового продукта — всегда требует перестройки всей системы бизнес-процессов.

Как справедливо отмечают некоторые авторы ², лишь объективная информация при осуществлении мероприятий антикризисного менеджмента, одной из функций которого является внутренний контроль, который позволяет сделать обоснованные выводы и представляет собой особую важность в кризисной ситуации, поэтому для нормального функционирования компании необходимо создать эффективную систему передачи информации, обеспечивающей предоставление требуемых сведений оперативно и в надлежащей форме. Такого рода система помогает минимизировать возможность наступления кризисной ситуации, а также заблаговременно сигнализировать о появлении признаков, свидетельствующих о возможности наступления банкротства. В основу создания информационной системы внутри организации может быть заложена классификация информации на основании использования опыта европейских компаний ³.

Первая категория информации — это общедоступные данные о компании, сюда может входить и обновленная организационная структура, все изменения проведенные компанией в организационной структуре за последние годы; данные официальной финансовой отчетности, включая бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчетность по МСФО, управленческая отчетность, которые позволяют сделать вывод о финансовой состоятельности компании. Кроме того, не менее важной является информация о кредиторской и дебиторской задолженности компании, особенно если кредитная нагрузка достаточно велика, именно эти показатели позволяют сделать вывод о возможности компании справиться с наступающим кризисом. Например, исходя из анализа отчетности можно сформулировать следующие выводы. Достаточно очевидным признаком современных компаний в России является факт наличия низкой рентабельности от основной деятельности, в связи с чем, наиболее оптимальный коэффициент рентабельности должен всегда стремиться к показателю от 1 и выше. С учетом чего кризис-менедж-

² Чайковская Л.А., Губанова А.В. Фиктивное и преднамеренное банкротство и его учетно-правовые аспекты // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2009. — № 12. — С. 3–10.

³ Report on financial crisis management / Brouwer -Report [<http://consilium.europa.eu/uedocs/>].

менту необходимо обеспечить повышение эффективности текущей деятельности компании хотя бы до уровня единицы за счет снижения в первую очередь себестоимости продаж, а также управленческих расходов и коммерческих расходов. Снижение указанных расходов, будет возможно за счет оптимизации организационной структуры компании и децентрализации части управленческих функций на смежные подразделения. Кроме того, дополнительным фактором снижения расходов может стать оптимизация бизнес-процессов. Анализ показателей ликвидности, позволяет сделать вывод об импортозависимости отрасли или высокой долговой нагрузке на бизнес. Отличительной чертой надежной и устойчивой компании — является способность отвечать по своим обязательствам вовремя и в полном объеме. При этом независимо от финансового положения, в котором находится компания, кризис-менеджмент вынужден решать задачу определения оптимального уровня ликвидности, поскольку, с одной стороны, недостаточная ликвидность активов может привести как к неплатежеспособности, так и к возможному банкротству, а с другой стороны, избыток ликвидности может привести к снижению рентабельности.

Вторая категория информации в рамках проведения антикризисных процедур может касаться не только деятельности самой компании, но и ее контрагентов с которыми она осуществляет инвестиционные и торговые операции. Именно информация о контрагентах, состоянии взаиморасчетов между ними может являться решающей при определении признаков грядущего банкротства. Как справедливо отмечает Саблин М.Т., анкетирование компании — является наиболее простым на практике способе оценки контрагента как для целей выявления проблемных участков, так и в целях улучшения работы с контрагентом как с клиентом. Для этого в анкету антикризисного управляющего, целесообразно включать и графы, интересующие кризис-менеджеров агрегирующих информацию о контрагентах, поскольку большинство систем построения лояльности клиентов ориентированы на получение знаний о клиенте (опросы, дисконтные карточки, карточки клиента и пр.)⁴.

Третья категория информации может касаться анализа кризисной ситуации на рынке в целом, или в смежных с компанией отраслях. Поскольку понимая цикличность кризисных явлений, особенно в компаниях, представляющих системообразующие отрасли, «разрастание» кри-

⁴ Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. — М.: Волтерс Клувер, 2011. — С. 528.

зиса может усугубить возможности для восстановления деятельности компании на рынке. Как отмечает Малютин Н., анализ кризисной ситуации на рынке — это одновременно и возможность для возможного слияния и поглощения компании- конкурента. Автор справедливо полагает, что в кризис компания получает идеальные возможности для проведения отраслевой консолидации. Когда же еще можно выгодно приобрести конкурента, чьи бизнес-процессы в кризисное время оказались неэффективными? В результате, последний, вынужден искать стратегических партнеров, чтобы хоть как-то продержаться «на плаву»⁵.

С учетом проведенного анализа данных, потенциально формирующих информационную основу для реализации антикризисных процедур, структурируем их с точки зрения анализа источников внутренней и внешней среды:

- рост количества внутренних и внешних факторов при выявлении факторов неплатежеспособности или признаков банкротства компании приводят к возникновению разнообразных рисков, как неизбежных элементов деятельности в условиях неполноты информации о среде;
- факторы внутренней среды отражают связи и бизнес-процессы между подразделениями предприятия, иными словами, определяют состав компонентов, оказывающих влияние непосредственно на процесс преобразования потоков ресурсов в потоки продукции; а внешней — формируют комплексное понимание антикризисной стратегии и окружения компании;
- комплексное понимание наиболее существенных факторов в деятельности компании, влияющее на изменение ее финансовых показателей формируется в процессе ее основной деятельности. В связи с чем, мы не акцентируем внимание только на бизнес-процессах, или только на финансовых показателях. С нашей точки зрения такое структурно-логическое понимание антикризисного управления позволяет комплексно оценить факторы необходимые для оптимизации. Неверно выбранный тип организационной структуры, может впоследствии стать причиной организационного кризиса в компании, что может создать неопределенность в будущем для всех функциональных направлений компании;
- процесс сбора информации о компании при реализации анти-

⁵ Малютин Н. Присоединение убыточной организации как способ налоговой оптимизации // Налоги и налоговое планирование. — 2011. — № 12. — С. 6–9.

кризисных процедур должен происходить не только при выявлении внешних угроз и неопределенности, поэтому должен включать в себя: постоянный анализ внешней и внутренней среды и выделение областей, содержащих факторы угрозы; конкретизацию факторов угрозы и последствий их потенциально-го действия; определение факторов угроз и анализа возможностей для их устранения;

- адаптация системы антикризисного управления должна обеспечиваться, за счет способности к обновлению технологий, организационной структуры, бизнес-процессов с учетом их возможной корректировки, а также за счет постоянного анализа (информированности) о состоянии внешней и внутренней среды.

Используемые источники

1. Алексеева О.П. Диагностика промышленного предприятия // *Налоги*. – 2010. – № 5. – С. 23–26.
2. Чайковская Л.А., Губанова А.В. Фиктивное и преднамеренное банкротство и его учетно-правовые аспекты // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. – 2009. – № 12. – С. 3–10.
3. Report on financial crisis management / Brouwer -Report [<http://consilium.europa.eu/uedocs/>].
4. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – С. 528.
5. Малютин Н. Присоединение убыточной организации как способ налоговой оптимизации // *Налоги и налоговое планирование*. – 2011. – № 12. – С. 6–9.

Долгая А. А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры управления производством
ФГБОУ ВПО «Калининградский государственный
технический университет»
e-mail: dolgaya@dialoglan.ru

Понятие и модель системы управления организацией

В статье исследуется понятие системы управления организацией как эволюции понятий системы, системы управления и организации. Автор анализирует терминологию общей теории систем, кибернетики, теории организации и менеджмента. В результате исследований формулируется определение и трех аспектная модель системы управления организации, названную архитектурной.

Ключевые слова: *общая теория системы, система управления, управление организацией, корпоративная культура, лидерство.*

Dolgaya A. A.
PhD (Economics), associate professor,
associate professor of operational management department
Kaliningrad State Technical University

Notion and model of organizational management system

In the article there is a research of the organization management system notion as deployment of notions: system, management system and organization. The definition of organization management system is an aggregate of procedures of informational and vital influence of culture on structure, where the first is subject of leaders and owners, the last is formed as object of company's value chain. As a result of investigation is a organizational management system model named by author «architectonic».

Keywords: *general theory of systems, management system, organizational management system, leadership, corporate culture.*

Система управления организацией – один из наиболее распространенных терминов в науке об управлении, теории организации, теории информации и смежных областях знаний. Однако исследование множества теоретических источников показало, что на сегодняшний день отсутствует четкое определение системы управления организацией.

Некоторыми авторами используется схожий по смыслу термин «механизм» (Новиков), который в дальнейшем определяется как система.

В настоящем исследовании нами поставлена задача сформулировать понятие системы управления организацией в комплексном ее понимании. Для этой цели необходимо выявить взаимосвязь понятий

системы, системы управления и организации для того, чтобы с максимально возможной точностью добраться до определения сути системы управления организацией.

Понятие системы

Система как понятие и объект изучения рассматривается такими фундаментальными отраслями науки, как общая теория систем и ее прикладными направлениями – кибернетикой, системным анализом и системотехникой.

Наиболее распространенное определение системы дано одним из основателей общей теории систем – биологом Л.фон Берталанфи [3]. В его формулировке система – это «некоторое количество взаимосвязанных элементов, объединение которых дает единое целое и новый системный эффект».

К этому определению еще необходимо добавить, что система – это не простое множество элементов, а упорядоченное множество, или совокупность объектов и взаимосвязей между ними, которая дает новое качество, не сводимое к качествам составляющих ее элементов. Берталанфи определяет это новое качество как «системный эффект», позднее это явление дало направление развитию синергетики [2] или теории сложных систем.

Таким образом, *основные свойства системы*, имеющие значение при определении этого термина:

- *целостность* – внешнее воздействие на систему изменяет все элементы системы, а не единственный ее элемент;
- *синергичность* – система приобретает новые качества по сравнению с простой суммой качеств элементов, ее составляющих;
- *иерархичность* – каждый элемент системы может рассматриваться как система, также и сама система является элементом какой-то более глобальной системы.

При этом считаем важным принимать именно указанное выше понимание иерархии для существования системы. Существуют и иные толкования этого термина, как например: «иерархия (от др.-греч. ἱεραρχία, из ἱερός «священный» и ἀρχή «правление») – порядок подчинённости низших звеньев высшим, организация их в структуру типа дерево; принцип управления в централизованных структурах» [6]. Однако, на наш взгляд, такое видение иерархии системы упрощает понимание взаимосвязей между ее элементами, которые могут и очень часто осуществляются по горизонтали. При этом вертикальные иерархические отношения, аналогичные отношениям классификации либо детализовке, в живых системах не встречаются.

Среди целого ряда принципов, по которым функционируют системы, наиболее интересными для нашего исследования является «принцип моноцентризма» фиксирующий, что устойчивая система «характеризуется одним центром, а если она сложная, цепная, то у неё есть один высший, общий центр»[4]. Полицентрические системы характеризуются дисфункцией процессов координации, дезорганизованностью, неустойчивостью и т. д. Подобного рода эффекты возникают при наложении одних координационных процессов (пульсов) на другие, чем обусловлена утрата целостности;

Мы не можем однозначно принять принцип моноцентризма, предложенный Богдановым, как условие существования некоего «высшего» центра, поскольку неочевиден критерий сравнения, что есть высшее, что — низшее в системе. Однако, полностью поддерживаем утверждение о существовании единого центра, осуществляющего функциональное общее управление системой, как единым целым, в том числе координацию и трансляцию единых целей для системы.

Следует заметить, что все принципы функционирования систем, согласно общей теории систем, подтверждают роль целеполагания, координации, регулирования и обратной связи в функционировании системы. То есть роль управления в существовании системы как таковой.

Это значит, что любая система должна быть управляема, и субъект и процессы управления при этом являются частью самой системы.

Существует и критическая точка зрения на положения и принципы общей теории систем. «Ознакомившись подробно со всеми публикациями Общества общей теории систем, можно с уверенностью утверждать, что теоретическая неопределенность, отсутствие связи с конкретными научными дисциплинами и неконструктивность основных положений непосредственно для исследовательской работы являются следствием игнорирования основной проблемы системологии — раскрытия системообразующего фактора. Без определения этого фактора ни одна концепция по теории систем не может быть плодотворной. Трудно допустить без него существование какой-либо теории систем и прежде всего общей теории систем. отсутствие системообразующего фактора, не дает возможности установить изоморфность между явлениями различного класса, а следовательно, и не может сделать теорию общей». [1]

Системообразующий фактор, о котором говорит Анохин, может выполнять свою функцию, находясь вне системы. Этим фактором, по нашему мнению, является целеполагание для всей системы в целом. С одной стороны, постановка целей и их согласование по всем элементам является частью функционирования системы (элементом или взаимосвязью). С

другой стороны, каждая система является, в свою очередь, элементом более сложной системы, что и влияет на ее функционирование и создание. То есть, мы полагаем, что системообразующий фактор для любой системы находится за ее пределами, в составе системы следующего порядка.

И, формулируя понятие и модель системы управления организацией, нам необходимо указывать факторы, или один фактор, определяющие ее создание и целостность.

Таким образом, для того, чтобы определить систему управления организацией, нам необходимо:

- (1) определить состав подсистем, то есть равнозначных элементов, взаимодействие которых создает целостность системы;
- (2) определить место деятельности по управлению и самоуправлению в системе управления организацией;
- (3) идентифицировать иерархические связи между элементами системы, формирующие порядок и содержащие в сути своей постоянное двухстороннее взаимодействие.

Системы управления

Система управления – устойчивое сочетание, применяемое в определении многих явлений: система управления качеством, система управления благотворительностью, система управления отношений с окружающей средой и т.п.

Существуют определения управления, ориентированные на управление организацией. Например, Мескон, Альберт и Хедоури определяют «управление как процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации».

Как утверждает старейшая организация США по сертификации систем управления, «система управления – это определенные рамки для управления и постоянного улучшения процедур, политик и процессов организации» [12].

Однако, нашей целью на данном этапе является рассмотрение управления и систем управления в целом, безотносительно к объекту управления. В связи с этим интересной является трактовка понятия управления в кибернетике.

Каждая кибернетическая система представляет собой множество взаимосвязанных объектов (элементов системы), способных воспринимать, запоминать и перерабатывать информацию, а также обмениваться ею. Таким образом, основа управления в кибернетике – информация и ее движение.

В кибернетике *управление* — это перевод управляемой системы из одного состояния в другое посредством целенаправленного воздействия управляющего. Оптимальное управление — это перевод системы в новое состояние с выполнением некоторого критерия оптимальности, например, минимизации затрат времени, труда, веществ или энергии. Сложная динамическая система — это любой реальный объект, элементы которого изучаются в такой высокой степени взаимосвязи и подвижности, что изменение одного элемента приводит к изменению других (Кибернетика и информатика).

Таким образом, система управления предполагает наличие в качестве подсистем трех равнозначных элементов: субъекта управления, объекта управления и подсистемы целенаправленного воздействия одного на другого. При этом мы бы хотели отметить, что сущность взаимодействия субъекта и объекта управления не исчерпывается однонаправленным воздействием объекта на субъект. Такая моновекторность противоречила бы принципу управления, утверждающему необходимость обратной связи в системе. Лучшей формулировкой в данном случае было бы «целенаправленное взаимодействие» субъекта и объекта управления.

Система управления организацией

В соответствии со сделанными выше заключениями, система управления организацией — это объект управления и субъект управления, связанные упорядоченным целенаправленным взаимодействием между ними. Что является в системе управления организацией объектом и что — субъектом управления? И какова суть взаимодействия между субъектом и объектом?

Объект управления

Первым претендентом на роль объекта управления в модели системы выступает организация. Организация — сама по себе сложная адаптивная система, а значит, говоря о системе управления организацией, мы не можем рассматривать организацию во всей ее целостности как объект управления и отрывать систему управления от организации. Иными словами, «система управления организацией» — это подмножество множества «Организация». Таким образом, в модели системы управления организацией объектом выступает какой-то аспект или подсистема организации в целом.

В «Философском энциклопедическом словаре» приводятся следующие определения *организации*:

«1) внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействия более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением;

2) совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;

3) объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил».

Для целей моделирования системы управления организацией и рассмотрения организации как объекта управления наиболее соответствующим можно признать первое определение, поскольку в нем акцент делается на объективно существующие структурные элементы организации – «части целого», к которым прилагается воздействие от некоего субъекта управления. Наиболее близок к этому понятию термин **организационная структура**, который как раз и описывает упорядоченность и взаимодействие частей организации.

Кроме того, известные нам определения системы управления организацией указывают как раз на организационную структуру как элемент этой системы. «Система управления описывается как определенная целостность, состоящая из инструментария (интеллекта системы), организационной структуры, ее графического образа и процессов управления (динамики системы)» [9].

Подсистема целенаправленного взаимодействия

Помимо объекта и субъекта управления в системе управления организацией неотъемлемым элементом, является упорядоченное воздействие субъекта на объект. Таким воздействием, очевидно, является «рафинированное» управление. Большинство авторов, говоря о системе управления организацией или иным объектом, используют именно терминологию, связанную с функциональным управлением. При этом широкое распространение получило мнение, что система управления – это набор процессов и процедур.

«Система управления – это конструкция из процессов и процедур, используемая для выполнения задач, необходимых для достижения цели организации» [10].

Некоторые авторы используют термин «механизм управления», но в значении системы. И при этом определяют его также как совокупность процедур. «Применительно к организационным системам *механизм функционирования* – это совокупность правил, законов и процедур, регламентирующих взаимодействие участников организационной системы; *механизм управления* – совокупность процедур принятия управленческих решений» [5]. При этом Новиков разделяет понятие механизма функционирования организации и механизма управления, в первом понятии фокусируясь на взаимодействии участников (то есть

организационной структуре), а во втором – на процедурах принятия управленческих решений.

Такой подход к пониманию системы управления организацией во многом закреплен существующей системой стандартизации ИСО, которая требует выполнения определенных процедур для сертификации системы управления.

Широкое распространение получила точка зрения, что существует применимый к *любой* организации *процесс* управления, заключающийся в реализации *функций*, которые должен выполнять *всякий* руководитель. В настоящее время в управленческой литературе существует тенденция рассматривать управление как реализацию функций.

Таким образом, в системе управления организацией элементом, связующим организационную структуру, как объективную реальность, и субъект управления является набор процедур функционального управления: прогнозирования, планирования, контроля, анализа и так далее.

Субъект управления

Итак, в системе управления организацией существует субъект управления – некая подсистема с наиболее активным воздействием на остальные подсистемы и генерирующая цели самого высокого, определяющего порядка.

Фрейдина в уже приведенном выше определении упоминает наличие в системе управления некоего интеллекта, инструментария, который, по нашему мнению и мог бы занять место субъекта управления, но в трактовке именно интеллекта, как лица (коллективного либо индивидуального), влияющего активно на деятельность организации в целом.

В этом аспекте особенный интерес представляет исследование Фламхольца и Рэнндла [11]. Они рассматривают три взаимосвязанных понятия:

- (1) корпоративная культура – это актив;
- (2) это «стратегический актив», являющийся источником конкурентного преимущества;
- (3) это «ключевой стратегический актив».

Эти авторы утверждают, что корпоративная культура состоит из «ценностей», «убеждений» и «норм», которые влияют на мысли и действия (поведение) людей в организации.

При этом организационная культура может выступать, по утверждению Фламхольца и Рэнндла, в противоположных амплуа – актива или пассива. Такую роль демонстрируют примеры компаний Starbucks and AIG. Первая – классический пример успеха с сильной позитивной куль-

турой, играющей роль экономического актива, вторая компания – классический случай дисфункциональной корпоративной культуры, явившейся причиной резкого снижения финансовых показателей. От банкротства AIG уберег только размер.

«Ключевым стратегическим активом» Фламхольц и Рэнделл называют организационную культуру из-за невозможности ее скопировать. Ключевой стратегический актив невозможно визуализировать, а, значит, невозможно и имитировать. Уникальные характеристики каждой компании – личность лидеров, размер, исторический опыт, сочетаются особым образом, создающим неповторимое явление организационной культуры.

Эти же исследователи утверждают, что культура компании является частью ее бизнес модели, поскольку:

- корпоративную культуру дорого и сложно создавать;
- уже созданную корпоративную культуру можно сохранять и сложно разрушить по существу;
- сложно копировать, поскольку она невидима стороннему наблюдателю.

Таким образом, субъектом управления в системе управления организации выступает организационная культура, определяемая собственниками и лидерами, которая, в свою очередь, формирует процедуры функционального управления. Эти процедуры и несут в себе информационное и энергетическое воздействие на объект управления – структуру организации, которая со своей стороны объективно определяет и форму взаимодействия, и ограничения по содержанию корпоративной культуры.

Значит, **система управления организацией** – это совокупность процедур информационного и энергетического воздействия культуры организации, определяемой ее лидерами и собственниками, на структуру, объективно обусловленную цепочкой создания ценности организации.

И здесь нам придется вспомнить функции управления: планирование, учет, контроль, регулирование, которые служат связкой между блоками законов функционирования организации и творческой свободой влияния на людей.

Функции управления еще Генри Файолем в 1916 году выделялись как особая деятельность, которой занимаются не только руководители, но и практически каждый сотрудник организации. Эту деятельность можно рассматривать как рафинированное управление, которое, однако, не имеет смысла без операционных процессов предприятия и в отрыве от живой ткани человеческих отношений.

На рисунке 1 представлена система управления предприятием, как взаимосвязь жестких причинно-следственных законов, творческой свободы человеческих отношений и функционального управления. При этом надо заметить, что фундамент предложенной модели, состоящий из блоков законов и творчества, предусматривает двухстороннюю взаимосвязь между блоками, их взаимное определяющее влияние друг на друга.



Рис. 1. Система управления организацией

Функциональное управление в данном случае является скорее надстройкой, содержание и форма которой определяется фундаментом модели. Обратное влияние не столь значительно, поэтому в модели оно опускается.

При этом содержание блоков фундамента также имеет свои детерминанты: законы функционирования определяются технологией бизнеса, а влияние на людей – стилем лидерства, присущим руководителю рассматриваемого уровня системы управления.

Для того чтобы представить систему управления предприятием в более известных терминах, мы модифицировали модель (рисунок 2). Здесь блоки системы представлены в виде подсистем:

- планирование, учет и контроль, то есть функциональное управление;
- мотивация к труду, или творческая свобода влияния на сотрудников;
- организационная структура и регламенты, включающие в себя как формализованные, так и неформальные бизнес-процессы, создающие бизнес-цикл предприятия.

Предложенная модель названа нами архитектурой системы управления для того, чтобы не только отразить взаимосвязь, направление

влияния и детерминанты элементов системы, но и для того, чтобы подчеркнуть значение творческого подхода к управлению организацией.



Рис. 2. Архитектоника системы управления предприятием

Используемые источники

1. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. — М., 1971.
2. Аршинов В. И. Синергетика как феномен постнеоклассической науки. — М., 1999.
3. Бераланфи Л. фон. Общая теория систем — обзор проблем и результатов. В кн.: Системные исследования. Ежегодник. — М.: «Наука», 1969. — С. 34—35.
4. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. Редколлегия В. В. Попков (отв. ред.) и др. — М.: «Финансы», 2003.
5. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. — М.: МПСИ, 2005.
6. Першиков В. И., Савинков В. М. Толковый словарь по информатике / Рецензенты: канд. физ.-мат. наук А. С. Марков и д-р физ.-мат. наук И. В. Поттосин. — М.: Финансы и статистика, 1991.
7. Смирнов Э.А. Теория организации. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002.
8. Управление организацией: энциклопедический словарь. — М: ИНФРА-М, 2001.
9. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: Учеб. пособие / Под ред. Гусева Ю.В. — Москва: Издательство «Омега-Л», 2008.
10. Anderson, Chris. How to Build Effective Management Systems, Bizmanualz, January 26, 2005.
11. Flamholtz E. G., Randle Y., (2012), «Corporate culture, business models, competitive advantage, strategic assets and the bottom line: Theoretical and measurement issues», Journal of Human Resource Costing & Accounting, Vol.16 Iss: 2, pp. 76—94.
12. Материалы сайта www.bsiamerica.com

Дудин М. Н.

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

Лясников Н. В.

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

Успенская Н. Т.

аспирант,
Российская Академия предпринимательства
e-mail: natalia10112006@inbox.ru

Вертикально-интегрированные структуры управления инновационной холдинговой компанией

В статье определена актуальность управления инновационным развитием холдинговых вертикально интегрированных структур, представлен перечень принципов управления инновационной деятельностью, рассмотрены особенности управления инновационной деятельности вертикально-интегрированного холдинга.

Ключевые слова: инновационное развитие, управление инновационной компанией, инновационный холдинг, вертикально-интегрированные структуры.

Dudin M. N.

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

Lyasnikov N. V.

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

Uspenskaja N. T.

postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship

Vertically integrated structure of management of innovation holding company

The article sets out the relevance of management of innovative development of the holding of vertically integrated structures, presented a list of principles of management of innovative activity, features of innovative activity management of a vertically integrated holding.

Keywords: *Innovative development, management innovation company, an innovative holding vertically integrated structures.*

В настоящее время наибольшая доля инноваций реализуется, прежде всего, в высокорентабельных топливных, энергетических и прочих крупных отраслях. Именно в этих отраслях, судя по мировой практике, преобладают вертикально интегрированные компании ¹.

Управление инновационным развитием холдинговых вертикально интегрированных структур представляет собой актуальную и важную задачу, что обусловлено необходимостью задействования вертикально интегрированными структурами всего арсенала инновационных возможностей. При этом эффект от увеличения масштабов производства является общим для подобного рода структур. Так, А.Ю. Кнобель утверждает, что «вертикально интегрированные фирмы лучше осуществляют имитацию технологий, а дезинтегрированные фирмы лучше осуществляют инновации, вертикальная интеграция оказывает положительное влияние на рост на начальных стадиях развития и отрицательное влияние на более поздних стадиях» ².

Во-первых, основная возможность инновационного развития вертикально интегрированных структур перерабатывающих отраслей промышленности связана с созданием инновационной продукции. При этом, на создание высокоэффективных радикальных продуктовых инноваций требуется продолжительное время при относительно низкой вероятности положительного исхода.

Во-вторых, на интенсификацию инновационного развития промышленных вертикально интегрированных влияет применение новых видов сырья; применение нового более качественного или более дешевого сырья для конструктивно сложной промышленной продукции, как правило, дает локальный эффект.

В-третьих, в многозвенных производственных цепочках использование новых производственных технологий также чаще всего приносит локальный эффект.

¹ Исаева И.В. Формирование стратегии инновационного развития вертикально интегрированной компании в условиях информатизации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2011. — № 4 (17).

² Кнобель А.Ю. Вертикальная интеграция, технологическая связанность производств, оппортунистическое поведение и экономический рост / Препринт # BSP/2008/097 — М.: Российская Экономическая Школа, 2008. — С. 7.

В-четвертых, ужесточение конкуренции вертикально интегрированных компаний на едином рынке способствует ограничению возможностей внедрения инновационных изменений.

В-пятых, необходим поиск новых возможностей инновационных изменений организационных структур вертикально интегрированных компаний³.

При очевидности инновационных изменений организационного характера, потенциал их внутренней природы по отношению к компании, которая обеспечивает полную управляемость и унифицированный характер использования, не исчерпан полностью. Это относится и к управлению инновационным развитием вертикально интегрированных структур.

В своей работе Acemoglu, Aghion, Zilibotti (2002) построили модель, в которой равновесная организационная структура фирмы меняется вместе с тем, как экономика приближается к мировой технологической границе. В вертикально интегрированных фирмах владельцы (менеджеры) должны тратить время (усилия) на производство и на инновационную деятельность, что создаёт перегруженность менеджмента и создаёт препятствия для инновационной деятельности. Аутсорсинг некоторой части производства уменьшает перегруженность менеджмента, но создаёт возможность для оппортунистического поведения, из-за которого некоторая часть прибыли владельцев делится с поставщиками. Вдали от технологической границы более приемлема имитация, в то время как ближе к границе стоимость инноваций возрастает, провоцируя аутсорсинг.

Аналогично этому исследованию, Grossman, Hart (1986) предложили теорию, в которой вертикальная интеграция уменьшает возможность для оппортунистического поведения между фирмами и поставщиками. Изменяя структуру собственности, и, как следствие, *outside options* участников интеграции, вертикальная интеграция меняет распределение прибыли между участниками и с помощью этого создаёт стимулы для инвестиций. В таких моделях выгода от вертикальной интеграции создаётся за счет того, что головная компания не должна делить прибыль с поставщиками, а издержки от вертикальной интеграции создаются за счет перегруженности менеджмента, что не позволяет ему заниматься определённой деятельностью, особенно инновационной. Два этих разнонаправленных эффекта делают вертикальную

³ Быков А. В. Управление инновационным развитием промышленных предприятий вертикально интегрированной структуры // Транспортное дело России. – 2010. – № 7 (80).

интеграцию более привлекательной вдали от технологической границы, однако при приближении к ней издержки ограниченности инновационной деятельности менеджеров начинают перекрывать издержки от деления прибыли и становится выгодным осуществлять аутсорсинг некоторой производственной деятельности.

В вертикально интегрированных фирмах владельцы (менеджеры) должны тратить время (усилия) на производство и на инновационную деятельность, что создаёт перегруженность менеджмента и создаёт препятствия для инновационной деятельности. Аутсорсинг некоторой части производства уменьшает перегруженность менеджмента, но создаёт возможность для оппортунистического поведения, из-за которого некоторая часть прибыли владельцев делится с поставщиками. Вдали от технологической границы более приемлема имитация, в то время как ближе к границе стоимость инноваций возрастает, провоцируя аутсорсинг.

Аналогично этому исследованию, Grossman, Hart (1986) предложили теорию, в которой вертикальная интеграция уменьшает возможность для оппортунистического поведения между фирмами и поставщиками. Изменяя структуру собственности, и, как следствие, *outside options* участников интеграции, вертикальная интеграция меняет распределение прибыли между участниками и с помощью этого создаёт стимулы для инвестиций. В таких моделях выгода от вертикальной интеграции создаётся за счет того, что головная компания не должна делить прибыль с поставщиками, а издержки от вертикальной интеграции создаются за счет перегруженности менеджмента, что не позволяет ему заниматься определённой деятельностью, особенно инновационной. Два этих разнонаправленных эффекта делают вертикальную интеграцию более привлекательной вдали от технологической границы, однако при приближении к ней издержки ограниченности инновационной деятельности менеджеров начинают перекрывать издержки от деления прибыли и становится выгодным осуществлять аутсорсинг некоторой производственной деятельности.

Acemoglu, Aghion, Zilibotti (2002) обобщают ранние исследования и обнаруживают взаимосвязь между расстоянием экономики до мировой технологической границы и организационной структурой фирмы. Авторы показывают, что для фирмы имеют место существенные стимулы иметь вертикально-интегрированную структуру, если экономика находится далеко от этой границы. Кроме того, они исследовали как удаление страны от технологической границы влияет на типы контрактов, которые фирмы подписывают с менеджерами, внешними источниками

финансирования, поставщиками и наоборот, как эти контракты могут воздействовать на экономический рост. При приближении экономики к технологической границе ценность инноваций возрастает и фирмам становится более выгодным осуществлять аутсорсинг. При этом существует вероятность попадания в ловушку отсталости, когда экономика не выходит на технологическую границу, оставаясь в рамках вертикальной интеграции. Возможностей для попадания в такую ловушку тем больше, чем меньше развития конкуренции в экономике⁴.

Без улучшения процессов взаимодействия между компаниями невозможно реализовать стратегию инновационного развития. Задача оптимизации информационных обменов решается посредством использования систем электронной коммерции. Системы такого рода выходят за границы бизнеса и изменяют характер мировой экономики, обеспечивая конкурентные возможности для компаний любого размера, стремящихся расширить сферу влияния. Развитие отечественных вертикально интегрированных компаний связано с необходимостью повышения конкурентоспособности, создания условий постоянного обновления, внедрении новых методов управления, инноваций, информационных технологий.

Расширение вертикальной интеграции следует рассматривать как стратегический прорыв. Главным условием успеха становится умение интегрировать опыт, заключать новые партнерства, создавать совместные предприятия и устанавливать отношения с целью оптимизации возможностей различных компаний. Как и интеграция компаний, интеграция опыта не должна проходить на условиях установления собственности, контроля — более важную роль играют общность интересов и взаимная выгода⁵.

Рассмотрим особенности управления инновационной деятельности вертикально-интегрированного холдинга. К основным составным элементам вертикальной интеграции холдинга можно отнести производство продукции, транспортировку, хранение, переработку, сбыт, а также финансовую деятельность, НИОКР, выход капитала в другие секторы экономики.

⁴ Кнобель А.Ю. Вертикальная интеграция, технологическая связанность производств, оппортунистическое поведение и экономический рост/ Препринт # BSP/2008/097 — М.: Российская Экономическая Школа, 2008. — С.11.

⁵ Аль Сарори Хешам Абдул В. Вертикально интегрированные структуры управления нефтяными компаниями // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2012. — Т. 1. — № 8. — С. 5–9.

Общим признаком является деятельность по всей цепочке технологического процесса, позволяющая максимизировать акционерную стоимость вертикально интегрированной компании при реализации инвестиционных и инновационных проектов. Для решения данной задачи необходимо применение интегрированной модели управления инновациями во всех ключевых звеньях холдинга с учетом изменений факторов внешней среды. К таким факторам можно отнести конкуренцию, спрос и предложение, курсы валют, объемы экспортных поставок и т.п.:

- модель управления производством, предусматривающая дифференцированный принцип формирования портфеля проектов;
- модель управления транспортировкой, предусматривающая возможность оптимизации распределения сырья по направлениям поставок, в условиях динамически меняющихся объемов на входе (в пунктах отправки) и выходе (в конечных пунктах) внутренних и внешних маршрутов;
- модель управления инновациями, предусматривающая возможность изменения схемы построения холдинга в зависимости от капиталовложений, интегрируясь при этом с моделями производства и транспортной системы. При этом следует учитывать действующие ограничения, которые оказывают существенное влияние на конечную стоимость транспортировки (например, ограничения по пропускной способности, стоимость транспортировки по участкам маршрутов, динамика спроса со стороны конечных потребителей, сезонные колебания и др.);
- модель сбыта продукции, учитывающая динамику спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынке, краткосрочные и долгосрочные прогнозы емкости внешнего и внутреннего рынков с учетом доли конкурирующих холдингов и быть интегрирована с моделью производства.

При наличии системы управления инновационной деятельностью главенствующая роль принадлежит собственно предприятию, а не виду деятельности или отрасли.

Холдинговым структурам присуща следующая специфика инновационного потенциала:

- наличие интегрированных финансовых ресурсов и возможность их использования для освоения и реализации технологических инноваций;
- наличие гибкой многоуровневой организационно-управленческой структуры, директивный стиль управления и возможности их использования для освоения и реализации нетехнологичес-

ких инноваций⁶.

Таким образом, инновационная политика вертикально интегрированной структуры рассматривается с учетом сложного взаимодействия деятельности всех звеньев, при наличии корпоративных ограничений и предпочтений и необходимости одновременного рассмотрения инновационных проектов по всем ключевым звеньям холдинга, с учетом инфраструктурных (транспортной и сбытовой системы) и других особенностей на всех этапах жизненного цикла долгосрочных проектов. При этом необходимо учитывать сложный механизм взаимного влияния ключевых показателей деятельности холдинговой компании.

Используемые источники

1. Аль Сарори Хешам Абдул В. Вертикально интегрированные структуры управления нефтяными компаниями // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – Т. 1. – № 8. – С. 5–9.
2. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI. – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 7–19.
3. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Современные подходы к управлению диверсифицированными корпорациями // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XV. – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 53–67.
4. Быков А.В. Управление инновационным развитием промышленных предприятий вертикально интегрированной структуры // Транспортное дело России. – 2010. – № 7 (80).
5. Глушенко М.Е., Нарезнева О.В., Рябова Н.Ю. Детерминанты реализации инновационного потенциала холдингов // Омский научный вестник. – 2012. – № 4–111. – С. 75–77.
6. Дудин М.Н. Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013.
7. Исаева И.В. Формирование стратегии инновационного развития вертикально интегрированной компании в условиях информатизации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. –

⁶ Глушенко М.Е., Нарезнева О.В., Рябова Н.Ю. Детерминанты реализации инновационного потенциала холдингов // Омский научный вестник. 2012. № 4–111. С. 75–77.

№ 4 (17).

8. Кнобель А.Ю. Вертикальная интеграция, технологическая связанность производств, оппортунистическое поведение и экономический рост/Препринт # BSP/2008/097. – М.: Российская Экономическая Школа, 2008.
9. Яковлев В.М., Сенин А.С. Инновационному типу развития российской экономики нет альтернативы // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1)– М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ.
10. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // European Researcher. – 2012. – Vol. (33), № 11–1. – P. 1868–1872.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovative transformation of the Russian economy: features and essence // Technology and Higher Education [Text] : materials of the II international research and practice conference. Vol.1, Westwood, Canada, October 16, 2013 / Publishind office Accent Graphics communications – Westwood, Canada, 2013. – P. 67–70.
12. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia // Science and Education: materials of the 4th international research and practice conference.vol.1, Munich, October 30–31, 2013. publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. – P. 182–186.
13. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. The main trends in the transformation of the modern economy in Russia // European Science and Technology[Text]: materials of the 5th international research and practice conference. Vol.1, Munich, October 3–4, 2013. publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. – P. 107–110.

Зюбан Е. В.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры «Учет, анализ и аудит»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Тюменский государственный университет»
e-mail: hp_support@mail.ru

Сравнительный анализ развития политики инвестиционной привлекательности на региональном уровне в России и за рубежом

В статье автор рассматривает современное состояние политики инвестиционной привлекательности России, анализирует ее плюсы и минусы, проводит сравнительный анализ с политикой инвестиционной привлекательности США. В заключении автор делает выводы и предлагает рекомендации повышения эффективности политики инвестиционной привлекательности в России на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, регионы, конкуренция, политика, США, кластеры.

Zyuban E. V.

PhD (Economics), senior teacher of «Account, analysis and audit»
department, Federal public budgetary educational institution
of higher education «Tyumen state university»

Policy analysis investment attractiveness of regions in Russia and abroad

Paper looks modern state policy of investment attractiveness of Russia, analyzes its pros and cons, performs a comparative analysis with the policy of the investment attractiveness of the United States. It concludes and offers recommendations improving policy of investment attractiveness in Russia at the regional level.

Keywords: investment attractiveness, investment potential, regions, competition policy, U.S.A., clusters.

Современные условия развития российской экономики формируются под влиянием, с одной стороны, международных тенденций, которые проявляются в нарастании темпов развития процессов экономической интеграции, в результате чего число интеграционных экономических союзов и единых таможенных зон непрерывно растёт, а, с другой стороны, — специфических условий протекания инвестиционных процессов в масштабах неоднородных региональных систем.

Формирование и развитие политики инвестиционной привлекательности на региональном уровне зависит от многих факторов, характеризующих состояние дел в экономике территориального образования и его социальную стабильность. Форма предоставления и доступность информации об эффективности и рискованности инвестирования средств в экономику того или иного региона играет немаловажную роль.

Политика инвестиционной привлекательности в России развивается под сложным взаимосвязанным влиянием разнообразных факторов, поэтому для определения количественного, а главное, качественного воздействия на инвестиционную привлекательность региона всё многообразие факторов необходимо классифицировать.

В экономической литературе наблюдаются различные подходы к группировке факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона. Однако в одних случаях не выделяются группировочные признаки, а в других случаях группировка ограничена двумя-пятью классификационными признаками.

В данном случае автор считает целесообразным согласиться с мнением А.В. Бабанова и принять его классификацию факторов, влияющих на политику инвестиционной привлекательности в России на региональном уровне (табл. 1).

Таблица 1

Классификация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона ¹

Классификационный признак	Виды групп факторов
Источник возникновения	Внешние (глобальные, национальные) и внутренние (региональные)
Зависимость от деятельности людей	Объективные и субъективные
Составляющие инвестиционной привлекательности	Инвестиционный потенциал, инвестиционные риски
Направленность воздействия	Благоприятные и неблагоприятные
Длительность воздействия	Долговременные, среднесрочные и краткосрочные
Сфера формирования	Институциональные, экономические, политические, финансовые, социальные и социокультурные, организационно-правовые, инновационные, экологические и др.

¹ Бабанов А. В. Развитие механизма управления инвестиционной привлекательностью региона: Дисс.. канд. эконом. наук. – М., 2013. – С. 15.

Классификационный признак	Виды групп факторов
Предсказуемость	Предсказуемые (прогнозируемые) и непредсказуемые (непрогнозируемые)
Управляемость	Управляемые (регулируемые) и неуправляемые (нерегулируемые)
Способ выражения	Количественные и качественные
Степень детализации	Первого порядка, второго порядка, <i>n</i> -го порядка
Значимость	Существенные и несущественные
Степень интенсивности изменений	Быстро меняющиеся, умеренно меняющиеся, медленно меняющиеся и практически неизменные

Данная классификация факторов инвестиционной привлекательности в России на региональном уровне позволяет более развернуто представить влияние разнообразных факторов на повышение (снижение) инвестиционной привлекательности региона, выступает базой для активного подхода к выявлению слагаемых инвестиционной привлекательности конкретного региона и приоритетных направлений её повышения.

Для оценки перспектив развития с точки зрения экономического роста широко используются рейтинги инвестиционной привлекательности регионов. Регионы, имеющие высокий уровень социально-экономического развития и обладающие определенной инвестиционной привлекательностью, регулярно проходят квалификацию в международных рейтинговых агентствах. Оценка кредитоспособности региона международными агентствами необходима для доступа к рынкам капитала, поскольку инвесторам и кредиторам нужна объективная информация для принятия решения о сотрудничестве и доверии региональным властям.

Высокая экономическая активность российских регионов и существенное увеличение притока инвестиций в экономику, характерные для последних лет, в значительной степени обусловлены результатом многолетней успешной политической работы региональных властей по повышению инвестиционной привлекательности своих территорий².

² Коломыц О. Н. Современное состояние инвестиционных процессов и тенденции их развития в условиях модернизации экономики России / О. Н. Коломыц, Г. Г. Суспицына, Л. Н. Попова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федеральное агентство по образованию, Сев.-Кавк. гос. техн. ун-т. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2011. – С. 64.

Регионы, имеющие высокий уровень социально-экономического развития и обладающие определенной инвестиционной привлекательностью, регулярно проходят квалификацию в международных рейтинговых агентствах. Оценка кредитоспособности региона международными агентствами необходима для доступа к рынкам капитала, поскольку инвесторам и кредиторам нужна объективная информация для принятия решения о сотрудничестве и доверии региональным властям. При этом у регионов появляется возможность выбора кредиторов и инвесторов, объектов и сроков привлечения средств. К тому же обращение к рейтинговым агентствам и получение высоких оценок повышают имидж региона, способствуют продвижению их инвестиционных проектов на внешние рынки капитала, создают определенные конкурентные преимущества по сравнению с регионами, не прошедшими квалификацию.

Усиливающаяся конкуренция регионов Российской Федерации за привлечение инвестиций и потребность создания условий для повышения инвестиционной привлекательности территорий обуславливают необходимость изучения зарубежного опыта в данной области.

Так, к примеру, высокий уровень конкурентоспособности экономики США достигнут во многом потому, что стимулирование притока инвестиций в научную деятельность и развитие новых технологий — одна из ключевых функций органов власти на всех уровнях. Вместе с тем государство берет на себя и около половины расходов на НИОКР, финансирует более половины всех фундаментальных исследований. Остальные средства предоставляются частными корпорациями, университетами и иностранными инвесторами, вклад которых также значителен³.

Обусловлено это тем, что развитие инвестиционного потенциала отдельных штатов и страны в целом всегда определялось как одно из ключевых направлений деятельности органов власти всех уровней.

Все множество методов, используемых в США на разных уровнях власти в целях развития инвестиционного потенциала своих регионов, можно условно разделить на три группы:

1) прямые финансовые стимулы:

- предоставление дотаций, грантов, займов и кредитов правительствами штатов;
- финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;

³ Смитиенко Б. М. Мировая экономика. — М.: Юрайт. Высшее образование. 2009. С. 45—46.

- 2) косвенные финансовые стимулы:
 - льготы по налогообложению;
 - налоговые изъятия;
 - скидки;
 - инвестиционные налоговые кредиты и т. д.;
- 3) нефинансовые стимулы:
 - развитие инфраструктуры;
 - прозрачная информационная политика и др.

Как правило, на практике применяется комбинация тех или иных методов, характер и соотношение которых зависят от местной специфики. Властями штатов формируются дифференцированные условия для разных инвесторов в зависимости от значения предлагаемых инвестиционных проектов.

Обычно инвестиционные проекты, предусматривающие развитие приоритетных для штата отраслей хозяйства, пользуются более льготным инвестиционным режимом, чем остальные, осуществляемые в отраслях, не отнесенных к этой категории. В число приоритетных отраслей входят наиболее конкурентоспособные, а также те, развитие которых может принести наибольший эффект для хозяйства региона. Также особые преференции получают проекты, предусматривающие привлечение инвестиций в создание и развитие предприятий, деятельность которых носит экспортную или импортозамещающую направленность.

К числу важнейших рычагов воздействия на инвестиционную активность предпринимательских структур относятся:

- развитие за счет средств органов власти штатов производственной, социальной и технической инфраструктуры;
- создание специально оборудованных промышленных парков, технополисов, научно-технологических парков и т. д.

Особое значение придается привлечению в страну иностранных инвесторов. В настоящее время местные органы власти предлагают более 6 000 программ стимулирования экономического развития, предусматривающих широкий набор льгот для иностранных инвесторов. Эти льготы представляются в рамках специально создаваемых «предпринимательских зон», которых насчитывается уже около 1300⁴.

Властями штатов, муниципалитетов и других административно-территориальных образований широко используется и информацион-

⁴ Седаш Т.Н. Использование зарубежного опыта для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских регионов / Т. Н. Седаш, А. В. Бирюков // Финансы и кредит. – 2013. – № 38. – С. 59–65.

но-рекламный метод привлечения промышленных инвестиций через средства массовой информации, породивший явление, именуемое «конкуренция бургомистров». Они обеспечивают инвесторов подробной информацией о местной инфраструктуре, рабочей силе, системе налогообложения, ценах на недвижимость и пр.

В США в значительной мере развит механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), позитивный эффект от которого проявляется посредством:

- создания структурных элементов новой экономики на основе интеграции предпринимательских организаций реального и финансового секторов, с одной стороны, и институтов науки и исследований – с другой;
- объединения финансовых ресурсов государства и частных инвесторов и их направления на развитие инновационного компонента территорий.

Например, широко применяется кооперация университетов, федеральных ведомств и лабораторий, властей штатов и территорий, частного сектора промышленности, финансово-кредитных учреждений в следующих формах:

- государственно-частные кооперационные соглашения в области исследований и разработок;
- инновационно-технологические партнерства. Таким образом, слаженная политика на всех уровнях власти способствует созданию в США благоприятного инвестиционного климата. Такой подход и сделал эту страну одной из наиболее инвестиционно привлекательных для разных групп инвесторов.

В США создана четкая система информирования иностранных инвесторов об инвестиционных возможностях в стране и контактах с потенциальными партнерами.

В развитых странах для повышения инвестиционной привлекательности территорий уже на протяжении многих лет активно применяются кластерные стратегии. За последние два десятилетия кластеры активно создавались и в США, и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Велика их роль и для государств-членов Европейского Союза.

И если в конце XX в. внедрялись кластеры промышленного типа, то в настоящее время активное развитие получили так называемые инновационные кластеры. В отличие от традиционных промышленных инновационные кластеры представляют собой систему тесных взаимосвязей не только между фирмами, их поставщиками и клиентами, но и между институтами знаний: крупными исследовательскими цен-

трами и университетами. Появляется возможность координации усилий и финансовых ресурсов для создания нового продукта и технологий, выхода с ними на рынок.

Важную роль в реализации государственной поддержки развития кластеров в Европе играет формирование специальной инфраструктуры: создание грантообразующих фондов, особых экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов, которые фактически являются катализаторами образования промышленных кластеров.

Стоит отметить, что кластеры могут формироваться как «сверху» — по инициативе государственных органов власти, так и «снизу» — по инициативе региональных властей. В России именно такие кластеры создаются в Калужской области — одном из наиболее инвестиционно привлекательных (в том числе и среди иностранных инвесторов) регионов страны. В соответствии с кластерной стратегией вся инфраструктура, посредством которой происходит обеспечение инвестора необходимыми ресурсами для производства, создается в рамках индустриальных парков. Они образуются по всей территории региона — преимущественно в непосредственной близости от основных транспортных артерий.

На современном этапе развития в России можно констатировать наиболее благоприятную обстановку позиционирования России в различных международных рейтинговых оценках, в частности, согласно опубликованному Всемирным Банком докладу «Ведение бизнеса — 2013» Россия, поднявшись на 8 позиций, заняла 112-е место из 185-и в рейтинге стран, благоприятствующих ведению бизнеса.

Наблюдается повышение роли государства как гаранта поддержания благоприятного и предсказуемого режима деятельности инвесторов при одновременном росте значимости региональных органов власти, формируются институты совершенствования инвестиционного климата (РФПИ, АСИ, Инвестиционный омбудсмен, Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, новый формат Консультативного совета по иностранным инвестициям в России), развивается нормативно-правовая база по основным аспектам формирования инвестиционного климата. Создана система мониторинга исполнения дорожных карт, которая осуществляется на трёх уровнях: административный уровень, уровень разработчика дорожных карт (АСИ) и уровень предпринимательского сообщества⁵.

⁵ Бабанов А. В. Развитие механизма управления инвестиционной привлекательностью региона: дисс. канд. эконом. наук. — М., 2013. — 201 с.

Тем не менее, не смотря на положительные тенденции развития инвестиционного климата в России, ряд проблем продолжает сдерживать инвестиционную активность в стране и регионах: регуляторика, качество правоприменения регулирующих актов; судебная система; система бухгалтерского учёта и отчетности в РФ, которая не позволяет инвесторам реально оценить эффект на вложенный капитал; административные барьеры; недостаток квалифицированных кадров. Проблемы, связанные с непосредственным внедрением государственных новаций по формированию благоприятного инвестиционного климата – это нарушение сроков реализации мероприятий, предусмотренных дорожными картами, и негативная оценка отдельных разрабатываемых проектов нормативных актов предпринимательским сообществом.

Основываясь на анализе зарубежного опыта, можно предложить следующие меры по повышению эффективности политики инвестиционной привлекательности российских регионов:

- сосредоточить основной поток поддержки государства с федерального на региональный уровень, направить политику инвестиционной привлекательности на укрепление единства экономического пространства, в том числе – в рамках стратегии его инновационного развития ⁶.
- обратить внимание на кластерные модели построения экономики, используемые в большинстве стран Европы и США. Государство должно выбрать конкретные «точки роста» – сферы и направления национальной экономики с наибольшим потенциалом, а не «распылять» силы и средства в попытках улучшить инвестиционный климат страны в целом сразу. «В условиях ограниченности финансовых ресурсов данный подход представляется наиболее целесообразным, поскольку инвестиции в сферы-лидеры приводят не только к их росту, но и к развитию всех вспомогательных и обслуживающих направлений, а впоследствии – к росту всей национальной экономики и улучшению инвестиционного климата» ⁷.
- необходимо распространить меры стимулирующей и преференциальной политики, эффективно действующие в отношении

⁶ Валентей С. Российские регионы и инновационное развитие. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2035347>.

⁷ Седаш Т.Н. Использование зарубежного опыта для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских регионов / Т. Н. Седаш, А. В. Бирюков // Финансы и кредит. – 2013. – № 38. – С. 59–65.

крупного бизнеса, на малый и средний бизнес. Применение таких критериев, тесное взаимодействие с бизнесом, а также учет интересов населения – важные составляющие успешной региональной инвестиционной политики.

- целесообразным представляется создание специального агентства по привлечению инвестиций и работе с инвесторами. Его основными функциями могут стать:
 - повышение в России и за рубежом инвестиционной известности и привлекательности субъекта Федерации;
 - регулярный поиск и привлечение инвесторов;
 - разработка перспективных направлений инвестиций;
 - создание проектных команд по поддержке конкретных проектов.
- осуществление контроля за инвестиционной политикой региональных органов власти. Выбор приоритетных направлений экономики региона не должен ухудшать качество жизни его жителей. Поэтому очень важно следить за тем, каким именно инвестиционным проектам «дается зеленый свет»: существуют ли для этого объективные экономические причины и предпосылки, нет ли «коррупционной составляющей». Эта задача в полной мере входит в круг обязанностей федеральных властей.

Международный опыт и российская практика формирования политики инвестиционной привлекательности должны быть сделаны на региональном уровне. Эффективность усилий региональных властей и местных руководителей зачастую имеет решающее значение при выборе инвесторами объектов инвестирования. Региональная политика органов власти по повышению инвестиционной привлекательности их территорий должна формироваться в интересах инвесторов исходя из критериев, являющихся ключевыми именно для них. Только в рамках диалога и совместной деятельности возможно достижение положительных результатов.

Используемые источники

1. Бабанов А. В. Развитие механизма управления инвестиционной привлекательностью региона: Лисс.. канд. эконом. наук. – М., 2013. – С. 15
2. Валентей С. Российские регионы и инновационное развитие. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2035347>.
3. Коломыц О. Н. Современное состояние инвестиционных процессов и тенденции их развития в условиях модернизации экономики России / О. Н. Коломыц, Г. Г. Суспицына, Л. Н. Попова; М-во образования и науки Рос-

- сийской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Сев.-Кавк. гос. техн. ун-т. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2011. – С. 64.
4. Седаш Т.Н. Использование зарубежного опыта для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских регионов / Т. Н. Седаш, А. В. Бирюков // Финансы и кредит. – 2013. – № 38. – С. 59–65.
 5. Смитиенко Б. М. Мировая экономика. – М.: Юрайт. Высшее образование. 2009. – С. 45–46.

Клепалов Н. Н.

аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: zizer@mail.ru

Совершенствование механизма устойчивого развития промышленных предприятий (предпринимательских структур) на основе формирования конкурентной среды

В статье рассматриваются проблемы совершенствования механизма развития промышленных предприятий в условиях конкурентной внешней среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность, устойчивое развитие, конкуренция.

Klepalov N. N.

Postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship

Improving the mechanism for sustainable development of industrial enterprises (institutions) on the basis of the formation of a competitive environment

The article deals with the problem of improving the mechanism of development of industrial enterprises in a competitive environment.

Keywords: competitiveness, sustainability and competition.

Глубокие и широкомасштабные изменения в промышленности, вызванные как научно-техническим прогрессом, так и системными преобразованиями, осуществляемыми в процессе выхода из мирового финансового кризиса и экономической нестабильности, ставят перед экономической наукой множество задач. Особое значение приобретают научные разработки, связанные с решением проблемы обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий на основе формирования конкурентной среды.

В этой связи возникает необходимость оценки степени устойчивого развития промышленного предприятия, что позволит определить влияние внутренних факторов развития организации на ее положение во внешней среде (ее конкурентоспособность), а также принять решение о своевременной переориентации механизма управления предприятием.

Проблема обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий, особенно в условиях глобализации мирохозяйственных

связей обусловлены следующими причинами. С одной стороны, роль традиционной сферы промышленности определяется материальными потребностями экономических субъектов, которые лежат в основании пирамиды потребностей индивидуума. С другой стороны, промышленность самообеспечивает и обеспечивает средствами производства все сферы экономики. В.И. Маевский называет «ядром саморазвития» набор машиностроительных и строительных отраслей, которые обладают способностью своим совместным действием воспроизводить в натуре самих себя и создавать орудия труда для других отраслей народного хозяйства [4, с. 84].

Анализ проблемы устойчивости промышленного предприятия показал, что исследование в данной области ведется достаточно интенсивно, но внимание исследователей сосредоточено в основном на финансовых и экономических ее аспектах. Хотя устойчивость – комплексная категория, которая не может быть отражением только одной из сторон деятельности предприятия. Так, не выработано единого мнения по таким категориям, как «устойчивость», «устойчивое функционирование», «устойчивое развитие» предприятия, не решен вопрос о корректности применения статического термина «устойчивость» к динамическим системам, не рассмотрены условия и модели, позволяющие прогнозировать устойчивое развитие предприятия.

Очень часто в научно-технической литературе встречается такое понятие как «экономическая устойчивость», главным компонентом которой рассматривают финансовую устойчивость. В последнее время необходимость оценки экономической устойчивости предприятий приобретает все более возрастающее значение. Оценка экономической состоятельности включена в технологию комплексной оценки соответствия предприятий. Существует несколько методов оценки экономической устойчивости предприятий, которые базируются на нескольких группах показателей: производственно-хозяйственной деятельности; финансово-хозяйственные показатели; экологические показатели; показатели производственно-технологического потенциала; конкурентная среда; оценка поставщиков и потребителей; совокупность показателей, характеризующих промышленно-производственный потенциал и целый ряд других.

По мнению многих экономистов-исследователей данной проблемы, финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия: путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства

и реализации продукции. Именно поэтому финансовая устойчивость, формируемая в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности, является главным компонентом экономической устойчивости предприятия [6, с. 47].

Понятие устойчивого развития промышленных предприятий неоднозначно. Под устойчивым развитием понимают внутренние изменения как улучшение приспособленности предприятия к изменению внешних условий и факторов, рост количественных показателей деятельности промышленного предприятия и качественные изменения в структуре (организационной, технико-технологической и т.д.), поступательное увеличение сложности техники и технологии. Устойчивое развитие связывают с приоритетами будущих поколений, экономическим ростом, качественно новым типом развития. Все это означает многогранность данного понятия, отражает его комплексный характер.

Механизм устойчивого развития — это такое состояние предприятия, при котором все его основные элементы находятся в состоянии поддерживать свои параметры в определенном диапазоне [3, с. 57].

Промышленное предприятие является сложной системой, включающей подсистемы (компоненты) и элементы, и поэтому от степени их слаженности, своевременности комплексного реагирования на изменения внешней и внутренней среды зависит дискретное положение предприятия во времени и экономической среде [5, с. 3]. Закономерности современного этапа экономического развития (глобализация, интеграция, усиление конкуренции, истощение природных ресурсов и др.), усиление взаимозависимости хозяйствующих субъектов дают синергический экономический эффект.

Развитие конкурентной среды, усиление конкуренции со стороны как внутренних, так и внешних конкурентов, ставит перед руководством промышленных предприятий задачу достижения и повышения конкурентоспособности предприятия, производимой им продукции или услуг. Одним из инструментов, позволяющим решить эту задачу, является эффективный механизм устойчивого развития промышленных предприятий на основе формирования конкурентной среды.

Для создания нормальной конкурентной среды для промышленных предприятий необходимо сформировать соответствующий механизм государственного стимулирования устойчивого развития предприятий России.

Рассмотрим подпрограмму 10 «металлургия» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [1].

Приоритетом государства в развитии металлургической промышленности является стимулирование развития металлопотребляющих отраслей, а также содействие инвестиционным процессам, происходящим в отрасли, в том числе за счет создания дополнительных возможностей для ее участников и решения задач, которые бизнес не может решить самостоятельно (например, развитие необходимой инфраструктуры в рамках государственно-частного партнерства с использованием средств Инвестиционного фонда, защита российских производителей на внутреннем рынке, а также поддержка российских экспортеров за рубежом).

Целью подпрограммы является обеспечение спроса на металлопродукцию в необходимых номенклатуре, качестве и объемах поставок металлопотребляющим отраслям на внутренний и внешний рынки путем увеличения конкурентных преимуществ российской продукции за счет ускоренного инновационного обновления отрасли, повышения экологической безопасности и снижения ресурсоемкости.

Подпрограмма включает в себя 3 основных мероприятия:

- стимулирование повышения качества и конкурентоспособности металлопродукции;
- стимулирование технического перевооружения и модернизации предприятий металлургического комплекса;
- стимулирование ресурсо- и энергосбережения в отрасли [1].

Достижение указанных целей в рамках обозначенной подпрограммы возможно посредством ускоренного инновационного обновления отрасли, что должно повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, экономическую эффективность отрасли в целом, а также ее экологическую безопасность и ресурсо- и энергосбережение.

Следовательно, формирование адекватного механизма устойчивого развития должно находиться в центре внимания как самого промышленного предприятия, так и государства в целом [2, с. 92].

С учетом целевой направленности специфична оценка устойчивого развития промышленного предприятия, где показатели разбивают на три категории – показатели входного воздействия, показатели состояния, показатели управления. Первые характеризуют человеческую деятельность, процессы и характеристики, которые влияют на устойчивое развитие. Вторые характеризуют текущее состояние различных аспектов устойчивого развития. Третьи – индикаторы реагирования, позволяющие осуществлять политический выбор или какой-либо другой способ реагирования для изменения текущего состояния.

Практика показывает, что любая методика, опирающаяся на расчет только количественных показателей не в состоянии раскрыть механизм поддержания стабильного развития предприятия, основанный на управленческих решениях, на неформальных, внеинституциональных взаимоотношениях. Наряду с количественными показателями необходимо использовать и качественные измерители, что дает возможность дать углубленное понимание проблемы устойчивости развития предприятия.

Обеспечение устойчивого эффективного развития промышленного предприятия находит свое отражение в достижении систем целей (социальных, экономических, технических и экологических). В этом случае прибыль не является уже конечной целью, на которую должна ориентироваться управленческая деятельность. Она является одной из экономических целей и выполняет важную функцию – выступает средством достижения всей системы целей.

Наиболее актуальными направлениями совершенствования механизма устойчивого развития промышленных предприятий (предпринимательских структур) на основе формирования конкурентной среды, являются:

- совершенствование политики в научно-технической и инновационной сфере;
- активизация инвестиционной деятельности;
- повышение эффективности деятельности предприятий в условиях ВТО;
- осуществление институциональных преобразований для более эффективного управления промышленными предприятиями и повышения их конкурентоспособности;
- обеспечение промышленной безопасности;
- обеспечение социального и кадрового развития промышленности химических волокон;
- законодательное обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий.

Следует отметить, что исследование устойчивости развития промышленных предприятий на основе формирования конкурентной среды показало, что в современных условиях чрезвычайно важно ориентировать управленческие мероприятия на экономический рост, и одновременно в полной мере стала ясна проблема измерения устойчивости развития промышленных комплексов и предприятий, решение которой по своей внутренней логике предполагает наличие научно-обоснованных методологических подходов в этой области.

Используемые источники

1. Распоряжение Правительства РФ от 19 июня 2013 г. № 997-р Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013 г. – № 26. – Ст. 3360.
2. Коробкова З.В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности : Сб. науч. тр. /Под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – С. 90–101.
3. Коробкова З.В. Экономический механизм устойчивого развития предприятия в условиях растущей хозяйственной глобализации // Функционирование предприятий в российской экономике: проблемы и решения: сб. науч. тр. / Под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2012. – С. 57–68.
4. Маевский В.И. О началах экономической генетики (концептуальные подходы) // Вопросы экономической генетики. – М.: ИЭ РАН, 2011.
5. Медведев В.А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 2. – С. 3–10.
6. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Изд-во «Перспектива», 2009.

Колодько А. О.

аспирант Московского городского
университета управления Правительства Москвы,
специальность «Экономика и управление народным хозяйством»
e-mail: alexanderkolodko@gmail.com

Стратегические альянсы – будущее российского бизнеса в рамках членства России в ВТО

В статье представлен анализ рисков для российского бизнеса, связанных с членством России во Всемирной торговой организации, и предложен вариант минимизации данных рисков через участие предприятий российского бизнеса в деятельности стратегических альянсов.

Ключевые слова: *Всемирная торговая ассоциация, конкурентоспособность, стратегический альянс, конкурентное преимущество, конкурентный баланс, стратегия, интеграция и диверсификация.*

Kolodko A. O.

Postgraduate student of the Moscow city university
of management of the Government of Moscow,
specialty «Economy and Management of a National Economy»

Strategic alliances – future of the Russian business in the context of Russia's WTO membership

In the article the analysis of risks for the Russian business concerned with Russia's WTO membership is presented and the way of minimization of these risks via participation of the Russian enterprises in strategic alliances' activity is offered.

Keywords: *World Trade Organization, competitiveness, strategic alliance, competitive advantage, competitive balance, strategy, integration and diversification.*

Одним из наиболее значимых событий, которое будет оказывать существенное влияние на развитие российского бизнеса, стало вступление России во Всемирную торговую организацию, созданную с целью регулирования торговых отношений государств-членов и либерализации международной торговли. Здесь есть свои «pro et contra».

Так, среди очевидных плюсов следует выделить то, что Россия получает доступ на международное правовое поле, на которое в теории она может оказывать влияние в интересах защиты своего бизнеса от дискриминации со стороны других стран. Кроме того, членство в ВТО – это возможность участвовать в процессе формирования и реформирования правил осуществления международной торговли. Перед рос-

сийскими предприятиями открывается доступ на новые рынки, в частности, рынки услуг. Несомненно, положительным следствием вступления России в ВТО также является приведение внутреннего законодательства к международным нормам, что должно положительным образом сказаться на развитии отечественного бизнеса: взаимодействие российских и зарубежных предприятий становится более прозрачным и беспрепятственным. Кроме того, контроль над соблюдением правил осуществления внешнеторговой деятельности в рамках членства в ВТО не оставляет возможностей для отраслевого и регионального лоббирования законов, что является традиционной практикой для российского бизнеса.

Взаимодействие как между институтами государственной власти и бизнес-структурами, так и между самими бизнес-структурами будет осуществляться через торгово-промышленные палаты (ТПП) региона или страны, которые, как это принято за рубежом, являются своего рода гарантом благонадежности того или иного предприятия. Вследствие этого повышается статус ТПП как посредника между государством и ВТО. Таким образом, в России должны будут сформированы условия для равномерного и справедливого развития цивилизованного среднего и крупного бизнеса, что благоприятным образом должно сказаться на отраслях и видах деятельности, которые до настоящего момента не получили в России необходимого распространения (таких, как НИОКР, высокотехнологические производства, автомобилестроение, легкая промышленность и т. д.)

Однако существует ряд существенных моментов, указывающих на то, что будущее России в рамках ВТО связано с серьезными рисками. Во-первых, вступление в данную организацию прежде всего означает снятие целого ряда экономических барьеров, призванных защищать отечественные производства от конкуренции со стороны зарубежных предприятий, что крайне негативно скажется, например, на состоянии российского сельского хозяйства и автомобилестроения, и без того находящихся в довольно тяжелом состоянии.

Кроме того, членство России в ВТО предполагает снижение ряда таможенных пошлин на импорт. Как следствие, снизится поступление соответствующих средств в государственный бюджет. Ощутимый удар будет нанесен по иностранным инвестициям в экономику России. Ведь снижение таможенных тарифов и снятие экономических барьеров делает импорт иностранной продукции на российский рынок более привлекательным, вследствие чего снижается степень актуальности осуществления инвестиционных вливаний в отечественную экономику.

В уставе ВТО прописано, что основной целью ее деятельности является стимуляция роста мировой экономики через либерализацию рынка и распространение идей свободной торговли, что должно способствовать экономическому подъему развивающихся стран, одной из которых является и Россия. На деле, идеальные схемы и благородные намерения зачастую остаются на бумаге: экономическое положение большинства стран в лучшем случае остается неизменным. При этом развитые страны, а также транснациональные корпорации еще больше обогащаются, концентрируясь в рамках ВТО на реализации своих коммерческих интересов.

Так, в 1989 год Европейский союз ввел запрет на ввоз мяса из США, так как оно содержало ГМО, в частности, гормоны роста. При этом сложилась ситуация, при которой ЕС, а не США, пришлось доказывать, что примененные ГМО наносят вред здоровью человека. ЕС не смог доказать вред гормонов роста, но, тем не менее, запрет на ввоз мяса из США не был снят. В результате в 1996 году США подали на ЕС в суд ВТО, который приговорил Европейский союз к уплате штрафа в размере 117 миллионов долларов за каждый год установленного запрета ¹.

Еще более показательным примером является прецедент, связанный экспортом детского питания компании «Гербер» в Гватемалу. Туда в 1980 году начались поставки детского питания, которое необходимо было разводить водой. В это же самое время ЮНИСЕФ издал доклад, согласно которому из-за плохого качества воды в мире ежегодно умирает около 1,5 миллионов детей. После издания данного доклада Всемирная организация здравоохранения в 1981 году издала «Международный кодекс по продаже продуктов, заменяющих материнское молоко», предостерегавший от идеализирования искусственного детского питания и предписывавший размещать на детском питании информацию о преимуществах материнского молока. В результате в 1988 году в Гватемале был принят соответствующий закон, детская смертность снизилась, а ООН признала пример этой страны как образцовый. Однако компания «Гербер» через США оказала давление на Гватемалу в ВТО, в результате чего в принятый закон была внесена поправка, согласно которой его действие распространялось только на детское питание, производимое в стране. Так как Гербер свою продукцию в Гватемалу импортировала, закон никоим образом не затронул ее интересы ².

¹ ЕС – approval and marketing of biotech products, in: WTO Dispute Settlement: One page case summaries, p. 118. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds291_e.htm.

² Wandel, Alexandra; Mittler, Daniel: die WTO im Dienste der Konzerne – Beispiele und Alternativen, в: Bello, Walden; Shiva, Vandana (2003): Die Umwelt in der Globalisierungsfalle. Hamburg. – С. 141.

Таким образом, можно сделать вывод, что членство России в ВТО связано с большим количеством рисков. В условиях, которые могут сложиться для России как члена ВТО, российский бизнес не получит существенных преимуществ ввиду жесткой конкуренции со стороны крупных представителей зарубежного бизнеса, подпитываемой мотивацией иностранных партнеров инвестировать в российскую экономику; адаптации законодательства под интересы развитых стран и транснациональных корпораций; наличием у России недостаточного количества рычагов влияния на принимаемые в рамках ВТО решения.

В этой ситуации российский бизнес оказывается предоставленным самому себе и уже не сможет полагаться на поддержку со стороны государства. Логичным ответом на вызовы, связанные с членством России в ВТО, является повышение конкурентоспособности российских предприятий среднего и крупного бизнеса, для чего необходимо изучение зарубежного управленческого опыта и технологий. Интересным для России управленческим опытом, достаточно распространенным в мировой практике, является формирование стратегических альянсов.

Существует множество определений понятия «стратегический альянс». Так, в электронной энциклопедии экономиста указано, что стратегический альянс — это соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодействующих стратегических ресурсов компаний³. Согласно другому определению, стратегический альянс — это объединение экономического, технологического, научного, кадрового потенциала компаний, захвата сложившегося рынка, освоения новых сегментов или создания нового рынка, повышения эффективности деятельности через кооперацию и так далее⁴.

В рамках данной работы наиболее уместным считаем следующее определение: стратегический альянс — это объединение бизнес-структур на основе договорных обязательств, формируемое для достижения совместных целей, связанных с получением конкурентных преимуществ, технологий, прибылей и т. д. каждым из участников объединения.

Первоначально формирование стратегических альянсов было эффективным средством, позволявшим предприятиям среднего бизнеса успешно выживать в условиях жесткой конкуренции с представителя-

³ Grandars электронная энциклопедия экономиста — <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/strategicheskiy-alyans.html>.

⁴ Павлов П. В. Стратегические альянсы ТНК — новая форма транснациональной экономики, 2003, С. 221.

ми крупного бизнеса. Кроме того, альянс позволял каждому из участников объединения преодолевать торговые ограничения и проникать на новые рынки сбыта продукции и услуг.

Сегодня стратегические альянсы рассматривают в качестве одного из способов поддержания конкурентного баланса. Это обусловлено тем, что на смену традиционной модели конкурентоспособности, согласно которой основной целью для бизнес-структуры является поглощение или устранением конкурентов, приходит новая модель, в основе которой заложены перспективны на сотрудничество и кооперацию. Так, «...переход транснациональных корпораций от конкуренции к сотрудничеству объясняется прежде всего снижением темпов экономического роста и падением темпов роста производительности труда, что опасно для ТНК прежде всего с точки зрения возможной утраты позиций в мировой экономике»⁵.

Стратегические альянсы формируются с целью достижения конкурентных преимуществ и/или получения выгод, которые то или иное предприятие не в состоянии получить в одиночку.

На сегодняшний день наиболее распространенными являются следующие формы стратегических альянсов:

1. Альянс равных партнеров — когда все участники одинаково сильны или одинаково слабы. Данный вид альянсов заключается между организациями, не превосходящими друг друга в финансовом, ресурсном или любом другом плане. Типичными примерами таких альянсов являются АТТ-Philips и GM-Toyota⁶. В основном подобные альянсы формируются для поддержания или укрепления конкурентных преимуществ каждого из участников альянса. В рамках данного вида альянсов важное место занимает проблема распределения получаемых выгод и разработка правил функционирования альянса, закрепляемых в уставном документе. Подобные альянсы отличаются относительной стабильностью и продолжительностью функционирования, в основе которых лежит равенство ресурсов и власти, которыми обладают каждый из участников объединения. Стратегические альянсы, формируемые организациями, не располагающими большими ресурсами и властью, создаются с целью выживания. Зачастую члены такого альянса становятся одним юридическим лицом.

⁵ Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: Изд-во Юнити-Диана, 2002.

⁶ Atul Parvatiyar Towards a Theory of Business Alliance Formation, 1993. — P. 71–88.

2. Смешанный альянс – союз сильных и слабых партнеров. Данные альянсы формируются партнерами с различной степенью влияния на рынок. Этот вид альянсов, как правило, формируется в тех случаях, когда один из партнеров доминирует в определенном сегменте рынка или владеет передовыми технологиями или доступом к таковым. Примерами такого рода альянсов являются объединения IBM-Rolm и Olivetti-Line⁷. Основной и самой сложной проблемой, решаемой в рамках данного вида альянсов, является степень автономии слабых участников союза. Однако зачастую функционирование смешанного альянса заканчивается поглощением слабых партнеров. Поэтому стабильное и продолжительное функционирование смешанных альянсов возможно только тогда, когда отношения между сильными и слабыми партнерами строятся на принципе справедливости⁸.

В настоящее время стратегические альянсы являются наиболее эффективными формами корпоративного объединения представителей крупного бизнеса. В рамках стратегических альянсов наиболее успешно решаются оперативные, тактические и стратегические задачи макроэкономического развития, что обусловлено рядом преимуществ стратегических альянсов перед другими формами объединения предприятий. Данные преимущества обусловлены следующими критериями формирования стратегических альянсов:

1. В рамках альянса разрабатываются стратегически значимые цели его деятельности, в достижение которых вовлечен каждый из участников объединения.

2. В рамках стратегического альянса достигаются взаимные выгоды, приобретаемые всеми членами альянса.

3. Взаимные выгоды достигаются за счет системного эффекта, обеспечение которого невозможно при осуществлении других видов деятельности предприятий.

Выделяются два основных метода формирования стратегических альянсов: интеграция и диверсификация. Метод интеграции предполагает усиление позиции компаний на уже освоенных рынках, в то время как метод диверсификации предполагает освоение предприятием новых видов деятельности. Как показывает практика, граница между этими двумя, по сути, противоположными методами условна. Процессы формирования стратегических альянсов зачастую сочетают в себе элементы интеграции и диверсификации.

⁷ Kathryn Rudie Harrigan *Joint Ventures, Alliances, and Corporate Strategy*, 2003, P. 237.

⁸ Turpin D. *Strategic Alliance with Japanese Firms: Myths and Realities*, *Long Range Planning*. – 1993. – № 4. – P. 11–15.

Успешное функционирование таких объединений достигается за счет тщательной подготовки процедуры формирования стратегических альянсов, осознания единства интересов и стратегических целей партнеров, а также определения границ партнерских отношений в рамках альянса.

Процесс формирования стратегических альянсов основывается на стратегиях развития потенциальных участников объединения. Руководители компаний-участников будущего стратегического альянса оценивают, насколько формируемый стратегический альянс соответствует целям организации и как вписывается концепция его развития в стратегию развития компании, а также вписывается ли компания в план мероприятий по реализации разрабатываемой стратегии.

Процесс формирования стратегических альянсов, как правило, включает в себя три этапа:

1. Разработка стратегии компанией-инициатором создания альянса.
2. Анализ потенциальных участников стратегического альянса.
3. Переговорный процесс и заключение соглашения.

Стратегия альянса отражает общие точки соприкосновения стратегий компаний-участников. Отсюда вытекает необходимость оценки положения той или иной компании на рынке, анализа ее сильных и слабых сторон, идентификация угроз для развития компании, а также оценка состояния конкурентов и их влияния на сектор рынка, являющейся целевым для формируемого альянса. Результатом данных мероприятий становится выработка целей, которые впоследствии лягут в основу стратегии альянса. Кроме того, разрабатывается план мероприятий по непосредственному формированию стратегического альянса. Данный план — документ, в котором определяется ряд задач, график их выполнения, а также финансовые, трудовые, информационные и другие ресурсы, необходимые для успешной реализации процесса формирования стратегического альянса.

Стратегия развития является основой для разработки системы стратегического планирования и управления производством и реализацией продукции стратегических альянсов. Стратегия развития альянсов включает в себя комплекс целей, достижение которых необходимо для получения конкурентных преимуществ.

Условиями успешного функционирования стратегических альянсов является умение руководства грамотно оценивать результаты функционирования альянса, проводить точный анализ условий, сложившихся на рынке, анализировать варианты дальнейшего развития ситуации. В со-

ответствии с результатами проведения данных мероприятий стратегия альянса обновляется, определяются соответствующие тактические и оперативные цели, достижение которых также необходимо для обеспечения успешного функционирования стратегического альянса.

Таким образом, стратегические альянсы стали за рубежом классической формой сотрудничества предприятий среднего и крупного бизнеса. Существуют стратегические альянсы, в деятельности которых принимают участие и российские компании. Например, ОАО «Газпром» входит в состав стратегических альянсов предприятий нефтегазовой отрасли (например, альянс с итальянской компанией «Эни» с целью осуществления совместных геологоразведочных работ и освоения месторождений газа и нефти в Астраханской области)⁹.

Вместе с тем, масштаб участия российского бизнеса в стратегических альянсах невелик. Так, в Европе насчитывается около восьмисот стратегических альянсов. В России количество подобных объединений на порядок ниже¹⁰. Одной из причин сложившейся ситуации является недостаток опыта российских предприятий в создании стратегических альянсов. Экономические реформы, имевшие место в девяностые годы в России, лишь создали предпосылки для формирования простейших видов стратегических альянсов. В Европе к этому времени уже был накоплен значительный практический опыт формирования альянсов и управления их деятельностью.

Другой причиной слабой распространенности стратегических альянсов в российской экономике являются не столько экономические, сколько поведенческие факторы. Формирование стратегических альянсов основывается на взаимном доверии их участников. В связи с этим представителям компаний-участников следует соблюдать баланс интересов компаний, для чего необходимы дипломатические навыки, умение ставить себя на место партнера и смотреть на ситуацию с его точки зрения. Российские предприятия, относительно недавно вышедшие из условий экономической и административной борьбы за ресурсы и рынки сбыта и закончившие накапливать первоначальный капитал, не готовы в полной мере выстраивать сложные доверительные отношения. «...большая открытость со стороны русских менеджеров помогла бы им. В США бизнес стремится к открытости, а не к утаиванию или искаже-

⁹ Годовой отчет ОАО «Газпром» за 2012 год. – С. 61.

¹⁰ Зобов А. Стратегические альянсы и продуктовые стратегии корпораций // Маркетинг. – 2005. – № 6 (85). – С. 68.

нию информации о намерениях или продукции. В совместном бизнесе для принятия правильных решений требуется уважать общие интересы»¹¹.

Таким образом, такая форма сотрудничества, как стратегические альянсы, могла бы стать основой для российского бизнеса в рамках членства России в ВТО. При этом важно формировать альянсы как между российскими компаниями, так и с иностранными партнерами. Альянсы российских предприятий позволят каждому из участников объединения выстоять в конкурентной борьбе с крупными игроками из-за рубежа, в то время как альянсы с зарубежными партнерами открывают доступ на новые рынки сбыта товаров и услуг, а также позволяют накопить опыт в области формирования и развития альянсов. Помимо этого, альянс с иностранными бизнес-структурами открывает перед российским бизнесом возможность глубже интегрироваться в мировую бизнес-культуру и лучше понять механизм функционирования бизнеса за рубежом. Проецирование полученного позитивного опыта на российскую практику также позволит национальному бизнесу повысить свою конкурентоспособность. При этом одна и та же компания может принимать участие сразу в нескольких стратегических альянсах, что соответствует проявившейся после мирового кризиса тенденции создания так называемых сетей стратегических альянсов.

Стратегические альянсы в рамках членства в ВТО помогут России не превратиться в сырьевой придаток, где царит инвестиционный вакуум, а собственное производство полностью вытеснено иностранным импортом, а напротив позволит установить крепкие деловые отношения с представителями среднего и крупного бизнеса в мире, в максимальной степени интегрироваться в международные бизнес-процессы, а также повысить конкурентоспособность российского бизнеса.

Используемые источники

1. EC – approval and marketing of biotech products, in: WTO Dispute Settlement: One page case summaries http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds291_e.htm/
2. Wandel, Alexandra; Mittler, Daniel: die WTO im Dienste der Konzerne – Beispiele und Alternativen, в: Bello, Walden; Shiva, Vandana (2003): Die Umwelt in der Globalisierungsfalle. Hamburg.
3. <http://www.grandars.ru>.
4. Павлов П.В. Стратегические альянсы ТНК – новая форма транснациональной экономики, 2003.

¹¹ В России возникает особый стиль русского менеджмента. Интервью с Ш. Паффер // Управление персоналом. – 2001. – № 10. – С. 7.

5. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: Изд-во Юнити-Диана, 2002.
6. Atul Parvatiyar Towards a Theory of Business Alliance Formation, 1993.
7. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: Изд-во Юнити-Диана, 2002.
8. Atul Parvatiyar Towards a Theory of Business Alliance Formation, 1993
9. Kathryn Rudie Harrigan Joint Ventures, Alliances, and Corporate Strategy, 2003
10. Turpin D. Strategic Alliance with Japanese Firms: Myths and Realities, Long Range Planning, 1993.
12. Годовой отчет ОАО «Газпром» за 2012 год.
13. Зобов А. Стратегические альянсы и продуктовые стратегии корпораций // Маркетинг. — 2005. — № 6 (85). — С. 68.
14. В России возникает особый стиль русского менеджмента. Интервью с Ш. Паффер // Управление персоналом. — 2001. — № 10.

Курбанов М. М.

аспирант Московского государственного института
международных отношений (Университета) МИД России
e-mail: merdan.kurbanov@gmail.com

Специфика экономического развития стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива

В статье рассматриваются основные динамические и структурные аспекты экономического развития шести аравийских монархий, образующих Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива. В статье представлены ключевые показатели развития стран, исследована роль этих государств в формировании политической и экономической ситуации в на Ближнем Востоке и в Средней Африке. Выделены наиболее вероятные перспективы будущего развития стран, входящих в Совет сотрудничества, с учетом зависимости их национальных экономик от добычи и экспорта углеводородного сырья.

Ключевые слова: Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, страны-экспортеры нефти и газа, эффективно-ориентированная экономика, торгово-экономическое сотрудничество.

Kurbanov M. M.

postgraduate student of the Moscow State Institute
of International Relations (University) MFA of Russia

Specifics of economic development of the countries entering into Council of cooperation of the Arab states of the Persian Gulf

In article the main dynamic and structural aspects of economic development of six Arabian monarchy forming Council of cooperation of the Arab states of the Persian Gulf are considered. Key indicators of development of the countries are presented in article, the role of these states in formation of a political and economic situation in the Middle East and in Central Africa is investigated. The most probable prospects of future development of the countries entering Council of cooperation taking into account dependence of their national economies from production and export of hydrocarbonic raw materials are allocated.

Keywords: Gulf Cooperation Council, efficiency-driven economy, Bahrain, Kuwait, Qatar, Oman, United Arab Emirates, Saudi Arabia, oil and gas export countries, trade and economic cooperation.

В 1981 году на фоне происходящих мировых трансформаций, исламских революций и усилении роли западных стран арабскими не-

фтяными монархиями была создана международная субрегиональная организация – Совет сотрудничества арабских государств.

В организацию вошли шесть арабских стран, агломерацию которых принято неофициально именовать как «аравийская шестёрка»¹, официальное международное название организации определяется как Совет сотрудничества арабских государств² (в европейском прочтении в названии конкретизируется локализация этого альянса – арабские государства Персидского залива).

Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) включает следующие страны: Кувейт, Катар, Бахрейн, Оман, Саудовская Аравия, Объединённые Арабские Эмираты. За более чем тридцатилетнюю историю своего существования ССАГПЗ с одной стороны стал значимым политическим актором, определяющим экономико-политическую ситуацию на Ближнем Востоке, и одним из ведущих мировых экономических агентов, который в значительной мере влияет на структуру и динамику международного взаимодействия в сфере распределения сырьевых ресурсов. Но при этом само функционирование и эволюционирование ССАГПЗ характеризуется достаточным множеством парадоксов, в частности стоит выделить:

- высокое технологическое развитие рассматриваемых стран среди всего остального арабского мира,
- наличие значительного образовательного и научного потенциала,
- полное отсутствие демократических основ и одноимённых ценностей в общественном взаимодействии,
- значительная зависимость от экономического сотрудничества с западным миром;
- стремление использовать против запада различные экономические санкции;
- изменения во внутривосточных процессах, связанные с трансформацией социальной, экономической и властной структуры.

Произошедшие в недавнем прошлом политические события на Ближнем Востоке, имевшие далеко идущие последствия, а также сфор-

¹ См., например: Суворов А.В. Отечественная историография политики США в отношении Саудовской Аравии (90-Е гг. XX – начало XXI в.) // Вестник Адгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2011. – № 4. – С.123–132.

² Совет сотрудничества стран Залива – Gulf Cooperation Council (GCC).

мировавшие комплекс проблем, которые не решены и по настоящее время, отразились на экономической ситуации в регионе. Страны ближневосточного региона принято классифицировать в две основные группы ³:

1) страны-экспортеры нефти и сырьевых ресурсов (в эту группу входят собственно государства Персидского залива, которые образуют Совет сотрудничества арабских государств, а также Алжир, Ирак и Иран);

2) страны-импортёры нефти и сырьевых ресурсов (в эту группу включены Египет, Иордания, Ливан, Марокко, Сирия, Тунис).

Потенциал стран Ближнего Востока, в том числе и стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, по-прежнему оценивается на мировом экспертном уровне достаточно высоко. В частности, страны-экспортеры сырьевых ресурсов региона MENA ⁴, к каковым в первую очередь относятся ССАГПЗ, обладают 70% разведанных запасов нефти в регионе и 50% доказанных запасов. Доходы стран-экспортеров от продажи нефти и газа составляют порядка 70% общего объема экспорта в регионе и порядка 80% доходов генерализованного национального бюджета.

Ниже в таблице 1 представлена динамика производства и экспорта углеводородов в натуральном выражении за 2008–2013 гг., а также динамика государственных доходов от производства и экспорта углеводородного сырья по ССАГПЗ и странам-экспортёрам нефти и сырьевых ресурсов, расположенных в ближневосточном регионе.

Очевидно, что если по региону MENA в целом производство и экспорт углеводородов за последние шесть лет показывает снижение в среднем на 2% (в 2013 году к 2008 году), то в ССАГПЗ производство и экспорт углеводородов (в условно-натуральном выражении) за аналогичный период показывает прирост практически на 8%.

В свою очередь государственные доходы от производства и экспорта углеводородов в ССАГПЗ показывают практически трехкратно опережающий прирост по сравнению с аналогичными показателями региона MENA в целом. Соответственно в ССАГПЗ прирост государственных доходов от производства и экспорта углеводородов составил

³ См., например: IIF Regional Over view on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by Garbis Iradian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. – 2013. – October.

⁴ Страны MENA или регион MENA (от англ. Middle East & North Africa, страны Ближнего Востока и Северной Африки).

Таблица 1

Динамика производства, экспорта углеводородов и государственные доходы от экспорта углеводородов в ССАГПЗ и странах МЕНА, за 2008 – 2013 гг.⁵

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Прирост период, %
Производство и экспорт углеводородов, млн. баррелей в день (усредненное значение)							
Бахрейн	0,18	0,18	0,18	0,19	0,17	0,2	11,1
Кувейт	2,68	2,26	2,31	2,66	2,98	3,04	13,4
Оман	0,67	0,71	0,76	0,78	0,82	0,84	25,4
Катар	0,79	0,79	0,82	0,81	0,77	0,74	-6,3
Саудовская Аравия	9,2	8,18	8,17	9,31	9,83	9,73	5,8
ОАЭ	2,57	2,32	2,33	2,51	2,61	2,74	6,6
Итого по ССАГПЗ	16,09	14,44	14,57	16,26	17,18	17,29	7,5
Страны-экспортеры МЕНА	25,69	23,67	23,78	24,35	25,45	25,24	-1,8
Вклад ССАГПЗ, в %	62,6	61,0	61,3	66,8	67,5	68,5	5,9
Государственные доходы от производства и экспорта углеводородов, млрд. долл. США							
Бахрейн	6,1	3,8	4,9	6,6	6,5	6,7	9,8
Кувейт	73,7	57,6	69,6	103,5	109,3	108	46,5
Оман	23,3	13,9	18,9	26,2	31,2	30,7	31,8
Катар	22	22,8	26,6	42,1	46,2	44,4	101,8
Саудовская Аравия	262,5	116	179	276,3	296	275,4	4,9
ОАЭ	98,2	46,9	63,6	98,5	107,8	109,2	11,2
Итого по ССАГПЗ	485,8	261	362,6	553,2	597	574,4	18,2
Страны-экспортеры МЕНА	655,4	372,1	511,2	699,7	737,6	699,1	6,7
Вклад ССАГПЗ, в %	74,1	70,1	70,9	79,1	80,9	82,2	8,0

порядка 18,2%, в то время как аналогичный показатель по региону МЕНА составил всего 6,7% за рассматриваемый период с 2008 по 2013 год. Таким образом, за шесть лет вклад ССАГПЗ в валовое производство углеводородов на экспорт увеличился на 5,9% (с 62,6% в 2008 году до 68,5% в 2013 году). В свою очередь вклад ССАГПЗ в суммарные государственные доходы от экспорта углеводородов вырос на 8% за этот же период (с 74,1% в 2008 году до 82,2% в 2013 году).

Если рассматривать динамику экономических показателей ССАГПЗ за последние шесть лет в сравнении с совокупными региональными показателями, то можно отметить, что в ССАГПЗ наблюда-

⁵ Составлено и рассчитано автором с использованием источника: IIF Regional Overview on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by Garbis Iradian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. – 2013. – October. – P. 35–36.

ется большой темп прироста стоимости номинального ВВП и положительного сальдо платёжного баланса при меньшем темпе прироста государственного долга по сравнению с аналогичными показателями в регионе MENA. Ниже в таблице 2 дана динамика показателей экономического развития региона MENA и ССАГПЗ за 2008–2013 гг.

Таблица 2

Показатели экономического развития ССАГПЗ и региона MENA, за 2008 – 2013 гг., млрд. долл. США⁶

Показатель	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		Прирост период, %	
	ССАГПЗ	MENA	ССАГПЗ	MENA	ССАГПЗ	MENA	ССАГПЗ	MENA	ССАГПЗ	MENA	ССАГПЗ	MENA	ССАГПЗ	MENA
ВВП (номинальный)	1180	2325	961	2067	1141	2428	1450	2821	1586	2987	1645	3056	39,4	31,4
Платежный баланс	253	364	63	61	150	189	340	415	403	435	354	347	39,9	-4,7
Государственный долг	178	721	203	716	221	844	264	950	289	1055	299	1223	68,0	69,6

Итак, за рассматриваемый период стоимость номинального ВВП, произведённого в ССАГПЗ, увеличилась в среднем на 39,4%, в то время как по региону MENA прирост данного показателя составил не более 32% в 2013 году по сравнению с 2008 годом. Платёжный баланс и ССАГПЗ, и региона MENA на всем протяжении анализируемого периода показывает положительное сальдо. Но при этом в ССАГПЗ прирост положительного сальдо платёжного баланса составляет порядка 40%, в то время, как по региону MENA аналогичный показатель снизился практически на 5% (в 2013 году по сравнению с 2008 годом).

Государственный долг и в ССАГПЗ, и в регионе MENA значительно увеличился за шесть лет. Но при этом темпы прироста государственного долга составляют по странам, входящим в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, порядка 68%, в то время как по региону MENA практически 70%, что при меньшем темпе прироста стоимости созданного регионом MENA ВВП может быть интерпретировано лишь в негативном аспекте. Таким образом, с одной стороны страны, входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, показывают существенную ресурсозависимость, но с

⁶ Составлено и рассчитано автором с использованием источника: IIF Regional Over view on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by Garbis Iradian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. – 2013. – October. – P. 35–36.

другой стороны экономическое развитие ССАГПЗ характеризуется опережающим ростом, что позволяет определить тип экономики этих стран как эффективно-ориентированная экономика.

Эффективно-ориентированная экономика (efficiency-driven economy) представляет собой такой тип экономики, который с макроэкономической точки зрения характеризуется использованием как ценовой, так и ценностной конкуренцией, в рамках данного типа экономики национальные производственные и сервисные фирмы формируют свою конкурентоспособность не только за счёт обладания и использования базовых факторов производства, но и за счёт эффективной организации деятельности, основанной на накоплении знаний и способности максимизировать экономические и неэкономические выгоды из существующих технологий.

Говоря об эффективно-ориентированной экономике, которая сформирована в странах, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, необходимо отметить, что такая экономика рассматривается как переходная или транзитивная. И особенность данного типа экономики состоит в том, что выгоды (в первую очередь экономические) используются для продуцирования сложных наукоёмких методов и технологий производства продукции, это позволяет наращивать уровень фундаментальных и прикладных знаний для обеспечения национальной конкурентоспособности на мировых рынках.

Диверсификация социально-экономического развития объективно имеет место быть во всех странах, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, в частности, на это указывает значительный темп прироста неуглеводородного сектора в создании национального ВВП. Но наибольшие темпы прироста неуглеводородного сектора в создании стоимости национального ВВП прослеживаются в четырёх странах, входящих в ССАГПЗ: Саудовской Аравии, Объединённых Арабских Эмиратах, Катаре и Кувейте (см. рисунок 1).

Стоит отметить, что страны, входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, укрепляют свои мировые позиции и за счёт увеличения объёмов инвестиций в иностранные активы. На рисунке 2 представлена динамика стоимости чистых зарубежных активов ССАГПЗ за рассматриваемый период.

Очевидно, что стоимость зарубежных чистых активов стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, увеличилась на 71,4% за последние шесть лет, в то время как в совокупности по странам-экспортёрам MENA прирост стоимости чистых иностранных активов составил не более 62% за рассматриваемый пе-

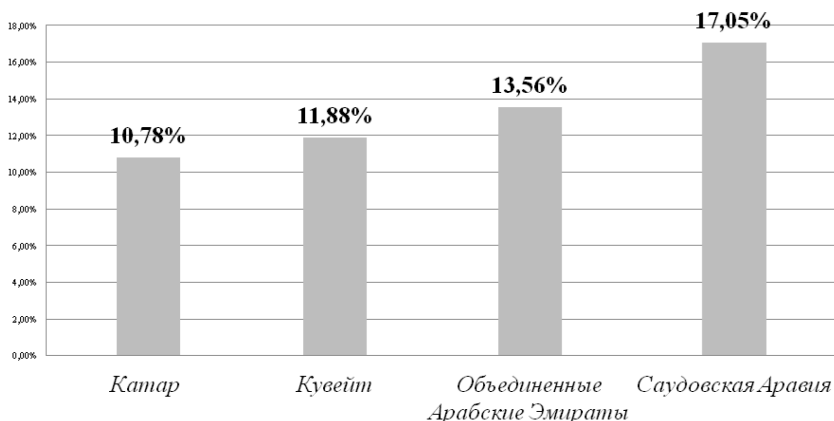


Рис. 1. Среднегодовые темпы прироста неуглеводородного сектора в создании национального ВВП отдельных стран, входящих в ССАГПЗ ⁷

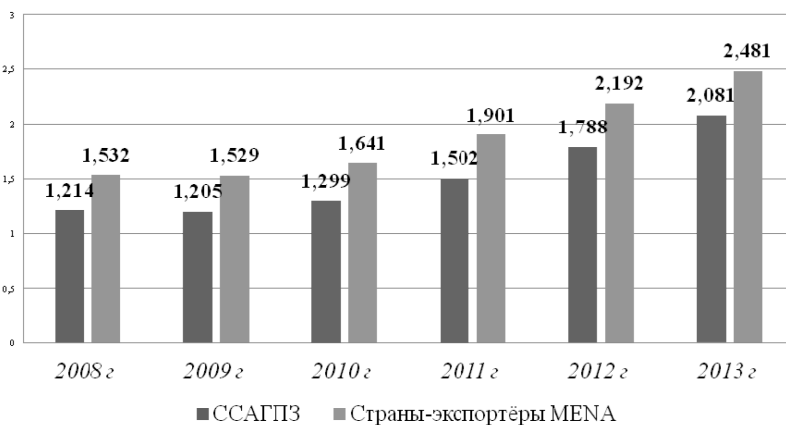


Рис. 2. Динамика стоимости иностранных чистых активов ССАГПЗ и стран-экспортёров нефти и газа региона MENA за 2008 – 2013 гг., млрд. долл. США ⁸

⁷ Составлено и рассчитано автором с использованием источника: IIF Regional Over view on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by GarbisIradian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. – 2013. – October.

⁸ Составлено и рассчитано автором с использованием источника: IIF Regional Over view on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by GarbisIradian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. – 2013. – October. – P. 35–36.

риод. Стоит отметить, что в отдельных странах ССАГПЗ темпы прироста стоимости чистых иностранных активов превышали среднее расчётное значение.

Так, например, прирост стоимости чистых иностранных активов, принадлежащих Кувейту, составил порядка 74% за анализируемый период, а стоимость иностранных чистых активов, принадлежащих Катару и Оману, увеличилась практически в 2,4 раза за этот же период. При этом стоимость чистых иностранных активов, принадлежащих лидерам ССАГПЗ (Саудовской Аравии и Объединённым Арабским Эмиратам), увеличилась не более чем в 1,6 раз к 2013 году (по сравнению с 2008 годом).

Фактически, можно говорить о том, что страны ССАГПЗ формируют от 79,2% (в 2008 году) до 83,9% (в 2013 году) всей стоимости иностранных чистых активов, принадлежащих странам-экспортёрам региона MENA (см. ниже рисунок 3).

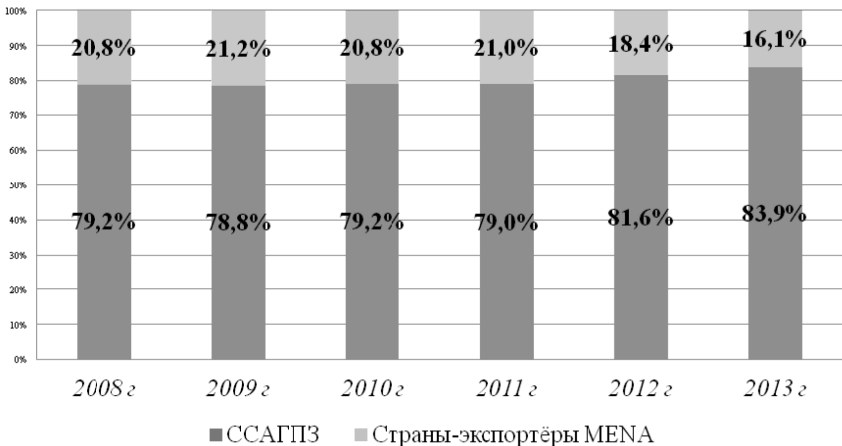


Рис. 3. Вклад ССАГПЗ в создание чистых иностранных активов (по странам-экспортёрам нефти и газа региона MENA)⁹

Необходимо обратить внимание на то, что четыре страны, а именно Саудовская Аравия, Объединённые Арабские Эмираты, Катар, Кувейт, формируют порядка 80,8% от общей стоимости иностранных чистых активов по странам-экспортёрам региона MENA, и более чем 96% стоимости иностранных чистых активов ССАГПЗ.

⁹ Составлено и рассчитано автором с использованием источника: IIF Regional Overview on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by Garbis Irdian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. – 2013. – October. – P. 35–36.

Рассматривая особенности торгово-экономических отношений стран ССАГПЗ с внешним миром, можно отметить, что в основе этих отношений лежит торговля сырьевыми ресурсами: нефтью и газом. В этом аспекте странами ССАГПЗ заключены соглашения о режиме наибольшего благоприятствования во внешней торговле с ведущими импортерами сырьевых ресурсов: США, Европейским Союзом, Китаем, Японией. Страны, входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, в данном случае рассматриваются как экономически привлекательные внешнеторговые партнёры. Но кроме торговли сырьевыми ресурсами экономическая привлекательность стран ССАГПЗ формируется и за счёт высокой инвестиционной активности, и за счёт быстрорастущего внутреннего потребительского рынка, характеризующегося высокой платежеспособностью.

Необходимо особо отметить, что потребительский спрос на внутреннем рынке стран ССАГПЗ удовлетворяется преимущественно за счёт импорта продукции из регионов, представляющих стратегический интерес для рассматриваемых стран. В настоящее время основной поток импорта товаров народного потребления на внутренние рынки стран ССАГПЗ обеспечивается западными странами, в то время как доля внутрирегиональной торговли и покрытие потребностей внутреннего рынка за счёт национального производства остаётся достаточно низкой.

В достаточной степени успешно страны ССАГПЗ сотрудничают с межстрановыми экономической-политическими агломерациями. В частности, с 2005 года страны ССАГПЗ ведут активную работу по созданию зоны свободной торговли со странами, входящими в MERCOSUR. Не менее активно страны ССАГПЗ сотрудничают со странами АСЕАН. К настоящему времени между странами ССАГПЗ и странами АСЕАН заключено несколько межправительственных соглашений о экономическом и культурном сотрудничестве.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что страны, входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, достаточно чётко и в то же время относительно оптимально с геополитической точки зрения определяют специфику положения региона на международной арене. При этом неоспорима ведущая роль стран ССАГПЗ в социально-экономическом развитии региона с учётом его торгового потенциала, основанного как на значительном запасе сырьевых ресурсов, так и на значительном резерве наукоемкости и технологичности. Представляется, что столь успешный торговый партнёр, каковым является Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, весьма важен в стратегическом и тактическом плане

для обеспечения развития внешней торговли и межгосударственного экономико-политического всем ведущим мировым державам, в том числе и Российской Федерации.

Используемые источники

1. Бжезинский З. Выбор: Мировое господство или глобальное лидерство. — М.: Международные отношения, 2005.
2. Ближний Восток в современном мире: Сб. статей. — М., 2010.
3. Игнатьева Е.Н. История создания СОВЕТА сотрудничества арабских государств Персидского Залива, и его роль в мировой экономике // Проблемы экономики. — 2009. — № 1. — С. 128–133.
4. Селянина Ю.Г. Малые и средние экономики Ближнего Востока и Северной Африки в условиях мирового финансового кризиса // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3. — С.100–103.
5. Суворова А.В. Отечественная историография политики США в отношении Саудовской Аравии (90-е гг. XX — начало XXI в.) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. — 2011. — № 4. — С. 123–132.
6. IIFRegionalOverview on Middle East and North Africa. «Arab Spring» Countries Struggle, GCC Prospects Favorable // Prepared by GarbisIradian and George T. Abed Middle East and Africa Department, Institute of International Finance. — 2013. — October. — 42 p.

Лясников Н. В.

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

Дудин М. Н.

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

Филина С. Ю.

аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: foks_21@mail.ru

Стимулы инновационного развития хозяйствующих субъектов в предпринимательском секторе

В статье раскрывается содержание основных факторов и условий, обеспечивающих способность и стимулы современных хозяйствующих субъектов к инновационному росту в соответствии с поставленными национальными приоритетами социально-экономического развития.

Ключевые слова: факторы, условия, драйверы интенсивного инновационного роста, высокотехнологичный сектор, конкурентоспособность, ключевые компетенции хозяйствующих субъектов, механизм интенсивно-инновационного развития

Lyasnikov N. V.

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

Dudin M. N.

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

Filina S. Ju.

postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship

Incentives of innovative development of managing subjects in an entrepreneurial sector

In reviews the maintenance of major factors and the conditions providing ability and incentives of modern managing subjects to innovative growth in compliance with put national priorities of social and economic development reveals.

Keywords: *factors, conditions, drivers of intensive innovative growth, hi-tech sector, competitiveness, key competences of managing subjects, mechanism of intensive and innovative development*

В декабре 2011 года В.В. Путин (на тот момент Председатель Правительства Российской Федерации) утвердил Стратегию инновационного развития страны до 2020 года (Стратегия 2020). С учетом данной Стратегии были поставлены абсолютно решаемые задачи, связанные с ростом и расширением высокотехнологического сектора – к 2020 году планируется:

- увеличить долю указанного сектора в формировании ВВП практически более чем в 2 раза (с 11% до 20%);
- увеличить долю в выпускаемой высокотехнологической промышленной продукции примерно в 6 раз;
- увеличить долю инновационно активных предприятий более чем в 4 раза (с 9% до 40–50%).

При этом априорно понимается, что высокотехнологичный сектор в первую очередь будет развиваться за счет секторов авиакосмической, ядерной (атомной) промышленности и за счет био-, нано-технологий, включая сектор информационно-коммуникационных технологий. Таким образом, к настоящему времени стоит задача не столько поиска направлений развития, сколько поиска драйверов интенсивно-инновационного роста хозяйствующих субъектов реального сектора экономики.

Драйверы интенсивно-инновационного роста хозяйствующих субъектов (предпринимательских и корпоративных структур) – это стимулы, которые обеспечивают поступательное развитие, формирующееся за счет способностей внутренней среды указанных субъектов использовать возможности (сигналы) внешней среды и преобразовывать их в факторы стратегической устойчивости и конкурентоспособности.

Стоит отметить, что не каждый хозяйствующий субъект обладает мотивацией и способен распознать стимулы, обеспечивающие интенсивно-инновационный рост, следовательно, стоит задача поиска и идентификации драйверов указанного роста, которые бы обеспечивали устойчивость стратегического развития на микро-уровне и устой-

чивость социально-экономического развития на макро-уровне. В этом аспекте наиболее правильным мы считаем подход, основанный на дифференциации сред роста и развития, разделении их на внешнюю среду (которая собственно и образует возможности) и внутреннюю среду (которая собственно и образует способности корпоративных и предпринимательских структур)¹.

Внешняя среда деятельности (функционирования и развития) хозяйствующих субъектов, с одной стороны, характеризуется непостоянством, способностью к быстрой смене состояний (от умеренной до критической нестабильности). Но с другой стороны, внешняя среда открывает те самые возможности для предпринимательских и корпоративных структур, которые необходимы последним для реализации своих стратегий роста и развития. Внешняя среда формирует для хозяйствующих субъектов не только возможности роста и развития, хотя это немаловажно, в первую очередь внешняя среда позволяет хозяйствующим субъектам налаживать межфирменные связи, которые на практике представляют собой межфирменную кооперацию.

В современных условиях межфирменная кооперация представляет собой альтернативу структурной организации деятельности современных хозяйствующих субъектов и в большинстве случаев рассматривается как сетизация — новый феномен в теории управления и менеджменте. Данный феномен основывается на интеграции нескольких основных теоретических концепций, объясняющих специфику развития и поведения предпринимательских и корпоративных структур во внешней среде (теория транзакционных издержек, ресурсная теория, знаниевая и отношенческая концепции).

С одной стороны, предпринимательская или корпоративная структура есть открытая динамическая система, стратегическая устойчивость которой не может быть достигнута за счет способностей к полному самообеспечению. С другой стороны, современным хозяйствующим субъектам не обязательно стремиться к полному самообеспечению, поскольку все хозяйствующие субъекты развиваются в условиях открытого рынка, что предопределяет наличие межфирменных взаимодействий (научный, технический, ресурсный обмен и т.д.). Поэтому существующий в рамках взаимодействия хозяйствующих субъектов обмен служит и источником получения ими экономических выгод, и источником формирования этими субъектами конкурентных преимуществ.

¹ 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.

С точки зрения практики управления хозяйствующими субъектами межфирменная кооперация представляет собой одно из ключевых условий, обеспечивающих устойчивость развития на макро- и микроуровне. Межфирменная кооперация позволяет хозяйствующим субъектам получать следующие основные выгоды:

- взаимовыгодные партнерские отношения, которые могут быть реализованы как в горизонтальной плоскости, так и в вертикальной плоскости. Партнерские отношения между хозяйствующими субъектами ранее всегда основывались на экономическом обмене, но в современных условиях превалирующим становится технологический, научный и социальный обмен;
- взаимовыгодные партнерские отношения могут характеризоваться условной зависимостью и условной независимостью, но при этом основной характеристикой современных партнерских отношений хозяйствующих субъектов становится синергия, т.е. умножение получаемых в результате кооперации выгод. В результате синергии суммарный эффект кооперации намного превышает отдельные эффекты локального функционирования и развития предпринимательских и корпоративных структур;
- наличие партнерских отношений, реализуемых в области технологического и научного (знаниевого) обмена способствует интенсификации предпринимаемых хозяйствующими субъектами усилий, направленных на увеличение инновационной активности, что в свою очередь устраняет помехи стратегически устойчивого развития отдельно взятой предпринимательской или корпоративной структуры.

Важно отметить, что современная межфирменная кооперация, в основе которой лежит сетизация (все участвующие в обмене хозяйствующие субъекты имеют равные права, пропорциональные доле вложения в обмен), позволяет обеспечивать не только адаптивность развития предпринимательских и корпоративных структур, но в первую очередь межфирменная сетевая кооперация дает возможность указанным структурам быть контрадаптивными. Контрадаптация — это относительно новый термин, который означает способность хозяйствующего субъекта обеспечивать опережающие внутренние изменения за счет проактивного управления (управления направленного на предвидение изменений в будущем).

При наличии контрадаптации хозяйствующие субъекты на наиболее ранних стадиях идентифицируют новые риски и открывающиеся возможности внешней среды, а также тренды локальных или гло-

бальных изменений и соответственно реорганизует и трансформирует свою деятельность в рамках предстоящих изменений. Такой подход в общем смысле обеспечивает опережение ходов конкурентов и значит, обеспечивает предпринимательским и корпоративным структурам накопление потенциала конкурентоспособности и стратегической устойчивости в условиях нестабильной внешней среды².

Кроме этого, контрадаптивность, как характеристика функционирования и развития предпринимательских и корпоративных структур, означает что хозяйствующий субъект ориентирован на использование инноватики в качестве основного фактора формирования конкурентоспособности и основного стимула устойчивого развития.

Инновационная активность предпринимательских и корпоративных структур может формироваться за счет продуцирования и внедрения экономических, технологических, организационных, социальных и прочих новаций и нововведений, направленных на получение конкурентных преимуществ, а, значит, прямых и/или косвенных экономических выгод.

Таким образом, очевидно, что рост инновационной активности хозяйствующих субъектов, и, как следствие, достижение макроэкономических целей, поставленных в Стратегии 2020, сложно достигим без использования возможностей внешней среды в виде межфирменной кооперации, предполагающей взаимовыгодный обмен между предпринимательскими и корпоративными структурами.

Весьма важным положительным моментом в использовании обмена между хозяйствующими субъектами является то, что активно взаимодействовать в новых условиях могут разномасштабные предпринимательские и корпоративные структуры.

Иными словами, с практической точки зрения межфирменная кооперация стимулирует налаживание связей между малым, средним и крупным бизнесом. Налаживание указанных связей является одной из ключевых задач, решение которой обеспечивает перевод национальной социально-экономической системы на инновационные рельсы. Эта задача (задача активного взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса) в аспекте инноваций и модернизации национальной экономики неоднократно ставилась в посланиях Президента России-

² Лясников Н.В., Дудин М.Н., Музаев С.К., Меднякова Е.В. Модернизация и инновация промышленного производства как факторы обеспечения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание: Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – М.: МАМИ, 2013. – № 1(15). Т. 5. – С.17–22.

ской Федерации, а также в программных заявлениях Правительства РФ. Поэтому, по нашему мнению, межфирменная кооперация в современном сетевом виде, как внешне средовой феномен, — есть ключевой фактор, обеспечивающий рост инновационной активности предпринимательских и корпоративных структур.

Во внутренней среде, т.е. в экономических и территориальных границах хозяйствующих субъектов, также имеются стимулы и факторы, обеспечивающие интенсивно-инновационный рост современных хозяйствующих субъектов.

Факторы внутренней среды мы рассматриваем как драйверы интенсивно-инновационного роста, которые в практическом аспекте управления формируются за счет ключевых компетенций и трансформируются в конкурентные преимущества. Ключевые компетенции рассматриваются как особые условия, которые, принимая различные формы, обеспечивают непрерывность процесса образования конкурентных преимуществ.

При этом ключевые компетенции должны обладать ценностью, уникальностью и доступностью в использовании.

Ценность ключевых компетенций предпринимательских и корпоративных структур состоит в их редкости и незаменимости, уникальность компетенций означает, что они [компетенции] не могут быть скопированы конкурентами достаточно длительное время, доступность компетенций — способность их использовать в практической деятельности (в управлении и организации функционирования и развития хозяйствующего субъекта).

Три основные характеристики ключевых компетенций образуют базис конкурентоспособности предпринимательских и корпоративных структур. Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов — это способность последних обеспечивать собственное превосходство над прямыми конкурентами за счет наилучшего (наиболее полного) удовлетворения потребительского спроса в товарах, работах, услугах, что достигается за счет эффективного использования ресурсов и новой рекомбинации факторов производства.

Ранее в традиционной экономике считалось, что конкурентоспособность предпринимательских и корпоративных структур обеспечивается исключительно за счет простого обладания факторами производства и необходимыми ресурсами. Однако еще в начале XX века Й. Шумпетер в своих трудах показал, что для обеспечения лучшего положения фирме необходимо не просто обладать необходимыми факторами производства, но проводить их нерегулярную рекомбинацию, опережая в проведении новых комбинаций своих конкурентов.

Несколько позже (начиная со второй половины XX века) необходимость рекомбинации факторов производства была дополнена необходимостью эффективного использования имеющихся в распоряжении фирмы ресурсов в условиях безусловной ограниченности последних. Таким образом, к настоящему времени устойчиво конкурентоспособными являются хозяйствующие субъекты, функционирование и развитие которых основывается на постоянном поиске оптимальной для данного момента комбинации факторов производства, при которой использование имеющихся ресурсов характеризуется интенсивностью (не количественным, но качественным результирующим приростом)³.

Итак, вышесказанное позволяет нам утверждать, что:

- во-первых, интенсивно-инновационный рост хозяйствующих субъектов образуется за счет совокупности факторов и условий, формируемых внешней и внутренней средой;
- во-вторых, во внешнем аспекте одним из важнейших факторов интенсивно-инновационного роста хозяйствующих субъектов является межфирменная кооперация, обеспечивающая не только трансферт экономических и социальных ресурсов, но в первую очередь трансферт технологий и знаний;
- в-третьих, для обеспечения трансферта технологий и знаний хозяйствующие субъекты должны обладать ключевыми компетенциями, которые трансформируются в конкурентные преимущества за счет рекомбинации факторов производства и эффективного использования ресурсов.

В совокупности все рассмотренные факторы и условия образуют драйверы интенсивно-инновационного роста, которые, находясь в непрерывном взаимодействии, образуют основу функционирования механизма, обеспечивающего переход традиционной национальной экономики к экономике знаний.

Используемые источники

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.
2. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Современные подходы к управлению диверсифицированными корпорациями // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XV. — М.: Рос-

³ Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. Вып. 8. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. — С. 83–92.

- сийская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. — С. 53–67.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. Вып. 8. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. — С. 83–92.
 4. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. — 2011. — № 1. — М.: Издательство «МИИ Наука». — С. 278–285.
 5. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Музаев С.К., Меднякова Е.В. Модернизация и инновация промышленного производства как факторы обеспечения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание: Известия Московского государственного технического университета МАМИ. — 2013. — Т. 5. — № 1(15). — С. 17–22. — М.: МАМИ.
 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Пер. с нем. В.С. Автономова и др. — М.: Наука, 1982.
 7. Бандурин В.В., Магакелян Г.Г. Некоторые проблемы управления инновационными проектами диверсифицированной компании // Инновации и инвестиции. — 2013. — № 1. — С. 35–38.
 8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Strategic management of innovation development of Russian business structures through the use of foresight // European journal of natural history. — 2012. — № 6. — P. 30–31.
 9. Dudin M.N. Lyasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // European Researcher. — 2012. — Vol. (33), № 11–1. — P. 1868–1872.
 10. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovative transformation of the Russian economy: features and essence // Technology and Higher Education: materials of the II international research and practice conference. Vol.1. Westwood, Canada, October 16, 2013 / Publishind office Accent Graphics communications. — Westwood, Canada, 2013. — P. 67–70.
 11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia // Science and Education: materials of the 4th international research and practice conference. — Vol. 1. Munich, October 30–31, 2013. Publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. — P. 182–186.

Максишко Д. Р.

аспирант Московского городского
университета управления Правительства Москвы,
главный специалист Департамента науки,
промышленной политики и предпринимательства города Москвы
e-mail: maksishko@gmail.com

Формирование и развитие инфраструктурных бизнес-услуг в инновационных территориальных кластерах: эмпатическое проектирование

В статье рассмотрена инновационная инфраструктура в российских регионах как система бизнес-услуг территориальных кластеров. Для дальнейшего формирования и развития территориальных кластеров предложено использовать эмпатическое проектирование в качестве одной из составляющих методической основы формирования и развития их инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновации, инновационная инфраструктура, инновационные территориальные кластеры, бизнес-услуги, эмпатическое проектирование.

Maksishko D. R.

postgraduate student of the Moscow city university of management
of the Government of Moscow, chief specialist of Department
of science, industrial policy and entrepreneurship of Moscow

Formation and development of infrastructure business services in innovative territorial clusters: empathic design

In the article the innovation infrastructure of Russian regions is scrutinized as a system of business services of territorial clusters. For further formation and development of territorial clusters it is offered to use empathic design as one of the components of methodical basis of formation and development of their innovation infrastructure.

Keywords: innovation, innovation infrastructure, innovative regional clusters, business services, empathic design.

Инновационная активность как создание и коммерциализация новшеств хозяйствующих субъектов является, с одной стороны, источником их конкурентоспособности на рынке, с другой – фактором развития социально-экономических систем, участниками которых они являются. В связи с этим исключительно важное значение имеет обеспечение таких систем инновационной инфраструктурой, способствующей внедрению нововведений.

В России действует большое число организаций, деятельность которых ориентирована на поддержку инновационной активности бизнеса (прежде всего, малого и среднего), но, несмотря на это, в глобальном инновационном первенстве наша страна теряет свои позиции, заняв в 2014 году 18 строку (из 30) в рейтинге Global Innovation Index, составляемом компанией Bloomberg, в сравнении с результатом 2013 года, когда в числе 50 стран Россия оказалась 14-й ¹.

В создавшейся ситуации крайне важным становится поиск новых подходов к развитию инновационной инфраструктуры. Один из них – рассмотрение инновационной инфраструктуры как совокупности бизнес-услуг, оказываемых инфраструктурными организациями предпринимательским структурам – клиентам инновационной инфраструктуры, реализующим один или несколько инновационных проектов. В этом случае для трансформации инновационной инфраструктуры целесообразно применить известные и широко используемые в маркетинге методики, направленные на обеспечение клиентоориентированности услуг.

В настоящее время стало сравнительно устоявшимся определение инновационной инфраструктуры как совокупности взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга специализированных и неспециализированных объектов, а также соответствующих им систем управления, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности ². К специализированным объектам инновационной инфраструктуры относятся любые организации, которые распоряжаются собственными, либо привлекаемыми экономическими ресурсами для поддержки и стимулирования инновационного процесса в регионе (например, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры и т. д.) ³. Неспециализированными объектами региональной инновационной инфраструктуры являются организации, которые включены в инновационный процесс частично или опосредованно в целях реализации определенных экономических, социальных, экологических и иных интересов (например, коммерческие банки, образовательные и научные учреждения и т. д.) ⁴. Показательно, что неспециализированные объекты нередко вовлекаются в инновационный процесс самосто-

¹ Носкова Е. Россия опустилась на четыре строчки в глобальном рейтинге инноваций // Российская газета – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/01/23/innovatsii-site-anons.html>

² Паньшин И. В. Развитие инновационной инфраструктуры региона: Монография / И. В. Паньшин, Т. Н. Кашицына. – Владимир: Владимирский гос. ун-т, 2010.

³ Там же.

⁴ Там же.

ятельно за счет собственных средств, если этому способствует благоприятный инновационно-инвестиционный климат территории их расположения и региональная система управления инновациями, в то время как специализированные объекты требуют значительных внешних ресурсов не только для их создания, но и на текущее финансирование. Эти расходы часто берет на себя государство, поскольку оно, даже в случае если не является прямым участником инновационного процесса, заинтересовано в развитии инновационного предпринимательства, которое способствует насыщению рынка новыми потребительскими товарами, открытию новых предприятий, созданию рабочих мест, формированию конкурентно среды.

На основе анализа практики формирования инновационной инфраструктуры в России и за рубежом выделяют следующие необходимые компоненты инновационной инфраструктуры ⁵:

- 1) финансово-кредитный;
- 2) правовой;
- 3) кадровый и социальный;
- 4) производственно-технологический;
- 5) маркетинговый;
- 6) экспертно-консалтинговый;
- 7) информационно-аналитический;
- 8) организационно-управленческий;
- 9) страховой.

Необходимость всесторонней внешней поддержки инновационного предпринимательства продиктована его особой природой, характеризующейся высокой рискованностью такого предпринимательства. В целом выделяют две модели бизнеса ⁶: классическую и инновационную.

Первая из них характеризуется как инкременталистское предпринимательство, направленное на максимальную отдачу ресурсов, управление объемами производства с использованием внешних и внутренних факторов по выявлению резервов для повышения рентабельности, обновления номенклатуры выпускаемой продукции.

⁵ Панышин И. В. Развитие инновационной инфраструктуры региона: Монография / И. В. Панышин, Т. Н. Кашицына – Владимир: Владимирский гос. ун-т, 2010.
Мордовченков Н. В. Методологические основы формирования инновационной инфраструктуры в экономике региона: Монография / Мордовченков Н. В., Рыбаков Р. А. – Нижний Новгород: М-Принт, 2011.

⁶ Миронова Д. Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства: монография / Под науч. ред. Р. В. Черняевой. – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2012.

Вторая, предпринимательская модель связана с новаторством, при котором роль предпринимателя сводится к созданию новшеств, ранее не известных продуктов посредством использования традиционных факторов экономики (труда, земли, капитала) и их нового сочетания, а также в специфической комбинации уже известных продуктов, технологий, методов и т. п. Внедрение новшеств связано с риском из-за возникновения вероятности ущерба (потери средств, вложенных в новое производство продуктов, внедрение процессов, маркетинговых или организационных методов, в случае отсутствия ожидаемого спроса на рынке и т. п.). Непредсказуемыми могут быть и будущие достижения в области науки и технологий, конъюнктура рынков и производственные технологии. Замечено ⁷, что 15% рискованных бизнес-структур терпят неудачу, 25% теряют больше, чем приобретают, 30% едва в состоянии вести хозяйственную деятельность и только 30% успешно действуют на рынке.

Инновационная инфраструктура служит связующим звеном между результатами научных исследований, бизнес-деятельностью и рынком, а также может способствовать снижению рисков. В России в формировании инновационной инфраструктуры определяющую роль играют регионы, поскольку развитие региональных инноваций направлено, как правило, на обеспечение повышения конкурентоспособности территорий. Внедрение новшеств, несущих в себе какие-либо качественные изменения, влечет за собой экономическое развитие в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса и обеспечивает способность системы в целом достигать и поддерживать выгодную позицию в условиях меняющегося окружения.

Определяющую роль в формировании инновационной инфраструктуры российских регионов в настоящее время играют инновационные кластеры – комплексы предприятий (промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений), государственных органов управления, профсоюзов и общественных организаций на основе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, ключевых производителей и потребителей, взаимосвязанных в технологической цепочке.

Отличительной чертой кластеров от других форм экономических объединений является создание механизма взаимодействия, позволяющего компаниям сохранить статус юридического лица и при этом

⁷ Романенко Е. В. Малое предпринимательство и инновационный характер развития экономики России: Монография. – М.: Креативная экономика, 2010.

сотрудничать с другими предприятиями, как образующими, так и не образующими кластер.

Замечено ⁸, что генерация инноваций в рамках таких кластеров происходит в следствие взаимодействия на едином социально-экономическом пространстве различных участников инновационного процесса: научно-исследовательских организаций и учебных заведений, венчурного бизнеса, органов государственной власти, а также представителей инновационной инфраструктуры (бизнес-ангелов, венчурных фондов и пр.). Результатом кооперации между перечисленными субъектами является положительный синергетический эффект, проявляющийся в новых знаниях, идеях, разработках и инновациях.

Из сказанного следует, что кластеры максимально учитывают рыночный механизм и могут быть эффективными, в случае если создаются по инициативе «снизу», когда сами предприятия в целях повышения своей конкурентоспособности обнаруживают необходимость объединиться. Вместе с тем в российской действительности с учетом ее исторических и культурных особенностей, а также обширных и неоднородных территорий роль государства приобретает особое значение в сравнении с рыночным саморегулированием.

Так, государством в лице Министерства экономического развития Российской Федерации запущена программа поддержки региональных кластерных инициатив через субсидирование субъектов РФ из федерального бюджета. В этих целях в 2012 году на конкурсной основе был сформирован перечень из 25 пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров (утвержден 28.08.2012 поручением Председателя Правительства Российской Федерации № ДМ-П8-5060). Подготовка перечня осуществлялась министерством с привлечением заинтересованных федеральных органов исполнительной власти в рамках деятельности Рабочей группы по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям на основании поручения Президента РФ по итогам заседания президиума Государственного совета РФ 11.11.2011. В ходе конкурса специальный орган, ответственный за развитие кластера (который создавался специально в случае отсутствия), должен был привести действующую программу развития к форме, установленной министерством, указав перечень количественных и качественных показателей, отражающих текущие и ожидаемые результаты своего развития.

⁸ Мильнер Б. З. Организация создания инноваций: Горизонтальные связи и управление: Монография / Б. З. Мильнер, Т. М. Орлова. – М.: ИНФРА-М, 2013.

На основании оценки инновационного, производственного, научного потенциала отобранных пилотных инновационных территориальных кластеров и проработанности представленных ими программ указанный перечень был разбит на две группы. В первую из них вошли 14 кластеров из 13 субъектов Российской Федерации, которым в соответствии с постановлением Правительства РФ от 06.03.2013 № 188 предоставляются субсидии из федерального бюджета на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития. Вторую группу составляют оставшиеся 11 территориальных кластеров, программы развития которых, согласно принятому решению, требуют дальнейшей доработки. Предоставление субсидий на их развитие не предусмотрено на первом этапе.

Как было выяснено, вошедшие в перечень инновационные территориальные кластеры обладают передовым опытом формирования инновационного климата в регионах Российской Федерации, демонстрирующих наибольший уровень инновационного развития. Анализ представленных на конкурс программ развития региональных инновационных кластеров показал, что все они в большей или меньшей степени содержат описание всех из перечисленных выше необходимых компонентов инновационной инфраструктуры и перспективы их развития, за исключением страхового.

В целом, по оценкам Центра стратегических разработок⁹, инновационная инфраструктура в России включает более 120 активно действующих технопарков и инновационно-технологических центров, 86 центров трансферта технологий, которые оказывают содействие более 2000 организаций (вузам, институтам РАН, отраслевым НИИ), а также наукоградов, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон и т. п.

Однако, несмотря на то, что в регионах было создано большое число объектов инновационной инфраструктуры, по мнению инвесторов¹⁰, их явно недостаточно, и в последнее время в большинстве субъектов РФ не наблюдается роста новых производств. Таким образом, существующая инфраструктура не отвечает потребностям предпринимателей и не обеспечивает развития инновационного потенциала территорий.

⁹ Иванова М. В. Региональное инновационное пространство: особенности развития экономики знаний в регионах России. — Апатиты: КНЦ РАН, 2012.

¹⁰ Дмитриева Л. В. Инновации и предпринимательство в современной России: Коллективная монография / Дмитриева Л. В. и др.; под ред. Н. В. Клочковой. — Иваново: Научная мысль, 2012.

Это обстоятельство делает особенно актуальной проблему модернизации существующей региональной инновационной инфраструктуры и диктует постановку задачи о выработке предложений по ее трансформации.

Ключ к поиску выхода из сложившегося тупика может быть найден, если принять утверждение, что специализированные и неспециализированные организации, образующие инновационную инфраструктуру в регионе, ценны для развития инновационной активности предпринимательских структур не сами по себе, но благодаря комплексу оказываемых ими бизнес-услуг. Рассмотрение инновационной инфраструктуры с этой точки зрения является новым, однако в отечественной литературе известно понятие «инфраструктурная услуга», которое рассматривается в качестве комплексного обеспечения продвижения (диффузии) инновационного продукта, технологии или услуги и доведение ее до коммерческого продукта ¹¹. Таким образом, развитие инфраструктуры следует рассматривать преимущественно как процесс проектирования новых и редизайна существующих услуг.

Такие услуги образуют сферу профессионального (делового) обслуживания, отделяемую на основании характера целевых функций от услуг, образующих сферу потребительского (бытового) обслуживания. В их числе среди прочего выделяют ¹²:

- 1) производственные услуги;
- 2) строительство, инжиниринг и надзор за строительством;
- 3) риелторские услуги;
- 4) информационно-вычислительные услуги;
- 5) связь;
- 6) банковские услуги;
- 7) страховые услуги;
- 8) инвестиционные услуги;
- 9) юридические услуги и другие.

Организации и предприниматели заинтересованы в получении от представителей рыночной инфраструктуры широкого комплекса бизнес-услуг, способного обеспечить им эффективное разделение труда с точки зрения их основной и вспомогательной деятельности, наладить качествен-

¹¹ Каленская Н. В. Формирование инфраструктурной модели инновационного развития промышленных кластеров (в рамках институционального подхода). – Казань: Изд-во КГУ, 2008.

¹² Голик Н. И. Воспроизводство регионального продукта в условиях инновационной экономики: Монография / Н. И. Голик и др.; под общ. ред. Н. Д. Елецкого, Н. И. Голика. – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2011.

ное обслуживание бизнес-деятельности. В особенности это относится к - реализации наукоемких товаров, требующей значительного информационного обеспечения, технического сервиса, консультационного обслуживания и т. д. Зачастую успех материального товара на конкурентном рынке напрямую зависит от количества и качества привлекаемых для его разработки, производства и реализации услуг. Прежде всего, потребителями бизнес-услуг являются малые и средние организации, а также отдельные предприниматели, что способствует их успешной профессиональной деятельности и получению прибыли. Крупные предприятия находятся в лучшем положении, так как способны самостоятельно выполнять многие вспомогательные работы и операции.

В рассматриваемом контексте развитие региональной инновационной инфраструктуры в России следует осуществлять не через наращивание числа и развитие специализированных организационных структур, как это происходит в настоящее время, а через трансформацию менеджмента существующей системы инфраструктурных организаций. Функция менеджмента в отобранных территориальных инновационных кластерах закреплена за упомянутыми выше специальными органами, ответственными за их развитие.

При этом менеджмент также следует рассматривать как управленческую услугу, «клиентами» которой выступают инновационно активные компании – резиденты инновационных территориальных кластеров. Роль менеджмента в таком случае акцентируется на организации механизма для объединения возможностей представленных на рынке услуг, которые каждая сама по себе не результативна, но могут быть «сконструированы» им в сложный продукт услуг. Зачастую клиент самостоятельно не может в силу своих возможностей формировать «под себя» конкретную бизнес-структуру, оказывающую ему услуги в комплексе, поэтому он заинтересован в получении продукта объединенных «в пакет» услуг, гарантирующего его устойчивое развитие¹³.

Постановка проблемы развития инновационной инфраструктуры как проектирование и совершенствование системы бизнес-услуг, предоставляемых входящими в ее состав структурами, является новой, и методологическая основа такой деятельности не определена. Также представляется затруднительным выстраивать указанную систему, отталкиваясь от запросов ее пользователей – инновационно активных предприятий, поскольку те едва ли способны формулировать свои потребности.

¹³ Высоцкая Н.В. Бизнес-менеджмент: природа и система. – М.: Rosbi, 1999.

Однако в рамках кластерной организации, в условиях постоянного контакта менеджмента и «клиентов» – резидентов на ограниченной территории, применимы подходы эмпатического проектирования – методики, позволяющей создавать и развивать продукты (услуги) на основе наблюдения за пользователями в обычной ситуации их бизнес-деятельности.

Как известно, эмпатия определяется психологией как способность проникнуться чувствами другого. Причем она вовсе не подразумевает сочувствие: чтобы понимать человека, смотреть на вещи его глазами, не обязательно во всем с ним соглашаться. Эмпатически слушать значит выходить за рамки своей системы взглядов и ценностей, сложившейся привычки к суждениям и стараться глубоко вникнуть в обсуждаемый предмет или встать на точку зрения другого человека ¹⁴.

Эмпатическое проектирование позволяет создавать новшества (в нашем случае – бизнес-услуги), выявляя пять видов данных, недоступных при использовании традиционных методов маркетингового исследования ¹⁵:

- 1) пусковой механизм использования – обстоятельства, побуждающие обратить внимание пользователя на продукт;
- 2) взаимодействие с окружающей средой потребителя – то, как продукт или услуга встраивается в типовую окружающую среду потребителя;
- 3) подгонка под специфические нужды потребителя – модифицирует ли потребитель продукт;
- 4) нематериальные характеристики продукта;
- 5) невыраженные нужды потребителя, которые всегда существуют, даже если имеются необходимые технологические решения для их удовлетворения.

Реализация эмпатического подхода на практике заключается в выполнении следующих этапов ¹⁶:

- 1) наблюдение;
- 2) сбор данных;
- 3) рассмотрение и анализ;
- 4) коллективный поиск свежих решений;
- 5) разработка модели возможного решения.

¹⁴ Кови, С. Р. Восьмой навык. От эффективности к величию. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

¹⁵ Леонард, Д., & Рейпорт, Д. Ф. К инновациям – через эмпатическое проектирование. Креативное мышление в бизнесе. – М: Альпина Бизнес Букс, 2006.

¹⁶ Там же.

Отправной точкой в применении эмпатического проектирования являются невыраженные потребности клиентов, чуткое понимание которых способно создавать новшества.

Таким образом, предлагаемый подход позволяет обеспечить клиентоориентированность и инновационность бизнес-услуг, что отвечает пользовательской аудитории инновационной инфраструктуры. В его применении видится решение проблемы формирования инновационной инфраструктуры, соответствующей потребностям предпринимателей и обеспечивающей развитие инновационного потенциала территорий.

Используемые источники

1. Высоцкая Н. В. Бизнес-менеджмент: природа и система. — М.: Rosbi, 1999;
2. Голик Н. И. Воспроизводство регионального продукта в условиях инновационной экономики: Монография / Н. И. Голик и др.; под общ. ред. Н. Д. Елецкого, Н. И. Голика. — Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2011.
3. Дмитриева Л. В. Инновации и предпринимательство в современной России: Коллективная монография / Дмитриева Л. В. и др.; под ред. Н. В. Ключковой. — Иваново: Научная мысль, 2012.
4. Иванова М. В. Региональное инновационное пространство: особенности развития экономики знаний в регионах России. — Апатиты: КНЦ РАН, 2012.
5. Каленская Н. В. Формирование инфраструктурной модели инновационного развития промышленных кластеров (в рамках институционального подхода). — Казань: изд-во КГУ, 2008.
6. Кови С. Р. Восьмой навык. От эффективности к величию. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
7. Леонард Д., & Рейпорт, Д. Ф. К инновациям — через эмпатическое проектирование. Креативное мышление в бизнесе. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
8. Мильнер Б. З. Организация создания инноваций: Горизонтальные связи и управление: Монография / Б. З. Мильнер, Т. М. Орлова. — М.: ИНФРА-М, 2013.
9. Миронова Д. Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства: Монография / Д. Д. Миронова; под науч. ред. Р. В. Черняевой. — Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2012.
10. Мордовченков Н. В. Методологические основы формирования инновационной инфраструктуры в экономике региона: Монография / Мордовченков Н. В., Рыбаков Р. А. — Нижний Новгород: М-Принт, 2011.
11. Паньшин И. В. Развитие инновационной инфраструктуры региона: Монография / И. В. Паньшин, Т. Н. Кашицына. — Владимир: Владимирский гос. ун-т, 2010.
12. Романенко Е. В. Малое предпринимательство и инновационный характер развития экономики России: Монография. — М.: Креативная экономика, 2010.
13. Селезнев П. С. Государственная инновационная политика стран Запада и России (конец XX — начало XXI века): Монография. — М.: Финансовый ун-т, 2012.
14. Носкова Е. Россия опустилась на четыре строчки в глобальном рейтинге инноваций // Российская газета — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/01/23/innovatsii-site-anons.html>.

Мороз Н. Ю.
аспирант Дипломатической академии МИД России
e-mail: nikolajmoroz@inbox.ru

Проблемы развития экономических отношений России со странами Восточной Европы

В статье рассмотрены проблемы экономических отношений России и ЕС на примере стран Восточной Европы. Проанализирована динамика экономических отношений между Россией и Восточной Европой, особенности и причины их возникновения, а также открывшиеся возможности для Российского предпринимательства в связи со вступлением Восточноевропейских государств в Европейский Союз.

Ключевые слова: *Россия, ЕС, Восточная Европа, финансовый кризис, инвестиции.*

Moroz N. Yu.
graduate student of Diplomatic Academy Russian MFA

Problems of development of economic relations Russia and the countries of Eastern Europe

The problems of economic relations between Russia and the EU on the example of Eastern Europe. The dynamics of economic relations between Russia and Eastern Europe, features and their causes, as well as new opportunities for Russian business in connection with the entry of Eastern European countries into the European Union.

Keywords: *Russia, EU, Eastern Europe, financial crisis, investment.*

Анализ показывает, что накануне расширения ЕС независимые российские и европейские эксперты были практически единодушны в том, что отношения между Россией и странами Центральной Восточной Европы после их вступления в ЕС будут складываться не просто. Кроме того расширенному Евросоюзу будет еще труднее, чем раньше, определять и проводить в жизнь общую политику в отношении восточного стратегического партнера. И это оказалось реальностью.

При рассмотрении этих проблем необходимо учесть общее состояние системы экономических отношений, сложившейся на сегодняшний день между Россией и странами Восточной Европы, причем как с точки зрения взаимных интересов и противоречий, так и с позиции обоюдных ожиданий. Прежде всего, необходимо отметить, что, несмотря на стремление подавляющего большинства восточноевропейских стран все больше и больше ориентироваться на рынок Европейского союза, реально они сохраняют достаточно тесную взаимосвязь с рос-

сийской экономикой. С другой стороны, торговля стала значительно более сбалансированной, чем в начале 1990-х годов. Очевиден также и сдвиг интересов участников рынка в сторону посреднической деятельности, прежде всего в предпринимательстве, сельском хозяйстве и машиностроении.

Процессы последнего десятилетия достаточно закономерны. Как бы не хотелось правительствам восточноевропейских стран добиться большей ориентации на рынки Западной Европы и интеграции в них, положение вещей таково, что после первичной нестабильности торговые потоки многих отраслей пошли в обратную сторону, на восток. Это связано с тем, что хорошие места на западных рынках давно заняты, а в России и в последние годы наблюдался рост платежеспособного спроса.

Другая достаточно яркая черта экономического развития стран Восточной Европы в последнее время заключается в том, что они не только выступали в качестве торговых посредников, но и стали объектом приема западноевропейских и российских инвестиций. Тем не менее, многие представители России не всегда считают восточноевропейские страны равноправными экономическими партнерами (конечно, только если речь не идет об экономическом аспекте политического конфликта).

Восточная Европа рассматривает взаимоотношения с Россией в значительной мере в политической плоскости. Так в 2010 году российским авиакомпаниям «Аэрофлот» было отказано в участии в приватизации чешской авиакомпании CSA. Прага побоялась передавать России ключевого игрока в этой отрасли [1]. В этом случае экономическое сотрудничество происходит не благодаря, а вопреки сложившимся политическим отношениям.

На уровне крупного бизнеса россиян интересует прежде всего энергетика, хотя, например, в Латвии и Болгарии присутствие российских структур и частных лиц очень велико в банковском секторе. Восточноевропейские компании проявляют интерес к строительной отрасли, сфере банковских и страховых услуг. В результате экономики государств оказываются довольно сильно интегрированы.

Отметим, что структура приобретенной собственности может весьма сильно отличаться в зависимости от конкретной страны и сектора экономики. Например, в Венгрии подавляющим большинством крупных активов за пределами сельского хозяйства владеют крупные европейские и международные холдинги, также велика роль современных и бывших госбанков, которые в том числе участвуют и в экспансии на российский рынок. В Болгарии ситуация схожа, только в роли инвес-

торов выступают преимущественно российские граждане, в Польше и Чехии роль национального бизнеса значительно выше. Именно поэтому ситуация в каждой стране весьма своеобразна и требует отдельных подходов, что в свою очередь усложняет процессы интеграции.

Стабильная прагматическая база экономических отношений открыла новые возможности для широкого политического диалога и сотрудничества со всеми государствами Восточной Европы. Территориальная близость, традиции давних исторических связей, а главное — интересы взаимовыгодного сотрудничества сегодня и завтра все больше приводят Россию и страны Восточной Европы к осознанию необходимости развития всесторонних добрососедских отношений: экономических, политических, научных, и культурных. По нашему мнению первое десятилетие XXI века открыло длительный период широкого сотрудничества.

Анализ показывает, что в Восточноевропейских странах реформы шли довольно быстро, собственных национальных капиталов там очень мало. В результате приватизации, большинство объектов оказались в руках западных инвесторов. Запад финансировал в развитие инфраструктуры. Теперь этого может стать недостаточно.

Уже сейчас многие восточноевропейские страны активно предлагают российским инвесторам такие проекты, о которых еще недавно и речь идти не могла. Причина заключается в том, что своих инвесторов нет, а западноевропейский интерес в Восточной Европе, в целом, все-таки ограничен. А свободных финансовых ресурсов в России сейчас вполне достаточно, чтобы заинтересовать Восточную Европу.

В настоящее время российские инвесторы владеют значительным количеством объектов в Восточной Европе, и объемы российских инвестиций будут только расти. Только за последние два-три года крупные и средние российские компании приобрели в странах Восточной Европы собственность, стоимость которой по рыночным оценкам составляет более 10 млрд. долларов США. Притом, что к приватизации в Восточной Европе Россия без сомнения опоздала на 6–7 лет, а рыночная стоимость уже приватизированных объектов в развитых восточноевропейских странах (Чехии, Польше, Венгрии) российским компаниям пока не по карману. Тем не менее, от Черногории до Румынии, от Хорватии до Словакии (уже не говоря о странах СНГ) Россия всерьез претендует на роль одного из основных инвесторов.

Страны Восточной Европы рассчитывают на российские инвестиции иногда даже больше, чем на западные. Разумеется, речь пока идет в основном о топливе, энергетике и металлургии, иногда о туризме и

транспорте. До новых технологий еще далеко, хотя к мобильной связи, например, российские инвесторы присматриваются уже всерьез. Страны СНГ заметно беднее, чем восточноевропейские соседи, гораздо менее прозрачны, поэтому с точки зрения российских корпораций, инвестиции в Восточную Европу сейчас наиболее эффективны.

Страны Западной Европы являются одним из основных торговых партнеров России, как по экспорту (в первую очередь, энергоносители), так и по импорту. После расширения ЕС доля объединенной Европы в российской внешней торговле выросла еще больше. Однако сама Россия почти не представлена в качестве инвестора в странах Западной Европы. Во-первых, это влечет за собой значительное неравенство при распределении доходов. А, во-вторых, российские компании уже сейчас сталкиваются с трудностями, которые вытекают из квотной и тарифной политики ЕС. Т.е. размещая часть металлургических предприятий в странах Восточной Европы, российские компании делают значительный шаг к тому, чтобы обезопасить свои продажи в Европе от принимаемых в объединенной Европе ограничений на торговлю с третьими странами [2]. Таким образом, расширение Европейского Союза подталкивает российские компании к присутствию в Европе в качестве инвестора, а не только экспортера.

Есть и другие существенные проблемы. Российским компаниям часто пока еще не хватает опыта и политической поддержки со стороны российского руководства. Этим пользуются и партнеры и конкуренты с тем, чтобы не допустить российские компании к основному финансовому потоку. Исключение ОАО РАО «ЕЭС России» из числа участников тендера в Болгарии, неудача Газпрома при приватизации VNG (восточногерманского газового оператора), проблемы Газпрома в Словакии имеют не только экономическую, но и политическую природу.

Обратимся к факторам, которые предопределили современное состояние экономик стран Восточной Европы и перспективы их развития. Общим и единым для всех фактором явилась готовность политического класса и общества в целом сделать все, чтобы войти в объединенную Европу, реализовать связанные с ней чаяния, как экономические, так и политические.

Другим фактором является отсутствие запаса прочности и подушки безопасности у восточноевропейских экономик, что заставило проводить либерализацию экономики быстрыми темпами. При этом ситуации в конкретных странах были весьма различны. Например, в Венгрии первоначальные темпы реформ были значительно ниже, чем у соседей, соответственно ниже были и социальные издержки, но это привело к

тому, что сейчас темпы их роста отстают от темпов роста в других странах. В Польше все проводилось в шоковом режиме, там предпринимались большие и разносторонние усилия, чтобы быстро провести либеральные реформы. Из-за специфики местного политического устройства (раздробленность политического пространства и частая смена правительств) всего добиться не получилось, но подобная цель была сформулирована и были достигнуты большие успехи в развитии и укреплении местного бизнеса. У Чехии, был наибольший запас прочности: из всех постсоветских стран объем ее внешнего долга был меньше всех, ее экономика была наиболее развитой, сыграло свою роль и месторасположение, удобное для привлечения иностранных инвестиций.

В отличие от Польши и Венгрии в Чехии всегда официально декларировались и претворялись в жизнь жесткие принципы экономической политики. Не только денежной, которая была достаточно жесткой практически повсеместно, но и фискальной, бюджетной и других. В результате у Чехии и сейчас наименьший среди восточноевропейских стран внешний долг, самые низкие процентные ставки (так как госдолг незначителен) и достаточно низкая инфляция. А, например, ее бывший партнер — Словакия начала реальные реформы позже всех, но за счет дешевизны рабочей силы и удобного географического месторасположения за последнее время смогла накопить необходимые иностранные инвестиции, несмотря на явное отставание и даже торможение экономического развития.

Если же говорить отдельно об энергетике (поставках энергоресурсов, их транспортировке, производстве энергии), то здесь вступают в силу страхи, имеющие скорее историко-политическую, нежели чисто экономическую, природу. Но и с этим, по объективным данным, многие смирились и воспринимают Россию и российский бизнес как серьезного партнера. Для российских энергетических компаний присутствие в Восточной Европе — это отнюдь не конечная цель, а скорее элемент глобальной стратегии по присутствию на мировых рынках, в частности старой Европы.

Восточная Европа для энергетической России — это потенциальный источник проблем в отношениях с Евросоюзом. Здесь же надо принять во внимание, что на фоне невысокого интереса крупного российского бизнеса (прежде всего энергетического) в рассматриваемом регионе и относительно невысоких инвестиционных возможностях малых и средних компаний растет платежеспособный спрос со стороны российских граждан. Это позволяет предположить, что дальнейшие попытки по проникновению на новые рынки будут идти преимуще-

ственно с восточноевропейской стороны, поставляющей товары и услуги для российских граждан и предприятий.

Во время мирового финансового кризиса восстановление экономики стран восточной Европы происходит малыми темпами, при этом в большинстве стран региона экономический рост не сопровождается увеличением числа рабочих мест [3]. Кроме того, некоторые страны имеют по-прежнему отрицательные темпы роста, многие из стран очень медленно восстанавливают свою экономику. Необходимо отметить, что средний рост по региону Европы в 2012 году составил $-0,2\%$ (в 2011 годом было $1,6\%$) [4].

Отметим, что после вступления большинства стран бывшего социалистического лагеря в ЕС развитие восточноевропейских экономик находится под сильным влиянием и регулируется политикой общеевропейских институтов. С другой стороны, эти государства существенно влияют на отношения России и ЕС. Так, экономические отношения между Россией и Восточной Европой все в большей степени выстраиваются через Брюссель. России выгодно то обстоятельство, что новые члены ЕС получили мощного внешнего надзирателя. Для многих восточноевропейских стран с их политикой в отношении российского бизнеса Брюссель выступает в роли доброго доктора, а общеевропейские подходы, пусть достаточно консервативные и медлительные, в роли успокоительного или стимулирующего средства, в зависимости от ситуации. С точки зрения российского бизнеса, это не так плохо, поскольку со старой Европой отношения у нас не столько хорошие, сколько привычные. Государственным органам и крупным компаниям проще иметь дело с одним привычным партнером, нежели с множеством крайне разнообразных и непоследовательных местных регуляторов.

В этом смысле показательно, что, несмотря на проблемы по отдельным направлениям, которые вызваны как спецификой интересов российского бизнеса, так и политическими причинами, в целом динамика развития экономических отношений между Россией и странами Восточной Европы может развиваться достаточно успешно.

Используемые источники

1. Тренин Д.В. Россия и новая Восточная Европа: Курс лекций. – М.: Дипакадемия, 2010.
2. Филипп Ле У'Эру. Материалы брифинга в рамках осенней сессии МВФ и Всемирного банка, 2010.
3. Статистическое агентство CIA World Factbook, 2012.
4. Tony Wesolowsky. Russia reconquers Eastern Europe via business. Christian Science Monitor, 2011.

Семенихин А. Ю.
кандидат экономических наук,
доцент Российской академии предпринимательства
e-mail: semalur@mail.ru

Управление инвестициями предприятия

В статье рассматриваются инвестиционная политика предприятия, которая направлена на эффективное вложение капитала и его возврат. Анализируются причины низкой инвестиционной активности в настоящее время в промышленности. Предложены критерии оценок эффективности инвестиций.

Ключевые слова: инвестиционная политика, политики доходов, политика роста, конкурентоспособность, эффективность инвестиций.

Semenihin A. U.
PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship

Management of enterprise investments

In article are considered investment policy of the enterprise which is directed on effective capital investments and its return. The reasons of low investment activity in the industry are analyzed now. Criteria of estimates of efficiency of investments are offered.

Keywords: investment policy, income policy, policy of growth, competitiveness, efficiency of investment.

Развитие инвестиционной среды в России является важнейшей задачей ее экономического развития и возможности предприятиям добиться устойчивого положения на рынке, которое зависит от его «... способности создавать, развивать и сохранять длительное время конкурентные преимущества на рынке...»¹. В условиях медленных темпов роста экономики важным становится, доступность кредитов, что, как отметил в мае 2013 года глава министерства экономического развития А. Белоусов, предусмотрено мерами правительства². Каждое предприятие имеет свою систему критериев и предпочтений, которая определяется условиями деятельности и стратегией развития предприятия³.

¹ Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия: Монография. – М.: Центрполиграф. 2004. – С. 78.

² <http://www.vestifinance.ru/articles/27540>.

³ Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие. – Таганрог: ТРТУ, 2005.

Совокупность таких предпочтений и критериев представляет собой инвестиционную политику предприятия. Таким образом, *инвестиционная политика* представляет собой систему принятия решений о получении доходов от инвестиционной деятельности.

Различают три *направления формирования инвестиционной политики*:

- инвестирование с целью получения доходов в виде процентов, дивидендов – политика доходов;
- инвестирование с целью получения доходов за счет разницы между ценой приобретения ресурсов (активов) и более высокой ценой реализации – политика роста;
- инвестирование с целью роста и получения доходов одновременно – политика доходов и роста.

Определяющим фактором *политики доходов* является стабильность доходов по конкретным видам активов. Она эффективна в приобретении активов с фиксированной нормой доходности. Такая политика предполагает покупку акций, облигаций, депозитных сертификатов. Привлекательными могут быть также вложения в производственную сферу, если при этом будет обеспечиваться стабильный доход.

Политика роста базируется на росте рыночной стоимости активов (ресурсов), что во многом обуславливает объем прибыли предприятия и степень ее капитализации. Так как риски по отдельным направлениям неодинаковы, то целесообразно осуществлять вложения в активы разной ликвидности, что, собственно, и характеризует инвестиционную политику конкретного предприятия. Поэтому на практике эти два направления инвестиционной политики применяются в сочетании, формируя *политику доходов и роста*.

На формирование инвестиционной политики существенное влияние оказывают хозяйственное законодательство, состояние финансово-кредитной системы, формы и методы государственного регулирования экономики, инвестиционный климат и другие факторы.

При всем многообразии различных факторов, определяющих инвестиционную политику, наибольшее влияние на нее оказывают миссия, цели и стратегия предприятия. Можно сказать, что инвестиции – это инструмент реализации целей и конкретной стратегии предприятия. Например, потребность в инвестициях у предприятия возникает в связи с изменением спроса, покупательских предпочтений и конъюнктуры рынка. Так, при увеличении спроса на продукцию, производимую предприятием, объективно возникает необходимость расширения ее производства, что требует инвестиций определенной структуры. Потребность в них возникает и тогда, когда спрос на продукцию дан-

ного вида падает и предприятию необходимо осваивать производство новой продукции.

Необходимость в инвестициях возникает также в тех случаях, когда спрос на продукцию предприятия сокращается из-за низкой ее конкурентоспособности как по цене, так и по качеству. При этом снижение цены экономически оправдано только при снижении издержек на производство и реализацию продукции, что может быть обеспечено за счет внедрения новых технологий, форм и методов организации производства, то есть инвестиций. Кроме того, потребность в инвестициях возникает в связи с необходимостью решения социальных вопросов⁴.

В зависимости от целей осуществления инвестиции можно разделить на следующие группы:

- вынужденные, например, направляемые на решение социальных вопросов, повышение надежности техники безопасности на производстве. По таким инвестициям требования к норме прибыли отсутствуют;
- для сохранения позиций на рынке, например, осуществляемые для обеспечения конкурентоспособности как продукции, так и самого предприятия⁵. Требуемая норма прибыли в данном случае должна быть не меньше банковского процента;
- для обновления основных производственных фондов. Требуемая норма по таким инвестициям должна быть не меньше банковского процента;
- для экономии текущих затрат и увеличения доходов. Норма прибыли по таким инвестициям должна быть не менее цены авансированного в предприятие капитала;
- рисковые, по которым норма прибыли должна быть выше цены авансированного капитала.

Инвестиционная политика формирует соответствующий *инвестиционный климат*, который представляет собой обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, определяющих привлекательность, целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему. Инвестиционный климат по отношению к инвесторам может быть благоприятным (привлекающим инвесторов)

⁴ Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003.

⁵ Цибизов Д. Внутренние и внешние источники инвестиций [Электронный ресурс] 04.07.2007. – Режим доступа: www.sdengami.ru.

и неблагоприятным (отталкивающим инвесторов). Это можно изменить инвестиционной активностью, которая определяется на уровне страны долей ежегодных инвестиций от ВВП, а на уровне предприятия – долей инвестиций от чистого дохода, представляющего собой сумму чистой прибыли и амортизации.

Мировой опыт свидетельствует, что для эффективного функционирования экономики ежегодные инвестиции должны составлять не менее 30% от ВВП. На предприятии объем инвестиций должен содержать всю сумму амортизации, обеспечивающую простое воспроизводство основных производственных фондов, и не менее 30% чистой прибыли⁶. Только в этом случае может быть обеспечена выживаемость предприятия в рыночной экономике.

Низкая инвестиционная активность в настоящее время обусловлена:

1. Отсутствием инвестиционных ресурсов. Основными причинами сокращения внутренних (собственных) инвестиционных ресурсов являются: резкий рост цен на все виды потребляемых ресурсов и неопределенность ее динамики; сокращение бюджетных ассигнований на эти цели; ограниченность кредитных ресурсов и высокие процентные ставки; инфляция и политика обменного валютного курса, приведшая к уменьшению величины оборотных средств предприятия; взаимные неплатежи и высокий удельный вес в финансовых расчетах бартерных операций; низкая инвестиционная привлекательность предприятий для населения и зарубежных инвесторов; отсутствие четкой экономической политики и перспективы в приватизации, реструктуризации, санации и банкротстве государственных предприятий.

2. Недостаточной восприимчивостью предприятий к нововведениям. Сегодня нужны не просто инвестиции в производство, а такие, которые позволяют выпускать высококачественную конкурентоспособную продукцию на основе высоких технологий. Мировая практика выработала универсальный набор мер, направленных на повышение восприимчивости производства к нововведениям. Эти меры в основном сводятся к следующему: разгосударствление и приватизация; реструктуризация предприятий; государственная поддержка инвестиционной политики; создание эффективной государственной системы стандартизации и сертификации продукции; переподготовка и повышение квалификации кадров в области освоения новых технологий; создание системы стимулирования за внедрение НТП и т.п.

⁶ Деева А.И. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие – М.: МИКХиС, 2005.

Для улучшения инвестиционного климата, особенно в отношении иностранных инвестиций, необходимы следующие условия:

- налоговые стимулы (прямые налоговые льготы, отсрочка уплаты налогов за инвестированный капитал, ускоренная амортизация и т.д.);
- финансовые стимулы (кредиты и гарантии их предоставления, займы, субсидии);
- льготные условия хозяйствования (благоприятное законодательство, условия перемещения товаров, капитала и рабочей силы, соблюдение законодательства, уровень защиты инвестиций) и т. д.

В настоящее время имеется большой набор методик для оценки эффективности инвестиций. Они основаны на сравнении прибыльности инвестиций в различные проекты. При этом в качестве альтернативы вложения средств в рассматриваемое производство выступают финансовые вложения в другие производственные объекты, помещение финансовых средств в банк под проценты или обращение в ценные бумаги.

С позиции финансового анализа реализация инвестиционного проекта может быть представлена как два взаимосвязанных процесса: процесс инвестиций (накопления капитала) и процесс получения доходов от вложения средств. Эти два процесса протекают последовательно (с разрывом между ними или без него) или на некотором отрезке параллельно. В последнем случае предполагается, что отдача от инвестиций начинается еще до момента завершения процесса вложений. Оба процесса имеют разное распределение интенсивности во времени, что в значительной степени определяет эффективность вложения инвестиций.

Непосредственным объектом финансового анализа являются потоки платежей (*cash flow*), характеризующие оба этих процесса в виде одной совмещенной последовательности. В случае производственных инвестиций интенсивность результирующего потока формируется как разность между интенсивностью (расходами в единицу времени) инвестиций и интенсивностью чистого дохода от реализации проекта.

Под *чистым доходом* понимается доход, полученный в каждом временном интервале от производственной деятельности за вычетом всех платежей, связанных с его получением (текущими затратами на оплату труда, сырья, энергии, налогов), и т.д. При этом отчисления на амортизацию не относятся к текущим затратам. Разновременность инвестиций и доходов от их реализации объективно обуславливает необходимость приведения их к одному моменту времени — базовому. Как правило, это дата начала проекта. Базовой также является дата произ-

водства продукции или условная дата, близкая времени приведения расчетов эффективности. Приведение разновременных платежей к базовой дате называется *дисконтированием*.

Экономический смысл этого метода состоит в следующем. Пусть задана некоторая ставка ссудного процента и поток платежей (положительных или отрицательных) $P(t)$, начало которого совпадает с базовым моментом времени приведения. Тогда дисконтированная величина платежа $P(t)$, выполненного в момент, стоящий от базового на величину t интервалов (месяцев, лет), равна некоторой величине $P_d(t)$, которая, будучи выданной под ссудный процент (C) , дает в момент t величину $P(t)$. Таким образом, $P_d(t) (1 + C)^t = P(t)$.

Величина ссудного процента называется *нормой дисконтирования* (приведения) и, помимо указанного выше смысла, трактуется в экономической литературе как норма или степень предпочтения доходов, полученных в настоящий момент, доходам, которые будут получены в будущем.

При определении ставки дисконтирования следует ориентироваться на существующий или ожидаемый усредненный показатель ссудного процента. В литературе рекомендуется применять минимально привлекательную ставку доходности. Однако вопрос в том, каков этот процент, остается открытым. На практике выбирают конкретные ориентиры (доходность отдельных видов ценных бумаг, банковских операций и т.д.) с учетом деятельности соответствующих предприятий и инвесторов. Например, как показал опрос крупнейших нефтяных фирм США, наиболее часто при анализе эффективности применяют три варианта ставки: усредненный показатель доходности акций, существующие ставки по кредиту (кратко- и долгосрочному), субъективные оценки, основанные на опыте фирмы. Ставка дисконтирования, используемая в рыночной экономике, в значительной мере зависит от хозяйственной конъюнктуры, перспектив экономического развития страны, мирового хозяйства и является предметом серьезных исследований и прогнозов⁷.

Другим важным фактором, влияющим на оценку эффективности инвестиционного проекта, является риск. Поскольку риск в инвестиционном процессе независимо от его конкретных форм в конечном счете предстает в виде возможного уменьшения реальной отдачи от капитала по сравнению с ожидаемым, то для учета риска часто вводят поправку

⁷ Миронов В. Инвестиционная активность в России: чего ожидать в ближайшей перспективе? (Комментарии) // Центр развития: ежемесячное обозрение российской экономики. – Москва, 2008. – С. 15–18.

к уровню процентной ставки, которая характеризует доходность по безрисковым вложениям (например, по сравнению с банковским депозитом или краткосрочными государственными ценными бумагами).

Включение рискованной надбавки в величину процентной ставки – распространенное, но не единственное средство учета риска. Другим методом решения этой задачи является анализ чувствительности или устойчивости инвестиционного проекта к изменениям внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся будущий уровень инфляции, изменение цен на сырье и материалы, изменение ставки ссудного процента, налоговые ставки и т. д. К внутренним – изменение сроков и стоимости строительства или реконструкция предприятия, темпов освоения производства продукции, потребности в различных видах сырья и материалов, бытовых расходов и т. д.

Поскольку реализация инвестиционного проекта является динамичным процессом, то для его описания обычно используются *имитационные динамические модели*, реализуемые с помощью вычислительной техники. В качестве переменных в этих моделях используются технико-экономические и финансовые показатели инвестиционного проекта, а также параметры, характеризующие внешнюю экономическую среду, характеристики рынков сбыта, ставки процентов по кредитам и т. д. На основе этих моделей определяются потоки расходов и доходов, рассчитываются показатели эффективности инвестиционного проекта, строятся годовые балансы результатов производственной деятельности, а также проводится анализ влияния различных внешних факторов и внутренних параметров инвестиционного проекта на результаты производственной деятельности и эффективность проекта.

Используемые источники

1. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия: Монография. – М.: Центрполиграф, 2004.
2. <http://www.vestifinance.ru/articles/27540>.
3. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие. – Таганрог: ТРТУ, 2005.
4. Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003.
5. Цибизов Д. Внутренние и внешние источники инвестиций [Электронный ресурс] 04.07.2007. – Режим доступа: www.sdengami.ru.
6. Деева А.И. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие. – М.: МИК-ХиС, 2005.
7. Миронов В. Инвестиционная активность в России: чего ожидать в ближайшей перспективе? (Комментарии) // Центр развития: ежемесячное обозрение российской экономики. – Москва, 2008.

Соловьев Е. Н.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Правовое регулирование и экономика таможенного дела»,
Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)
e-mail. s140145@mail.com

Власов А. В.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Российская академия предпринимательства
e-mail. a.vlasov@volny.cz

Оффшорный бизнес в современной структуре международных экономических отношений

В статье рассмотрены оффшоры – как инструмент управления капиталом в глобальной экономике. Приведены аргументы почему государства активно используют услуги зарубежных и «внутренних» оффшорных зон. Обобщена практика ведущих стран о требованиях и мерах раскрытия информации о налоговых уклонистах. Приведены методы обеспечения получения информации о реальном собственнике дохода, налоговым органом заинтересованной страны. О проведение деоффшоризации целью, которой является не запрет использования оффшорных компаний, а на нивелирование преимуществ их использования для уклонения от уплаты налогов в стране генерации дохода.

Ключевые слова: оффшор; оффшорный бизнес; оффшорные юрисдикции; бизнес-модели оффшоров; налоговая гавань, налоговый рай, оффшорная зона; бенефициар.

Soloviev E. N.

PhD (Economics), associate professor, associate professor
of the legal regulation of the economy and customs department,
Moscow State University of Railway Engineering (MIIT)

Vlasov A. V.

PhD (Economics), associate professor of the civil law
and procedure department, Russian academy of entrepreneurship

Offshore business in the modern structure of international economic relations

The article examines offshore – as a tool for managing capital in the global economy. Arguments why states actively use the services of foreign and «domestic» offshore zones. Generalized practice of the leading countries of the requirements and measures disclosure of tax deviators .

The methods of providing information about the beneficial owner of the income tax authority of the country concerned. Implementation of deofshorizatsii purpose is not prohibiting the use of offshore companies, and leveling the advantages of using them for tax evasion in the country generate income.

Keywords: *offshore, offshore business, offshore jurisdictions, offshore business model, tax haven, tax havens, offshore area; beneficiary.*

Идея оффшорного бизнеса появилась в конце XIX столетия в Британии. Именно опыт и судовые прецеденты британских юристов, банкиров, страховщиков и судовладельцев легли в основу развития современного оффшорной практики. Сначала оффшоры использовались исключительно для регистрации судов под «удобными флагами», которые давали их собственникам некоторые привилегии.

После второй мировой войны, когда развивающийся бизнес тяготился большими налоговыми поборами, идеальными площадками для минимизации налогов стали территории бывших британских колоний.

Маленькие государства, не имеющие никаких природных и интеллектуальных ресурсов, желающие привлечь хоть какие-то инвестиции на свои территории, предлагали очень либеральные налоговые режимы. Многие из них действуют до сих пор. Само понятие «оффшорности» появилось в 60-х годах прошлого века. Синонимы оффшора: налоговая гавань, низконалоговая гавань, налоговый рай, оффшорная зона.

Оффшор в переводе с английского «offshore» означает «вне берега», «вне границ»¹.

В «широком смысле» оффшор – это инструмент ведения бизнеса, который помогает на законном основании не платить налогов или уменьшить налоговое бремя до минимума, тем самым существенно снизить затраты и увеличить прибыльность бизнеса.

В «узком смысле» оффшор – компания, которая зарегистрирована на территории страны, законы которой позволяют не платить налоги и не сдавать никакой бухгалтерской отчетности при соблюдении определенных условий, есть запрет на ведение деятельности в пределах страны регистрации компании, владелец предприятия – нерезидент.

Сам термин «оффшор» использовался в докладах международных организаций – МВФ, Международной группы по борьбе с отмытием (легализацией) преступных доходов ОЭСР, FATF, Форума финансовой стабильности, появившихся в конце 1990-х – начале 2000-х годов².

¹ Иванова О.П. Оффшорный бизнес в Российской Федерации: современное состояние и перспективы развития // Вестник МГТУ. – 2005. – Т. 8. – № 2. – С. 233–240.

² См.: OECD, 1998; IMF, 2000; FATF, 2000; Financial Stability Forum, 2000.

В этих докладах, а также в научной литературе применялись термины «оффшорная зона», «оффшорная юрисдикция», «оффшорный бизнес», «оффшорный финансовый центр», «налоговая гавань», «налоговый рай», «налоговый оазис» и др. К оффшорам (далее будем преимущественно использовать этот термин) относили страны (юрисдикции), которые обеспечивали:

1. Возможность существенно снизить налоговые и другие платежи.
2. Комфортную правовую среду для организации и ведения бизнеса, включая упрощенные условия административного и финансового надзора.
3. Возможность анонимно проводить финансовые операции и скрывать конечных выгодополучателей (реальных бенефициаров) оффшорных компаний.

Новое явление стало популярным сначала в Европе, затем и во всем мире, все новые маленькие островные государства начали реформировать свое банковское и налоговое регулирование в надежде привлечь крупные иностранные депозиты. Среди них особенно стали выделяться острова Карибского бассейна, и термин «оффшор» прочно закрепился за «льготными» юрисдикциями.

Глобализация и технологии расширили страновые границы, предоставив состоятельным людям в двадцатом веке широкое поле для маневров. Оффшоры за время своего существования стали восприниматься как совершенно привычные инструменты управления капиталом.

По данным исследования «The Price of Offshore Revisited», проведенного независимой компанией Tax Justice Network 2012 году, в оффшорных юрисдикциях находится предположительно 21–32 триллиона долл. США.

Среди стран, наиболее страдающих от вывода средств, первое место занял Китай, второе место — Россия, за которой расположились Корея, Бразилия и Кувейт. Во многом вывод большого количества денежных средств именно из развивающихся стран можно объяснить меньшим опытом по противостоянию отмыванию денег по сравнению с развитыми странами.

Исследование было основано на данных Международного валютного фонда, Банка международных расчетов, ООН, центральных банков и 50 крупных игроков индустрии private banking. Наиболее активными оффшорными банками согласно тому же исследованию были названы UBS, Credit Suisse и Goldman Sachs.

Проблемы, вызванные кризисом 2008 года, подтолкнули многие влиятельные страны снова обратить внимание на оффшоры. Пробле-

ма офшоров с начала кризиса не покидает список важнейших проблем G20 и ОЭСР.

Сильный удар пришелся на островные государства Карибского бассейна. Каймановы острова, Бермудские острова, Британские Виргинские острова и Багамские острова, имеющие славу главного приюта для индустрии хедж фондов и сосредоточившие более семидесяти процентов этой индустрии, испытали значительное сокращение объема банковских активов в связи с переходом многих управляющих в более спокойные континентальные юрисдикции. Именно эти страны оказались в эпицентре начала финансового кризиса, поскольку через них проводилось множество операций с различными сложными финансовыми инструментами, использующимися инвестиционными банкирами.

Во внимание попали и континентальные европейские офшорные центры. Проблемы финансового сектора Швейцарии начались с повышением международного давления в отношении швейцарского private banking. В 2009 году UBS выплатил 780 миллионов долларов и признал неправомерность своих действий по иску США, связанному с уклонением от уплаты налогов.

Давлению с точки зрения раскрытия информации о налоговых уклонистах так же подвергся Люксембург — второй по величине в мире центр индустрии инвестиционных фондов. Требования о выполнении стандартов налоговой прозрачности и обмена информацией ОЭСР были вдвинуты Гонконгу и Сингапуру. Последняя ситуация с депозитами на Кипре поставила под сомнение надежность и неприкосновенность традиционных офшорных юрисдикций.

Россия также заинтересована в выводе денег из офшоров. Минфин России в 2007 году ввел узаконенный перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций. Эти страны прежде всего для целей налогообложения и признаются в РФ официально офшорными зонами. После почти двухлетних переговоров и предоставления обязательств со стороны Кипра о раскрытии налоговыми органами Кипра информации о компаниях, имеющих отношение к российскому бизнесу, с 1 января 2013 года Кипр был исключен из черного списка Минфина. Аналогичное соглашение по раскрытию и обмену информацией было заключено и с Люксембургом.

Возникает вопрос — приведет ли давление со стороны ведущих экономик мира к изменению бизнес-модели офшоров или же просто к изменению механизмов реализации подобной бизнес-модели.

Многие говорили о кризисе оффшоров еще во второй половине девяностых, когда ОЭСР запустила новую налоговую политику, включающую пересмотр международных стандартов обмена информацией.

Однако, проблема оффшоров сейчас стоит не менее остро, чем десятилетие назад.

Высказывания и действия представителей власти различных оффшоров имеют созвучный характер и направлены на создание имиджа, как можно более чистой с точки зрения борьбы с экономическими преступлениями юрисдикций, что продиктовано правилами настоящего времени. Задача оффшоров сейчас защитить существующий оффшорный бизнес. Однако, остается вопросом, насколько эффективными будут соглашения. Крупные банки придерживаются позиции, что используемые ими инструменты полностью являются полностью законными, а их использование в целях уклонения от уплаты налогов не может ими контролироваться.

Экспансия азиатских стран в оффшорной индустрии private banking является так же неоднозначным явлением. С одной стороны наблюдается отток состоятельных клиентов в азиатские юрисдикции, с другой стороны лидерами индустрии wealth-management в азиатском регионе являются европейские банки.

В деловой традиции сложилось что слово «оффшор» употребляется в четкой взаимосвязи с международным налоговым планированием, защитой активов и построением международных холдингов.

Основной целью создания оффшорной компании является оптимизация налогов. Подобная схема позволяет значительно снизить затраты на налоги и упростить бухгалтерскую отчетность и сохранить конфиденциальность компании и ее денежных потоков.

Оффшорный мир это комплексная система международных правовых инструментов. Для задач международного бизнеса необходимы не только налоговые гавани, но и высоко налоговые, престижные юрисдикции. Высоко налоговые юрисдикции, так же как и налоговые гавани привлекают зарубежных инвестором рядом законодательных мер, как следствие компании в таких зонах могут использоваться для целей:

- Использования соглашений об избежание двойного налогообложения (СИДН) при выплате дивидендов, процентов и роялти.
- Учреждения холдингов, международных штаб квартир и удаленных финансовых подразделений.
- SPV(компании специальных целей), например лизинговые компании.
- Управления индивидуальными активами.

Таким образом, сегодня оффшорные инструменты сочетают в себе преимущества отсутствия налогообложения и законодательных лазеек в таких странах как Великобритания, Португалия, Сингапур, Греция, Бельгия, Люксембург и т.д.

Несмотря на явный вред оффшоров и долгую борьбу с ними, ведущуюся без преувеличения всем миром, оффшорный бизнес не только не сворачивается, а, наоборот, растет.

Согласно оценкам ООН, около 90 государств во всем мире практикуют, в той или иной мере, развитие оффшорной индустрии на своей территории.

Почти все классические оффшорные государства вынуждены были согласиться с требованиями ОЭСР. Но от замыслов гармонизации мировой налоговой системы осталось только требование обмена налоговой информацией со странами ОЭСР. Оффшорным зонам удалось отстоять свое право не брать налогов.

Система оффшорных бизнес-инструментов возникла много лет назад и в настоящее время стала ключевой в международном бизнесе. Эта система была создана отнюдь не правительствами микроскопических квази-государств, предоставляющих зарегистрированным в них компаниям налоговые льготы.

Эта система была создана экономически развитыми государствами, прежде всего Великобританией и США. Сами развитые государства получают вред от оффшоров, недополучают налоги, однако оффшорный бизнес развивается последние десятилетия опережающими темпами, в том числе на территории самих США, Великобритании и ЕС. Парадокса здесь нет. Ущерб от оффшоров компенсируется пользой приносимой оффшорами этим государствам.

Оффшоры являются инструментом внешнеэкономической экспансии развитых государств. Все войны велись за ресурсы и рынки. Но если захватить ресурсы и рынки не удастся, можно поставить под свой контроль компании, занимающиеся добычей ресурсов и поставкой продукции на мировой рынок. Для этого оффшоры и существуют.

Оффшорная система складывалась не стихийно, а создавалась намеренно. Есть и документальные свидетельства. Опубликовано письмо Банка Англии под грифом «секретно» от 11 апреля 1969 года, дающее представление о силах, превращавших острова Карибского моря после обретения ими независимости в международные финансовые центры: трастовые компании, банки и подобные им учреждения, получившие столь стремительное распространение, — не более чем мед-

ные таблички, прикрывающие манипуляции активами, которые выдвигаются за пределы островов³.

Но нам необходимы надежные гарантии, что этот процесс не выйдет из-под контроля. Разумеется, пусть острова предоставляют убежища для нерезидентов — против этого у нас нет никаких возражений, однако у нас должна быть полная уверенность, что такой возможностью не воспользуются для перекачки британского капитала за пределы стерлинговой зоны в нарушение правил Соединенного Королевства».

Позже и США вовлеклись в оффшорный бизнес. В специальной литературе подробно описаны причины интереса США в привлечении иностранного беглого капитала и сохранения конфиденциальности собственников такого капитала. Знаменитым сборищем фальшивых компаний стал офис юридической фирмы Uglan House на Каймановых островах.

Это здание, в котором было зарегистрировано более 12 тысяч корпораций, привлекло внимание американского сената. Сенатор Барак Обама заявил, что это либо «самое большое здание в мире», либо «величайшая в истории налоговая афера». Ему возразил председатель Управления по финансовым услугам Каймановых островов Энтони Трэверс, посоветовавший повнимательнее присмотреться к американскому штату Делавэр: «Офис, находящийся по адресу: город Уилмингтон, Норт-Ориндж-стрит, дом 1209, — стал пристанищем в общей сложности 217 тысяч компаний».

Китай культивирует подконтрольную ему оффшорную территорию Гонконг именно в целях внешнеэкономической экспансии. Гонконг имеет более 40 соглашений об обмене налоговой информацией и исключении двойного налогообложения, в т. ч. с такими оффшорными территориями, как Джерси, Макао, Маврикий, Люксембург. Гонконг является своего рода «перевалочной базой» по обмену капиталами между Китаем и остальным миром.

Китайские компании широко используют оффшорные юрисдикции как часть стратегии внешнеэкономической экспансии. В 2004—2012 гг. объем прямых иностранных инвестиций в оффшоры увеличился почти в 12 раз. Оффшорами пользуется большинство крупнейших компаний. Эта деятельность осуществляется в рамках государственных программ зарубежных инвестиций. Валютный контроль за движением капиталов сохраняется, и планов по его либерализации пока нет⁴.

³ Гордисский А., Штаубах Р., Вехингер У. Оффшорные компании: риск и преимущество // Экономика и жизнь. — 1992. — № 44. — С. 7.

⁴ Нетесева А. // Журнал. — 2003. — № 2.

Японское законодательство рассматривает оффшоры как операционную базу для обслуживания зарубежной сети и иностранных клиентов, выпуска ценных бумаг, покупки активов, слияний и поглощений, организации аутсорсинга, а также для валютных операций за границей. К оттоку капитала через оффшоры относятся как к неизбежному и даже необходимому аспекту глобализации японского предпринимательства, поскольку перенос производственных и сбытовых операций за границу стимулирует разработку новых технологий и работу над созданием новых экспортных ресурсов. Отсюда специфика японского регулирования оффшоров: направлять движение капитала за границу, не допуская свободного хода финансовых потоков из оффшорных зон в Японию.

Большинство развитых стран и контролируемых ими международных организаций проводит политику двойных стандартов в отношении оффшорных территорий. Так, ФАТФ, главной целью которой являлась борьба с отмыванием доходов, полученных преступным путем, на протяжении долгого времени не относила к таким доходам доходы, полученные путем уклонения от уплаты налогов. Только в феврале 2012 г. ФАТФ приняла рекомендации, которые позволяют относить отмывание неуплаченных налогов к отмыванию доходов, полученных преступным путем⁵.

Поэтому меры, принимаемые развитыми государствами и по своей инициативе и через решения специализированных международных организаций, не последовательны и явно недостаточны, для деоффшоризации мировой экономики.

Оффшоры — широко распространенное явление в нынешней экономике. В его основе лежит противоречие между сохраняющимися различиями в условиях хозяйствования, политическом и экономическом статусе разных юрисдикций и растущей глобализацией.

Использование оффшоров в мировой экономике влечет за собой комплекс противоречий, заключающихся в:

- наличию юрисдикций с номинальным или полностью отсутствующим уровнем налогообложения,
- сравнительно низким или недостаточно высоким уровнем информационной прозрачности,
- существовании ограничений при обмене налоговой информацией.

⁵ Петченко М.А. «Оффшорные финансовые центры и морская деятельность» // Право и политика. — 2006. — № 11.

Уход капиталов с оффшорных государств в оффшоры обходится бюджетам примерно в 3,1 триллион долларов США или практически 0,5% мирового ВВП. На основании данной ситуации противников оффшоризации стало больше. Стали устанавливаться более строгие правила регулирования в отношении оффшорных зон:

- Сокращение налоговых льгот.
- Сужение каналов трансграничной миграции налоговой прибыли, а также утечки капиталов.
- Требования раскрытия информации относительно основных бенефициаров оффшорных компании и прочее.

В конце 2000 года сформировалась тенденция усиления регулирования взаимоотношений с оффшорными зонами, которая поддержана на уровне «Группы двадцати» и опирается на 3 ключевых аргументах:

- Низкий уровень налогообложения в оффшорных зонах подрывают базу стран, резиденты коих пользуются услугами оффшоров.
- Совершение анонимных операций — предпосылки для отмыывания нелегальной прибыли и финансирования мирового терроризма через оффшоры.
- В результате слабого регулирования финансовых операций повышается риск неконтролируемых потоков так называемых «горячих денег», что дестабилизирует глобальную финансовую систему.

Оффшорные зоны в большинстве случаев принимают требования ОЭСР и обязуются соблюдать налоговую прозрачность, но борются за сохранение права на пониженную или нулевую налоговую ставку. С 2009 года во всем мире заключено более 700 договоров по обмену налоговой информацией. Из этого следует, что давление со стороны международных организаций на оффшорные юрисдикции может принести свои плоды.

С налоговыми оффшорными юрисдикциями чаще всего подписываются соглашения по обмену налоговой информацией, а соглашения по устранению двойного налогообложения считают непродуктивными из-за легализации возможности платить налоги по сниженной ставке и использования «серых» налоговых схем.

Общеизвестно, что мировая финансовая система начала активную борьбу с оффшорными схемами работы, уклонением от налогообложения и сокрытием прибыли. В рамках этой борьбы огромную роль должны будут играть межправительственные соглашения, направленные на обеспечение информационной прозрачности владения активами.

Именно для этих целей была создана группа по разработке стандарта прозрачности информации под руководством ОЭСР, разработаны международное Соглашение об Обмене Налоговой Информацией (Tax Information Exchange Agreement), Многосторонняя Конвенция о Взаимной Административной Помощи в Налоговых Вопросах, создан проект автоматического обмена информацией в рамках G5, всем известный акт о предоставлении информации об иностранных счетах FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), а также система автоматического обмена информацией в рамках директивы ЕС о накоплениях.

Все эти документы имеют различные формулировки, предлагают те или иные подходы, но направлены на достижение единственной цели: обеспечить получение налоговым органом заинтересованной страны информации о реальном собственнике дохода, с которого можно взыскать налог. Это, конечно, самый упрощенный пример, из всех возможных, но все же стоит отметить, что деофшоризация экономики направлена не на запрет использования офшорных компаний, а на нивелирование преимуществ их использования для уклонения от уплаты налогов в стране генерации дохода.

По своей сути полный запрет офшоров не выгоден никому. В декабрьском обращении к Федеральному Собранию РФ Президент Владимир Путин заявил: «Хотите в офшорах – пожалуйста, но деньги сюда».

Это подтверждает и тот факт, что ликвидация офшорных компаний может весьма болезненно сказаться на всем мировом финансовом рынке, который использует данные структуры уже не один десяток лет.

Несмотря на озвученные аргументы даже экономически развитые государства активно используют услуги зарубежных и «внутренних» офшорных зон с целью увеличения конкурентоспособности и расширения рынков. Офшорные зоны в большинстве случаев принимают требования ОЭСР и обязуются соблюдать налоговую прозрачность, но борются за сохранение права на пониженную или нулевую налоговую ставку.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 13.12.2008) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014).
4. А.Н. Чашин. Офшорные зоны: правовое регулирование. 2010 г.

5. Николас Шексон. Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных оффшорных зонах. — М.: ИД «Коммерсантъ» ЭКСМО, 2012.
6. Официальный электронный ресурс Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/>.
7. Официальный электронный ресурс Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) <http://www.fedsfm.ru/>.
8. Справочная правовая система «Гарант».

Успенская Н. Т.

аспирант, Российская академия предпринимательства

e-mail: natalia10112006@inbox.ru

Развитие холдинговых структур на современном этапе

Интеграционные процессы в глобальной экономике и укрупнение производств приводят к образованию предпринимательских объединений, основной формой которых в РФ и в мире являются холдинги. Статья посвящена развитию холдинговых структур на современном этапе. Автор рассматривает основные преимущества и недостатки интегрированной формы организации производства. Холдинговые компании могут сыграть на эффекте от масштаба, могут действовать эффективнее небольших фирм на мировых рынках капитала и экспорта, легче ликвидировать убыточную структуру, чем все предприятие; холдинговые компании и объединения могут играть роль эффективного защитника от политического вмешательства.

Ключевые слова: холдинг, инновации, вертикально-интегрированные структуры, управление инновационной компанией, инновационный холдинг.

Uspenskaja N. T.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Development of holding structures at the present stage

Integration processes in the global economy and consolidation of industries leads to the formation of business associations, the main form of which in Russia and in the world are holding companies. The article is devoted to the development of holding structures at the present stage. The author considers the main advantages and disadvantages of integrated forms of organization of production. Holding companies can play on the effect of scale (bulk purchases, centralized training), global capital markets and exports can act more effectively smaller firms, in the case of unprofitability easier to liquidate loss-making structure than all of the company; holding companies and associations can play the role of an effective defender from political interference.

Keywords: holding, innovation, vertically integrated structures, management innovation company, an innovative holding.

В российском законодательстве, да и в научной экономической литературе нет четкого и однозначного определения холдинга.

Классическое определение холдинговых компаний дали американские ученые-экономисты Г. Гутман и Г. Дугалл: «В наиболее общепринятом определении этого термина холдинговая компания есть корпорация, которая владеет пакетом акций другой корпорации, дающим право голоса, достаточным для того, чтобы иметь над нею деловой контроль»¹.

¹ Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. — М. : Волтерс Клувер, 2008. — С. 2.

Холдинг — «совокупность двух и более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять принимаемые ими решения»².

Холдинг — «группа лиц, включающая головную компанию (холдинговую компанию) и другие хозяйственные общества, в отношении которых головная компания имеет возможность определять решения, принимаемые ими»³.

Холдинг является предпринимательским объединением, обладающим признаком организационного единства. Признак организационного единства связан с целеполаганием участников на создание интегрированного объединения. Холдинг не является «случайным» явлением, в отличие от отношений дочерности хозяйственных обществ, которые могут быть установлены судом применительно к каждой конкретной сделке, даже в том случае, если стороны этой сделки не ставили целью установление отношений дочерности⁴.

Исходя из анализа законодательства РФ, можно дать следующее определение холдинга: холдинг представляет собой форму предпринимательского объединения, которая представляет собой группу хозяйственных субъектов, основанную на отношениях экономической зависимости. Участники этой зависимости, сохраняя формальную юридическую самостоятельность в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы — холдинговой компании (основному обществу). Холдинговая компания, являясь центром холдингового объединения, оказывает определяющее влияние на принятие решений другими участниками холдинга в силу владения преобладающими долями участия в уставных капиталах, договоров или иных обязательств прямого или косвенного (через третьих лиц) воздействия.

В современной России в настоящее время можно назвать три вида государственных холдингов:

- головной организацией которого является государственное унитарное предприятие;

² Проект Федерального закона № 99049555-2 «О холдингах» (окончательная ред., принятая ГД ФС РФ 01.12.1999).

³ Портной К. Правовое положение холдингов в России: Научно- практическое пособие. — М.: Волтерс Клувер, 2004.

⁴ Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. — М.: Волтерс Клувер, 2008. — С. 22.

- головной организацией которого является контролируемое государством акционерное общество, уставный капитал которого сформирован полностью или в преобладающей доле за счет государства;
- головной организацией которого является государственная корпорация – некоммерческая организация, правовое положение которой определяется в ст. 7.1 Закона о некоммерческих организациях от 12.01.1996 № 7-ФЗ.

Цели создания государственных корпораций заключаются не в удовлетворении потребностей отдельных граждан или юридических лиц, а носят более масштабный характер – выполнение социальных или управленческих функций в интересах общества в целом или отдельной отрасли экономики. Поскольку цели создания большинства государственных корпораций носят очень общий характер, ограничения на осуществление ими предпринимательской деятельности являются весьма формальными. Подконтрольные государственной корпорации хозяйственные общества могут заниматься предпринимательской деятельностью практически без ограничения, в том числе акционерные общества могут привлекать средства инвесторов путем размещения акций, в том числе и с помощью IPO. По сути, холдинговое объединение, создаваемое на базе госкорпорации, является правовым механизмом для распоряжения бюджетными средствами.

подавляющее большинство российских холдингов являются управляющими, созданными для руководства производственно-хозяйственной деятельностью входящих в состав объединения дочерних структур. Среди управляющих холдингов преобладают оперативные управляющие, так как для российской экономики традиционно характерна централизация управления.

К преимуществам крупных предприятий относят:

- 1) рост капитализации, что позволяет привлечь кредитные ресурсы на более выгодных условиях;
- 2) эффект масштаба, что приводит к снижению себестоимости производимой продукции;
- 3) больший объем финансовых ресурсов, что даёт более широкие возможности по закупке и эффективному использованию современной техники;
- 4) уменьшение количества основных производственных фондов на единицу продукции;
- 5) расширение потенциала внедрения инновационных предложений;

б) возможность организации полного цикла производства и реализации продукции;

8) возможность привлечь высококвалифицированных руководителей и специалистов и работников массовых профессий⁵.

В то же время необходимо отметить и недостатки, присущие холдинговым производственным структурам.

К недостаткам холдинговой модели организации производства можно отнести:

1) сложность управления холдинговым объединением: большое количество субъектов корпоративных отношений, имеющих различные интересы;

2) отсутствие внутрихолдинговой конкуренции, что приводит к нерентабельности отдельных производств и снижения экономической эффективности функционирования холдинга в целом;

3) концентрация финансовых ресурсов предприятий входящих в холдинг на счетах головной организации;

4) несовершенство нормативно-правового регулирования деятельности холдингов, в том числе совершения сделок внутри них;

5) сложность иерархической структуры, бюрократизация управления;

6) существенная дифференциация уровня налогообложения участников холдинга, отсутствие их «налогового единства» и др.

Цель корпоративного управления в холдинге состоит в структурировании процесса воздействия на подчиненные объекты (дочерние и зависимые общества) со стороны основного общества для повышения эффективности деятельности холдинга.

Холдинги можно разделить на следующие типы по виду организационной структуры:

1) Горизонтальные холдинги, которые представляют собой объединение однородных бизнес-единиц (в качестве примеров можно привести: общероссийские телекоммуникационные компании, розничные сети). Они представляют собой, по сути, филиальные структуры, которыми управляет главная (материнская) компания.

2) Вертикальные холдинги, которые представляют собой объединение бизнес-единиц в единой производственной цепочке (добыча сырья, переработка, выпуск продуктов потребления, сбыт). Таким образом строится большинство нефтяных холдингов, а также холдинг РЖД.

⁵ Назаров Е. А., Захаров В. П. О развитии холдинговых структур как эффективной формы агропромышленной интеграции на современном этапе // Современные научные исследования. Выпуск 1. – Концепт. – 2013. – ART 53483. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/53483.htm>.

3) Диверсифицированные или диагональные холдинги, которые представляют собой объединение бизнес-единиц, не связанных непосредственно ни торговыми, ни производственными отношениями (примеры: АФК «Система», «Базовый элемент», «Альфа-груп»).

В рыночных условиях хозяйствующие субъекты, принимая стратегию интеграции, преследуют следующие основные цели: закрепление хозяйственных связей; снижение транзакционных издержек; усиление стимулов для получения высокого конечного результата; концентрация ресурсов на наиболее перспективных направлениях технической политики; повышение конкурентоспособности на внешнем рынке.

Еще одна важнейшая цель интеграции – снижение макроэкономических рисков, другими словами, достижение устойчивости бизнеса в неблагоприятной макроэкономической ситуации (например, в условиях кризиса).

Можно назвать следующие характерные признаки холдинга:

- холдинг состоит из самостоятельных юридических лиц, волю которых формирует и решения определяет холдинговая компания (основное общество) как центр интегрированной системы;
- холдинг представляет собой корпоративное объединение, обладающее признаками организационного единства и, как правило, выступающее на рынке консолидированно;
- холдинг по способу организации является объединением вертикального типа или неравноправным объединением, основанным на экономической субординации и контроле одного участника над другими;
- холдинг осуществляет согласованную политику в сфере интересов своих участников;
- холдинг как объединение юридических лиц может выступать субъектом отдельных правоотношений;
- холдинг, в виде объединения организаций, хотя и связанных отношениями экономической зависимости и контроля, но не теряющих при этом своей юридической самостоятельности.

В России с точки зрения устойчивости бизнеса и повышения его конкурентоспособности в нестабильных макроэкономических условиях лучшие результаты отмечены при вертикальной интеграции. Этот вид интеграции может быть рассмотрен:

- с точки зрения особенностей формируемых интегрированных структур;
- исходя из целей, достигаемых за счет интеграции;
- как стратегия, развивающаяся во времени;

- с учетом рыночной позиции компании и перспектив продвижения ее продукции;
- с точки зрения эффективности системы управления, в том числе управления процессами интегрирования (управления изменениями) и др.⁶

Таким образом, холдинги являются эффективной формой организации предпринимательской деятельности, так как они позволяют сочетать гибкость и мобильность небольших юридически самостоятельных компаний с масштабом деятельности крупных корпораций. При этом целостность холдинга обеспечивается управлением входящими в него участниками, исходя из известной в мировой практике формулы «децентрализация операций при централизации контроля», что обуславливает жизнеспособность и синергетический эффект предпринимательского объединения в целом.

При этом холдинги представляют собой наиболее распространенную в рыночных отношениях форму объединения коммерческих организаций вертикально-интегрированного типа, основанных на отношениях экономической субординации и контроля. Наличие экономического контроля одного участника над другими являются характеристическим признаком холдингового объединения, ключевым элементов в его организации.

Основное преимущество вертикально-интегрированной структуры для управления инновационной холдинговой компанией заключается в эффекте синергизма, достигаемого при интеграции управленческого, финансового, научно-производственного и кадрового потенциала. Холдинговая структура позволяет разрабатывать и производить инновации силами самого холдинга, способствует организации эффективной структуры управления, активизирует инновационную деятельность; концентрирует финансовые ресурсы на важнейших направлениях научно-технического развития; обеспечивает диверсификацию финансового риска по объектам управления.

В крупных холдинговых структурах часто создают центры инновационного развития, подотчетные управляющей компании и осуществляющие взаимодействие со всеми участниками холдинга и с внешними субъектами инновационной деятельности⁷.

⁶ Пинкевич И. К. Вертикальная интеграция как стратегия развития бизнеса в агропромышленном комплексе. — Режим доступа: lib.usue.ru/resource/free/12/s348.pdf

⁷ Трофимов Е. Ф., Вершинина Н. И. Эффективность функционирования структур в вертикально интегрированном холдинге // История и перспективы развития транспорта на севере России. — 2010. — № 1. — С. 133–136.

Таким образом, создание холдинговых структур в современной динамично развивающейся экономике является способом снижения коммерческих рисков, сокращения расходов производства, а значит – повышения эффективности предпринимательской деятельности.

При организации холдингов наиболее часто применяется вертикальная интеграция. В силу специфики такого типа интеграции в достаточной мере интегрируются производство и организационная структура.

Вертикально-интегрированные холдинги, обеспечивая эффект синергизма, способствуют созданию инновационного потенциала. Инновационный потенциал, при наличии эффективного управления, активизирует инновационную деятельность холдинга и дает возможность создания экономически эффективных инноваций, которые положены в основу устойчивых конкурентных преимуществ холдинга.

Используемые источники

1. Портной К. Правовое положение холдингов в России: Научно-практическое пособие. – М.: Волтерс Клувер, 2004.
2. Трофимов Е.Ф., Вершинина Н.И. Эффективность функционирования структур в вертикально интегрированном холдинге // История и перспективы развития транспорта на севере России. – 2010. – № 1. – С. 133–136.
3. Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – С. 2.
4. Назаров Е. А., Захаров В. П. О развитии холдинговых структур как эффективной формы агропромышленной интеграции на современном этапе // Современные научные исследования. Выпуск 1. – Концепт. – 2013. – ART 53483. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/53483.htm>.
5. Пинкевич И. К. Вертикальная интеграция как стратегия развития бизнеса в агропромышленном комплексе. – Режим доступа: lib.usue.ru/resource/free/12/s348.pdf?
6. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 7–19.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1). – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ. – С. 90–99.

8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // *European Researcher*. – 2012. – Vol. (33), № 11-1. – P. 1868–1872.
9. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovative transformation of the Russian economy: features and essence // *Technology and Higher Education: materials of the II international research and practice conference*. Vol.1, Westwood, Canada, October 16, 2013. Publishind office Accent Graphics communications – Westwood, Canada, 2013. – P. 67–70.
10. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia // *Science and Education: materials of the 4th international research and practice conference*. Vol.1, Munich, October 30–31, 2013. Publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. – P. 182–186.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. The main trends in the transformation of the modern economy in Russia // *European Science and Technology: materials of the 5th international research and practice conference*. Vol. 1, Munich, October 3–4, 2013. Publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. – P. 107–110.

Яхьяев М. А.
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: msagja@gmail.com

Гладков И. В.
кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: gladkov09@ngs.ru

Методологические подходы определения стоимости банкротства с учетом индикаторов реорганизации и ликвидации

Банкротство — является достаточно сложным процессом, сопровождающимся организационными изменениями в деятельности компании, а любая реорганизация бизнеса неизбежно связана с перестройкой менеджмента, финансов и, в конечном счете, стратегии. В связи с чем, на первый план выходят вопросы грамотной оценки стоимости компании оказавшейся в сложной экономической ситуации в рамках определенных индикаторов.

Ключевые слова: ликвидация; реорганизация; реструктуризация; банкротство; индикаторы.

Yakhjyaev M. A.
Doctor of science (Economics), professor, head of the «Finance,
credit and insurance» department of Russian academy of entrepreneurship

Gladkov I. V.
PhD (Economics), competitor of Russian academy of entrepreneurship

Methodological approaches of determination of bankruptcy costs taking into account reorganization and elimination indicators

Bankruptcy — is rather difficult process, being accompanied organizational changes in company activity, and any reorganization of business is inevitably connected with reorganization of management, finance and, finally, strategy. In this connection, to the forefront there are questions of competent estimation of cost of the company appeared in a difficult economic situation within certain indicators.

Keywords: elimination; reorganization; restructuring; bankruptcy; indicators.

Цель любой оценки стоимости банкротства заключается в необходимости выбора двух ключевых сценариев: реорганизация или ликвидация основной деятельности. Предваряя изложение методологических подходов по определению данных сценариев, рассмотрим основные особенности процедуры реорганизации и ликвидации компании в рамках нормативно-законодательных основ РФ.

Процедура реорганизации компании осуществляется в соответствии с требованиями гражданского законодательства и регулируется ст. 57–60 ГК РФ¹, реализуется в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Аналогичным образом регулируется и процедура ликвидации компании в соответствии со ст. 61–64 ГК РФ².

С позиции Черновой М.В.³, реорганизация, не является действительным прекращением бизнеса, поскольку экономическая активность фирмы будет продолжаться полностью или частично в рамках новой организационной структуры.

В отличие от реорганизации, цель ликвидации состоит в прекращении прав и обязанностей юридического лица без перехода данных прав к другим лицам. Спорность терминологии позволяющей квалифицировать процесс реорганизации только как процесс, связанный с изменением типа собственности, заставляет некоторых авторов сравнивать его с процедурой реструктуризацией бизнеса. Так, например Анненков П.⁴, полагает, что реорганизация компании заключается не только в коренном изменении системы ведения бизнеса, но и его структуры, что сближает данную терминологическую конструкцию с понятием реструктуризация.

Следовательно, понятие реструктуризация более комплексное, предполагающее изменение, как организационной структуры, так и структуры активов компании. При этом, в рамках комплексной реструктуризации — как формы финансового оздоровления могут применяться и процедуры ликвидации отдельных активов, включая нерентабельные производства и имущественные комплексы. В ее основе лежит возможность кардинального изменения финансового положения компании для цели решения проблем банкротства.

¹ ГК РФ (часть 1) СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

² ГК РФ (часть 1) СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

³ Чернова М.В. Прекращение бизнеса: добровольная ликвидация или банкротство // Безопасность бизнеса. — 2010. — № 2. — С. 28–31.

⁴ Анненков П. Банкротство и реструктуризация юридических лиц // Бизнес и закон. — 2009. — № 12.

Исходя из понимания экономической сущности реорганизации и ликвидации, объединенных совокупностью процедур реструктуризации — изменения бизнеса, значительно шире можно трактовать и индикаторы оценки деятельности компании, которые помимо финансовых показателей, содержат и нефинансовые показатели (качество менеджмента, тип организационной структуры, наличие заинтересованных сторон и пр.)

Вместе с тем, в зависимости от классификационных типов реорганизации (присоединение, слияние, разделение, преобразование), к вновь возникшей компании передаются не только права, но и обязанности, включая непогашенную кредиторскую задолженность перед третьими лицами. При слиянии, присоединении и преобразовании, права и обязанности переходят в соответствии с передаточным актом. При разделении — в соответствии с разделительным балансом, в случае если он не дает возможности определить правопреемника реорганизованного юридического лица, вновь возникающая компания несет солидарную ответственность по обязательствам перед его кредиторами.

В связи с чем, на наш взгляд, особую актуальность приобретают вопросы рыночной оценки стоимости бизнеса с учетом задолженности перед кредиторами. В некоторых работах по антикризисному управлению, можно встретить понятие ликвидационной стоимости⁵. В целом процесс определения ликвидационной стоимости при проведении процедуры банкротства осуществляется посредством оценки отдельных активов в рамках их предварительной классификации.

Вместе с тем следует всегда учитывать, что в процедурах ликвидации и реорганизации процесс определения ликвидационной стоимости имущества может существенно различаться в зависимости от временного диапазона, размера непогашенной задолженности, качественных характеристик актива (высоколиквидный, ликвидный, низко ликвидный и неликвидный). Несмотря на относительную простоту самой процедуры, порядок определения ликвидационной стоимости различается в связи с упорядоченной и вынужденной ликвидацией. Различия между которыми определяются возможностью их реализации на аукционе (вынужденная ликвидация) и за разумный промежуток времени (упорядоченная ликвидация). В дальнейшей определенной ликвидационная стоимость актива может подвергаться дальнейшей корректировке в зависимости от суммы, которую необходимо выручить для погашения задолженности.

⁵ Гареев А., Рубцова С. Перспективы повышения эффективности реализации имущества // Арбитражный управляющий. — 2012. — № 2. — С. 35–40.

Проведенное исследование подтверждает мысль о том, что традиционные балансовые теории не всегда могут являться базой для формирования актуальной информации при принятии решений как внутренними, так и внешними пользователями. Кроме того, учитывая «прозрачность» отчетности большинства малых и средних предприятий в нашей стране, использование данного источника информации в целях процедуры банкротства крайне неблагонадежно.

Сегодня назрела необходимость использования нефинансовых индикаторов, характеризующих реальное положение дел в компании, таких как состояние внешней и внутренней среды, риски отрасли, региональный фактор, положение на рынке, уровень конкуренции и пр. Все они в совокупности позволяют ответить на вопрос о необходимости проведения реорганизации или ликвидации компании при наличии объективных финансовых трудностей. Диапазон методик и прикладных разработок в данной области достаточно широк⁶. С нашей точки зрения, заслуживает внимания методика, разработанная Чистяковым В.Н.⁷, которая ориентирована на определение реальной стоимости предприятия. В ее основе лежит универсальная система критериев, которая обеспечивает возможность моделирования процесса финансового оздоровления, позволяющего максимизировать стоимость предприятия при одновременном достижении финансовой устойчивости.

С нашей точки зрения, не менее существенной проблемой при ликвидации или реорганизации компании при банкротстве — является конфликт интересов между кредиторами и заинтересованными в процессе сторонами. В связи с чем, нам представляется, что в целях снижения конфликта интересов в рамках процедуры ликвидации и реорганизации важно придерживаться строго определенной последовательности в удовлетворении требований, а также максимально учитывать интересы всех сторон. Требования сотрудников, налоговые требования и основные требования должны быть в равной степени учтены в совокупной сумме требований подлежащих удовлетворению при ликвидации или реорганизации, а также в системе индикаторов служащих основой для проведения анализа компании при банкротстве.

Финансовые и нефинансовые индикаторы определяют различные стороны деятельности компании, с точки зрения количественного ана-

⁶ Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник. — М.: Дашков и Ко, 2009. — С. 100–101.

⁷ Чистяков Р.В. Финансовое оздоровление предприятия на основе управления его стоимостью: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2007. — С. 17.

лиза процессы реорганизации или ликвидации зависят от прогнозируемой прибыли, которую планируют получить кредиторы через процедуру банкротства для погашения основного долга; с точки зрения качественного анализа от факторов внешней и внутренней среды, способные оказать влияние на банкротство компании.

При этом в первом случае, ориентиром служат данные финансовой отчетности и прогнозные оценки, получаемые на ее основе, во втором случае — экспертные оценки, полученные путем анкетирования деятельности компании, преобразованные в балльную шкалу, возможно выступающие и как субъективный фактор.

Целью оценки является сравнение соотношения реорганизации долга и соотношения ликвидации долга, по результатам которой и определяется оптимальность той или иной процедуры в рамках банкротства. Однако как показывает международная позитивная практика⁸, существует и абсолютный индикатор, позволяющий прогнозировать банкротство компаний.

В соответствии с международным законодательством, не имеет существенного значения название самого процесса реорганизация или ликвидация, в процедуре банкротство большее значение приобретают расходы и общие обязательства с учетом требований работников, налоговых претензий и претензий общего характера. Поэтому для учета всех претензий вносится залог.

С учетом вышеизложенного, абсолютный финансовый индикатор банкротства рассчитывается как размер погашенной задолженности при реорганизации и суммы при ликвидации. Объем погашения задолженности при реорганизации или ликвидации определяется на основе трех слагаемых: требования сотрудников, требования по налогам, общие требования, более наглядно приведен в таблице 1.

Объем погашения задолженности при реорганизации по банкротству компаний рассчитывается исходя суммы поступления денежных средств минус отток денежных средств при реорганизации. Поступление денежных средств от процедуры реорганизации зависит от выбранного режима проведения процедуры. Аналогичным образом можно определить и зависимость оттока средств от выбранного режима реорганизации.

⁸ Yang Zhongxiao. Research on the balance of interests based on the Bankruptcy Law, Peking University Press, 2008; Li Shuguang. System Design and Operation Guide for the Law of the Peoples Republic of China on Enterprise Bankruptcy. The People's Court Publishing House, 2006. (in Chinese).

Таблица 1

**Определение объема погашения задолженности при реорганизации
и ликвидации [авторская разработка]**

Категория требований	Объем погашения задолженности при реорганизации	Объем погашения задолженности при ликвидации
Требования сотрудников	(Основной доход + доход от финансовой реорганизации) – общие имущественные претензии + расходы по банкротству + чистые обеспеченные требования)	Доход от активов переведенный в наличную форму при ликвидации – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + обеспеченные требования)
Налоговые требования	(Основной доход + доход от финансовой реорганизации) – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + чистые обеспеченные требования + чистые требования сотрудников)	Доход от активов переведенный в наличную форму при ликвидации – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + обеспеченные требования + требования сотрудников)
Основные требования	(Основной доход + доход от финансовой реорганизации) – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + чистые обеспеченные требования + чистые требования сотрудников + чистые требования по налогам)	Доход от активов переведенный в наличную форму при ликвидации – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + обеспеченные требования + требования сотрудников + требования по налогам)

В тоже время несколько по-другому выглядит относительный финансовый индикатор банкротства. Он показывает соотношение между долгом компании при реорганизации и ликвидации. При этом коэффициент задолженности представляет собой соотношение между суммой иска и суммы требований. Сам коэффициент также делится на три уровня: на первом уровне выступают претензии сотрудников компании. В случае, когда доход от реорганизации или ликвидации компании не в состоянии окупить требования сотрудников, речь идет о втором уровне, который преобразуется в коэффициент задолженности по налоговым требованиям, а затем и третий уровень – коэффициент задолженности по общим требованиям⁹.

⁹ Wang Xinxin. «Theory of Economy Law in Bankruptcy Legislation»// Journal of Beijing Administrative Cadre Institute of Politics and Law, 2004(2). (in Chinese).

Следует отметить, что перечень абсолютных и относительных финансовых индикаторов может меняться, дополняться и расширяться в зависимости от специфики деятельности компании и ее отраслевой и территориальной принадлежности. С нашей точки зрения, в противовес анализа финансовых индикаторов, построение методологии системы нефинансовых (качественных) индикаторов оценки стоимости компании при банкротстве представляет глубокий научный интерес в рамках выявления и систематизации наиболее надежных из них.

Для определения необходимости применения процедуры ликвидации или реорганизации в случае банкротства компании необходимо учитывать четыре важнейших фактора: состояние внешней среды, размер риска с которым столкнулась компания, его качество, а также состояние заинтересованных сторон. Факторы, оказывающие непосредственное влияние на состояние внешней среды мы уже рассматривали в предыдущей главе исследования, в связи с чем напомним, что, во-первых, внешняя среда предприятия включает в себя: рыночную среду, государственную политику, макроэкономическую среду, нормативно-законодательную среду. Во-вторых, риск также образует ряд факторов: риск того, что компания может не оплатить долг в соответствии с планом реорганизации, бизнес-риск, финансовый риск, риск качества и состояния менеджмента и кредитный риск. В-третьих, существуют факторы характеризующие качество самой компании, состояние инвестиций, бизнес рост компании, оказывающие влияние на потенциал должника в дальнейшем. В-четвертых, факторы, характеризующие состояние заинтересованных сторон, уровень ответственности менеджмента, уровень защиты кредиторов, предыдущие судебные разбирательства и пр.

Как показывает позитивная практика, в большинстве своем компании предпочитают использовать процедуру реорганизации, и в значительно меньшей степени — ликвидации. Однако этот вывод основан на международном опыте. В российской практике, как правило, существует обратная тенденция, и большинство компаний, оказавшихся на грани банкротства предпочитают процедуру ликвидации с целью минимизации издержек связанных с удовлетворением требований кредиторов.

Используемые источники

1. ГК РФ (часть 1) СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
2. Чернова М.В. Прекращение бизнеса: добровольная ликвидация или банкротство // Безопасность бизнеса. — 2010. — № 2. — С. 28—31.
3. Анненков П. Банкротство и реструктуризация юридических лиц // Бизнес и закон. — 2009. — № 12. — С. 41—42.

4. Гареев А., Рубцова С. Перспективы повышения эффективности реализации имущества // Арбитражный управляющий. – 2012. – № 2. – С. 35–40.
5. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2009. – С. 100–101.
6. Чистяков Р.В. Финансовое оздоровление предприятия на основе управления его стоимостью: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2007. – С. 17.
7. Yang Zhongxiao. Research on the balance of interests based on the Bankruptcy Law, Peking University Press, 2008.
8. Li Shuguang. System Design and Operation Guide for the Law of the Peoples Republic of China on Enterprise Bankruptcy. The People's Court Publishing House, 2006. (in Chinese).
9. Wang Xinxin. «Theory of Economy Law in Bankruptcy Legislation» // Journal of Beijing Administrative Cadre Institute of Politics and Law, 2004(2). (in Chinese).

Яхьяев М. М.

соискатель Российской академия предпринимательства
e-mail: makhach87@mail.ru

Механизм укрепления субнационального бюджета на основе использования блочных трансфертов

В статье рассматриваются проблемы отечественной системы межбюджетных отношений связанные с дифференцированным уровнем развития отдельных территорий, в частности применение блочных трансфертов в практике этих отношений будет экономически обосновано для высоко дотационных территорий, чьи стимулы к наращиванию доходной базы местного бюджета крайне низки.

Ключевые слова: межбюджетные отношения; блочные трансферты; субнациональный уровень; механизм.

Yakhjyaev M. M.

applicant of Russian academy of entrepreneurship

The mechanism of strengthening of the subnational budget on the basis of use of block transfers

In article problems of domestic system of the interbudgetary relations connected with the differentiated level of development of certain territories are considered, in particular application of block transfers in practice of these relations will be economically proved for highly subsidized territories, whose incentives to accumulation of profitable base of the local budget are lowest.

Keywords: interbudgetary relations; block transfers; subnational level; mechanism.

Основные проблемы отечественной системы межбюджетных отношений связаны с дифференцированным уровнем развития отдельных территорий, что приводит к конфликту интересов между регионами-донорами и регионами-реципиентами, поэтому требует использования более гибкой формы взаимодействия. Применение блочных трансфертов в отечественной практике межбюджетных отношений будет экономически обосновано, прежде всего, для высоко дотационных территорий, чьи стимулы к наращиванию доходной базы местного бюджета крайне низки.

Решение проблем высокой дотационности отдельных территорий можно реализовать не только опираясь на расширение источников доходов субнационального уровня, но и используя более совершенный инструментарий межбюджетного регулирования. Достаточно интересным представляется предложение, изложенное в работе Си-

луанова А.Г.¹, где автор концентрирует внимание на возможности использования таких новых инструментов, как блочные трансферты. Рекомендации к использованию данного инструментария мы можем также встретить в существующих нормативных документах². Кроме того, возможность использования блочных трансфертов для повышения мотивации субъектов на субнациональном уровне мы приводили в качестве примера в немецкой практике организации межбюджетных отношений.

Ерошкина Л.А.³ характеризует блочный трансферт, как консолидированную субсидию на финансирование конкретной отрасли, которая не имеет жестких условий расходования получаемых средств. Дьякова Е.Б.⁴ разделяет подобную точку зрения, полагая, что суть блочного трансферта заключается в том, что финансовые ресурсы в рамках одного межбюджетного трансферта можно использовать по нескольким направлениям. Назаров В.С. в исследовании экономической сущности блочного трансферта приходит к выводу «о необходимости использования большей части субсидий и расходов в муниципальном секторе единым трансфертом, ориентируясь лишь на один сектор или национальный проект при использовании гибких условий расходования средств»⁵.

С нашей точки зрения, нельзя однозначно сделать заключение о рациональности той или иной приведенной позиции в отношении практического использования блочного трансферта, поскольку на территории нашей страны сосредоточены регионы и муниципальные образования различного типа. Монопрофильные субъекты заинтересованы в развитии конкретной отрасли, напротив, для территорий,

¹ Силуанов А.Г. Межбюджетные отношения в условиях развития федерализма в России // Автореферат диссертации д.э.н. — М.: 2012. — С. 36–37.

² Распоряжение Правительства РФ от 18.03.2013 № 376-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»».

³ Ерошкина Л. А. О совершенствовании предоставления межбюджетных трансфертов в форме субсидий / Л. А. Ерошкина // Экономика и социум: современные модели развития общества в аспекте глобализации: материалы II междунар. науч.-практ. конф.: в 3-х чч. Ч. 3 / Отв. ред. Л. А. Тягунова. Саратов, 15 окт. 2008 г. — Саратов: Науч. кн., 2008. — С. 12–14.

⁴ Дьякова В.Б. Тенденции развития межбюджетных отношений в РФ // Вестник Челябинского государственного университета. — 2010. — № 26 (207). Экономика. — Вып. 28. — С. 70–76.

⁵ Назаров В.С. Государственное регулирование межбюджетных отношений российской модели федерализма: Дисс. на соискание к.э.н. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ. — 2007 — С. 105.

развивающихся в межотраслевом поле более рационален межотраслевой характер развития.

На период 2013–2015 гг. предусматривается сокращение субсидий, преимущественно в рамках государственных программ «Развитие здравоохранения» и «Развитие образования». В тоже время, предоставление финансовой поддержки регионам в связи с возникновением новых обязательств планируется осуществлять преимущественно через механизм дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности (таб. 1) ⁶.

Таблица 1

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в 2013–2015 гг.

	2013	2014	2015
Дотации, всего	602023145,9	592369345,9	582277290,9
Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации	418830419,1	418830419,1	418830419,1
Поддержка мер по обеспечению сбалансированности бюджетов	170716981	161063181	150971126
Дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов	45581927	138219526	139971126
Дотации бюджетам ЗАТО	11565873,8	11565873,8	11565873,8
Содержание объектов инфраструктуры города Байконур, связанных с арендой космодрома Байконур	909872	909872	909872

Вместе с тем следует учитывать, что использование механизма дотаций не позволяет увязать предоставление регионам финансовых ресурсов с целевыми показателями развития отдельных отраслей и социальной сферы, задачи по которым регламентированы в государственных программах страны.

Кроме того структура распределения субсидий не учитывает: отраслевой и межотраслевой характер выделяемых трансфертов; наличие или отсутствие требования о софинансировании со стороны субъекта РФ; наличие или отсутствие установленного перечня направлений финансирования отрасли для достижения мультипликационного эффекта.

⁶ <http://www.minfin.ru/ru/> [Официальный сайт Министерства финансов РФ] при участии Института «Центр развития» [<http://dcenter.hse.ru/>]

Таким образом, считаем, что для цели формирования механизма укрепления субнационального бюджета существует необходимость создания классификационных признаков блочных трансфертов, которые бы позволяли дифференцировать целевое использование средств исходя из отраслевых особенностей субъекта, возможностей межотраслевого взаимодействия и инновационного потенциала отдельной территории (рис. 1).



Рис. 1. Особенности формирования механизма укрепления субнационального бюджета на основе использования блочного трансферта

Практическое использование механизма укрепления субнационального бюджета на основе использования блочного трансферта позволит: сократить расходы на отдельные отрасли или направления их развития в рамках отдельной территории; обеспечить целевой характер расходования средств исходя из приоритетных направлений отраслевого или межотраслевого взаимодействия в рамках достижения мультипликационного эффекта; реализовать блок социально-экономических задач субнационального уровня с учетом гарантированного софинансирования конкретных проектов.

Механизм укрепления субнационального бюджета должен формироваться, прежде всего, исходя из особенностей развития муниципального образования или отдельной территории при условии выделения блочных трансфертов из региональных (местных) бюджетов, либо в рамках децентрализованных управленческих решений (например, развитие конкретного отраслевого комплекса). Его практическое использование позволит сформировать многоуровневую систему создания блочных трансфертов для цели снижения конфликта интересов между регионами-донорами и регионами-реципиентами в рамках решения

задач конкретной территории; реализовать новую форму сильной государственной стратегии бюджетного федерализма, направленную на ликвидацию разрыва между богатыми и бедными регионами, что конструктивно позволяет изменить общепринятые стереотипы межбюджетного регулирования, объединив усилия субнационального уровня в лице отдельных регионов и муниципальных образований на субнациональном уровне.

Используемые источники

1. Силуанов А.Г. Межбюджетные отношения в условиях развития федерализма в России: Автореферат диссертации д.э.н. – М.: 2012. – С. 36–37.
2. Ерошкина Л. А. О совершенствовании предоставления межбюджетных трансфертов в форме субсидий / Л. А. Ерошкина // Экономика и социум: современные модели развития общества в аспекте глобализации: материалы II междунар. науч.-практ. конф.: в 3-х чч. Ч. 3 / Отв. ред. Л. А. Тягунова. Саратов, 15 окт. 2008 г. – Саратов: Науч. кн., 2008. С. 12–14.
3. Дьякова В.Б. Тенденции развития межбюджетных отношений в РФ//Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 26 (207). Экономика. – Вып. 28. – С. 70–76.
4. Назаров В.С. Государственное регулирование межбюджетных отношений российской модели федерализма: Дисс. на соискание к.э.н. – М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ. 2007. – С. 105.
5. Распоряжение Правительства РФ от 18.03.2013 № 376-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»».
6. <http://www.minfin.ru/ru/> [Официальный сайт Министерства финансов РФ] при участии Института «Центр развития» [<http://dcenter.hse.ru/>].

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Бабенкова С. Ю.

кандидат экономических наук, эксперт,
Банк России
e-mail: bsj@bk.ru

Киселев В. В.

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

Проблемы внедрения исламских банковских инструментов в российскую банковскую систему

Настоящая статья рассматривает и структурирует основные направления исламских религиозно-правовых школ, устанавливает их взаимосвязь с мировыми банковскими системами. Приведены основные виды исламских банковских продуктов и услуг и приведены их аналоги в российской банковской системе.

Ключевые слова: Исламская финансовая система, Исламский банк, мусульманское право, романо-германская правовая система, англо-саксонская правовая система, финансовый кризис, финансовые продукты и услуги, банковская система, государственный инвестиционный фонд, договор финансовой аренды, ценные бумаги, безрисковые ценные бумаги.

Babenkova S. Yu.

PhD (Economics), expert, Bank of Russia

Kiselev V. V.

Doctor of Science (Economics), Russian academy of entrepreneurship

Problems of introduction of Islamic bank tools in the Russian banking system

This article examines the main trends and structures of Islamic religious-schools of law, establish their relationship with the world banking system. The main types of Islamic banking products and services and provides their counterparts in the Russian banking system.

Keywords: Islamic financial system; Islamic Bank; Islamic law; Romano-German legal system; Anglo-Saxon legal system; Financial Crisis; Financial products and services; banking system; state investment fund; finance lease; funds; risk-free securities.

В последнее время все большую роль на мировой арене стали играть восточные исламские страны, которые несмотря на некую историческую «отсталость» по отношению со странами Запада, теперь наворачивают и наращивают свое превосходство в экономических, технологических и наукоемких отраслях. Здесь необходимо отметить и Иранскую ядерную программу, дипломатическое противостояние за Сирию между Россией, Китаем, Ираном и США, а также усилившуюся роль «нефтяных стран» в борьбе за рынки сбыта не только сырья, но и прибыли, полученных от его реализации.

Наряду с этим ислам — как одна из мировых религий начинает свое повторное бурное распространение в странах Запада, это конечно связано с большим притоком мигрантов в страны Северной, Западной Европы и Англии. Мигранты из мусульманских стран приезжают в Европу со своим набором культурных, религиозных, правовых и экономических отношений, компактно селясь в определенных районах страны, они создают свои шариатские суды и исламские банки. В России с ее многонациональным населением (на территории России по последним данным проживают порядка 194 народов ¹) проблема отдельных этнических «кварталов» грозит в меньшей степени, чем Европе, однако все более увеличивающийся в страну поток мигрантов из стран Азии, где основной религией является ислам, а также возрастающая идеологическая активность исламистов, указывает на необходимость активного рассмотрения и изучения исламских правовых норм, экономических основ финансовой системы, в том числе для уменьшения проблем межэтнических и этнократических конфликтов.

Для рассмотрения модели исламской финансовой системы, в том числе особенностей банковских систем арабских стран, необходимо указать на тот факт, что основным «правовым актом» гражданско — правовых отношений во всех мусульманских странах являются Коран и Сунна. Эти две книги регламентируют все аспекты жизни, как отдельного мусульманина, мусульманской общины, так и страны в целом и как следствие, являются основой-основ религиозных правовых школ и направлений — суннитов и шиитов.

Общий и основной перечень Законов, по которым необходимо прожить жизнь правомерному жителю государства, исповедующему ислам, определен в Коране, в том числе в основных 5-ти столпах ислама ²:

¹ URL: <http://www.opocuuu.com/narody.htm>

² Коран / Перевод смыслов и комментарии Иман Валерии Пороховой. — М.: Рипол Классик, 2011.

1. Шах'ада ³ (شهادة) — свидетельство, о том, что нет Бога, кроме Аллаха, и что Мухаммед его посланник (Пророк).

2. Сал'ят (صلاة) — совершение ежедневной ритуальной пятикратной молитвы.

3. Зак'ят (زكاة) — 1) чистота; 2) милостыня; 3) десятина) — выплата очистительного пожертвования.

4. Соум (صوم) — пост в течение месяца Рамадан.

5. Хадж (حج) — паломничество в Мекку, если человек в состоянии его совершить.

Однако несмотря на это, исторически в ходе войн между Востоком и Западом ⁴, в странах Востока сложились различные правовые системы.

Влияние английского и французского протекторатов обусловили закрепление в странах Магриба — романо-германскую систему, а в Ираке или Судане — англо-саксонскую. Тем не менее, несмотря на наличие светского (европейского) характера правовых систем, в том числе в этих государствах, **принципы и нормы мусульманского права оказывают заметное влияние на основные законодательные и нормативные акты, на структуру и деятельность государственного механизма.** Конституционно ислам признан государственной религией в Алжире (1989 г.), Афганистане (2004 г.), Бангладеш (1972 г.), Бахрейн (2002 г.), Бруней (1959 г.), Египет (*Конституция не действует*), Иордания (1952 г.), Йемен (1991 г.), Катар (2003 г.), Кувейт (1962 г.), Малайзия (1957 г.), Марокко (1996 г.), ОАЭ (1971 г.), Пакистан (1973 г.), Саудовская Аравия (1992 г.), Сомали (2012 г.), Судан (1998 г.), Тунис (1959 г.), то есть во всех вышеуказанных странах (с разной степенью влияния ислама на жизни общества):

- мусульманское право — преобладающий источник права;
- нормы мусульманского права оказывают значительное влияние на законные и подзаконные акты;
- основные законы определяют государственный характер ислама и провозглашают мусульманское право основным источником права;
- конституция закрепляет особое положение ислама и мусульманского права, мусульманское право является источником законодательства.

³ Наименования на арабском языке и перевод на русский язык даны в соответствии со словарем Х.К. Баранова «Арабско-русский словарь» / Под редакцией В. А. Костина. Издание третье. — М: Издатель Валерий Костин, 2007.

⁴ Христиане вели «крестовые походы» на Иерусалим, а полки сарацинов завоевывали Испанию и Францию.

Рассматривая историю возникновения мусульманского права нужно отметить тот факт, что мусульманское право — шариат ⁵ «прямой путь», исторически возникла при жизни и деятельности Пророка Мухаммеда и «Первых четырех праведных халифов», при которых путем толкования заповедей, высказываний и поступков Пророка были составлены священные книги мусульман — Коран и Сунна.

Период оформления мусульманского права приходится на возникновение и расцвет Арабского халифата ⁶, здесь необходимо отметить, что оно развивалось как строго конфессиональное право, но до сегодняшнего дня особенностью его норм, является их применение к членам мусульманской общины и регулирование взаимоотношений между членами этой общины (под членами общины нужно понимать всеми мусульманами).

По прошествии времени и под влиянием исторических процессов в исламской правовой системе возникли 4 школы (мазхаба) (مذاهب) шариатского права, названные по именам их основателей:

- «Ханифитский мазхаб». Основан имамом Абу Хани-фом и его учениками — Абу Юсуфом и Мухаммедом аш-Шайбани;
- «Маликитский мазхаб». Основан имамом Маликом ибн Анасом;
- «Шафиитский мазхаб». Основан имамом Мухаммеда аш-Шафии;
- «Ханбалитский мазхаб». Основан имамом Ахмадом ибн Ханбалом.

Все эти 4 направления (школы) основывались на двух догматах, которые содержатся в Коране и Сунне:

1. Существуют абсолютно точные и не допускающие различных толкований нормы, среди которых значатся все правила религиозного культа и нормы, регулирующие взаимоотношения между людьми. Данная категория норм не допускает «иджтихада» ⁷, а представляет собой понятные и однозначные правила поведения, которые могут *непосредственно и единообразно* применяться на практике.

2. Существуют отвлеченные и недостаточно ясные предписания. Их наличие объясняется тем, что мусульманское право, не уделяя боль-

⁵ Мусульманский закон, шариат.

⁶ Теократическое мусульманское государство, возникшее в результате мусульманских завоеваний в VII—IX вв. и возглавляемое Халифами.

⁷ Иджтихада — деятельность богослова в изучении и решении вопросов богословско-правового комплекса, система принципов, аргументов, методов и приёмов, используемых при этом богословом-муджтахидом, а также степень авторитетности самого учёного (муджтахида) в знании, интерпретировании и комментировании богословско-правовых источников (URL:<http://www.dic.academic.ru/>).

шого внимания юридическим тонкостям и деталям, оставляет их на усмотрение мусульман, и идет по пути установления *лишь общих ориентиров поведения*.

Однако различие этих школ сводилось от практики толкования и соблюдения строгих норм и правил, предписанных Кораном и Сунной, до более либеральных, трактующих нормы Корана, исходя из прецедентов современной юридической практики. Виды школ, территория распространения учений, а также их краткие характеристики и особенности приведены в Таблице 1.

Таблица 1

**Основные школы (мазхабы) шариатского права
и их основные характеристики**

Наименование школы	Страны распространения школы	Основная характеристика школы
<p><i>Суннитский мазхаб</i> Ханбалитский мазхаб</p>	<p>Саудовская Аравия, страны Персидского залива</p>	<p>Считается наиболее ортодоксальной, воспринимая все положения хадисов напрямую. Главными источниками права признается Коран и Сунна, однако в отличие от других школ, использует их очень широко. Последователи школы признают «иджму», которая соотносится только с первыми поколениями последователей Пророка Мухамада. Ханбалиты относятся весьма требовательно и соблюдению норм шариата. Именно благодаря этой школе в XVIII веке возникло движение ваххабитов.</p>
<p><i>Суннитский мазхаб</i> Маликитский мазхаб</p>	<p>Северная, Западная Африка, Судан и Египет</p>	<p>Отдается предпочтение правовым нормам, сформированным во времена раннего ислама, то есть содержащиеся в Коране и Сунне. «Иджма» сводится к правилам, выработанным и единодушно одобренным мединскими богословами. Для решения правовых вопросов, соотношение которых с классическими правовыми источниками неоднозначно, разработан принцип «независимого суждения ради пользы».</p> <p>В случае, если возникает вопрос, точный ответ на который не содержится ни в Коране, ни в Сунне, то правоведом может быть принято решение, которое соответствует интересам мусульманской общины, но не противоречит содержанию Священного Писания и общим законам шариата.</p> <p>Маликиты считают, что <i>«все, что приводит к запретному, должно быть запрещено, а то, что приводит к дозволенному,— разрешено»</i>.</p>

Наименование школы	Страны распространения школы	Основная характеристика школы
<p><i>Суннитский мазхаб</i> Шафиитский мазхаб</p>	<p>Бруней, Сингапур, Египет и Восточная Африка, Малайзия, Индонезия, Сирия, Ливан, Палестина, Иордания, Бахрейн, в Восточной Индии, частично в Пакистане, Турции, Ираке и Йемене. Придерживаются чеченцы, ингуши и аварцы</p>	<p>Характерно применение «иджмы», которая трактуется как решение правоведов-мединцев. Суждение по аналогии признается как способ извлечения необходимого материала из предыдущих источников. Шафиизм позволяет избежать тщательного логического анализа, приняв суждение по аналогии, и не требует детального знания правового комплекса мединской общины наряду с Кораном и <i>Сунной</i>.</p>
<p><i>Суннитский мазхаб</i> Ханифитский мазхаб</p>	<p>Турция Афганистан, Пакистан, Индия, Китай, Сирия, на Балканах, частично в Индонезии. Большинство мусульман России и СНГ.</p>	<p>Применяется принцип «иджмы» – согласованного мнения и суждения «по аналогии». Допускается использование обычного права. Достаточно либеральная школа, которая позволяет принимать решения, учитывая потребности практики и местных обычаев, а также дающая возможность довольно легко приспосабливаться к изменяющимся общественным отношениям и практическим потребностям жизни.</p>
<p><i>Шиитский мазхаб</i> (исмаилитская, джафаритская, зейдитская)</p>	<p>Иран, Азербайджан, Ирак и Бахрейн. Ливан; Кувейте, Афганистан, Саудовская Аравия (15 %), Северная Индия, Пакистан, Республика Дагестан, азербайджанские общины Дагестана, шиитами является большая часть проживающих в России азербайджанцев</p>	<p>Верховная власть в исламе имеет божественную природу. Глава исламской уммы, общины назначается только Аллахом. Божественная природа власти в исламе присуща только шиизму. Вера шиитов в божественную природу Верховной власти берет свое начало от завещания Пророка. Поскольку речь идет о духовно-политическом наследнике, Пророке Мухаммаде, от которого будет зависеть судьба уммы, шииты верят, что этот вопрос очень важен и важность его не меньше чем во второстепенных вопросах, для которых Аллах дал прямое наставление и указание. Религиозно-правовая школа Джафаритского направления признает, что по завещанию Пророка, глава исламской уммы должен назначаться Аллахом, который через своего Пророка назначает его. Как уже было сказано, сунниты в данном вопросе придерживаются более демократического взгляда. Они считают, что Халиф должен быть выборным лицом. Божественная справедливость- это понятие присущее шиитам. Если где-то происходит несправедливость, то это не воля Бога, говорят шииты. Бог не может творить несправедливость, это происходит по воле людей, которые изменили божественную волю. Здесь этот во-</p>

Продолжение таблицы 1

Наименование школы	Страны распространения школы	Основная характеристика школы
		прос соприкасается с вопросом свободы выбора, Аллах дал людям свободу выбора Аллаха, но при этом обозначил свою волю и сказал: «Я хочу, чтобы человек по данному вопросу поступил так, а будет ли он поступать так или нет, это господний экзамен, который человек должен пройти». И если происходит потакание своим внутренним страстям, если он не хочет согласиться с волей Аллаха, то должен преодолеть себя и действовать согласно воле Аллаха. Данный вопрос божественной справедливости сунниты рассматривают под другим углом зрения и считают, что на все воля Божья. И у человека нет свободы выбора. Они, по сути отрицают свободу выбора ⁸ .

Как было отмечено выше, мусульманское право распространяется на мусульман и на взаимоотношения между мусульманами. Соблюдение 5 столпов ислама также обуславливает мусульманина следовать религиозным традициям и правовым нормам, которые неотделимы друг от друга.

Рассмотрим эти 5 столпов с точки зрения финансового права. Публичное произнесение три раза шах'ады (исламского «Символа Веры») определяет принятие человеком ислама, как основной религии, а значит он является членом мусульманской общины и на него распространяются все религиозные законы, то есть он имеет ограничения, связанные со взаимоотношениями с партнерами и контрагентами по вопросам ведения бизнеса, в том числе это определяет его участие в деловой жизни банков, работающих по законам ислама⁹. Выплата зак'ята, то есть своеобразного «налога» в пользу нуждающихся членов мусульманской общины¹⁰. Указанная выплата, предписанная всем мусульманам, может составлять 2,5% от имеющихся сбережений¹¹. В Ливии, Саудовской

⁸ URL:<http://www.russian.irib.ir/radioislam/tematiceske-programi/>.

⁹ Исламский бизнес имеет свою специфику. Так, например, бизнесменам запрещено заниматься производством оружия и его торговлей, а также наркотических веществ, алкогольной продукцией, табачными изделиями, изделиями из свинины и т. д.

¹⁰ Существуют: неперенный налог, рекомендуемый налог, раздача милостыни по окончании месяца Рамадан, десятина, поземельная подать, налоговое обложение собственности в размере 1/5 общего дохода, поземельный налог, пожертвование бедным, подушная подать с иноверцев.

¹¹ URL: <http://www.islamnews.ru/>.

Аравии, Пакистане — закят является государственным налогом, взимается 1 раз в год с каждого вида имущества, в Марокко в 1972 г. был установлен дополнительный сбор с чистого дохода физических лиц для более справедливого налогообложения, в Турции существует единый установленный налог, который по своей экономической сути является мусульманским налогом. В странах, где отсутствует специальное законодательство о закяте, контроль за его уплатой и распределением, осуществляют шариатские суды и религиозные учреждения.

Всю правовую систему, в том числе в странах Востока, можно разделить на: континентальную, англо-саксонскую и исламскую. С первыми двумя все понятно, в одном случае банковская система строится от частного к общему (Центральный Банк регулирует деятельность финансовых институтов), во втором от общего к частному (финансовые институты задают программу действий регулятору), а вот с третьей системой не все так ясно и понятно.

С одной стороны, ее конечно можно в большей степени отнести к англо-саксонской, так как «прецедент» является основным фактором в решении многих судебных вопросов, однако банковское законодательство и жесткий контроль финансовых институтов со стороны центральных банков дает нам возможность отнести банковскую систему к континентальной правовой системе. Здесь наверно и существует загадка Востока, единство противоположностей...

В таблице 2 настоящей статьи приведена и рассмотрена взаимосвязь между основными правовыми системами и структурой банковских систем.

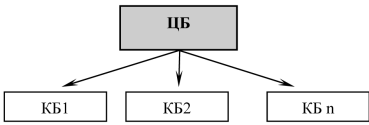
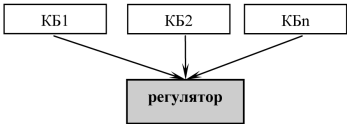
В целом в своем религиозном и экономическом понимании исламская банковская система — банковская система, в рамках которой, все операции и сделки проводятся в соответствии с религиозными нормами шариата. Участники исламской банковской системы с помощью сделок обеспечивают себя активами, но в основе проводимых сделок не должен лежать ссудный процент.

Начало развития в современном мусульманском мире «исламских» банковских инструментов, в том числе финансовых инструментов, можно отнести к 70-м годам XX века, когда в октябре 1975 г. создается и успешно начинает работать Исламский банк развития, ИсБР («Islamic Development Bank, IsDB»¹²; далее — ИсБР), который положил начало развитию банков работающих по принципам ислама (в 2008 г. в мире

¹² URL: <http://www.bo.bdc.ru/2004/2/islam.htm>.

Таблица 2

Взаимосвязь между основными правовыми системами и особенностями регулирования банковских систем

Правовые системы	Европейские страны/ Страны Востока	Особенности регулирования банковской системы	Особенности взаимоотношений «банк-клиент»
<i>Романо-германская система</i>	Страны Евросоюза и Россия / Египет, Сирия, Ливан, Марокко, Алжир, Ливия, Тунис, Западная Сахара и Мавритания.	<p>Государство через Центральный банк осуществляет функции контроля и надзора за деятельностью коммерческих (частных) банков.</p>  <pre> graph TD CB[ЦБ] --> KB1[КБ1] CB --> KB2[КБ2] CB --> KBn[КБ n] </pre>	<p>Банки и кредитные организации получают лицензию в качестве юридического лица на осуществление банковских операций. Получение дохода этими экономическими институтами основывается на получении «процентной маржи» (разницы между процентами полученными и процентами уплаченными или разницы между привлеченными и размещенными средствами). При этом доходы «топ-менеджмента» защищены законодательством страны.</p>
<i>Англо-саксонская система</i>	США, Англия, Кипр, Мальта, Гонконг, Швейцария, Лихтенштейн, Япония страны, находившиеся под английским протекторатом / Ирак, Судан, Пакистан, Малайзия	<p>Строится от частных банков, которые сами создают высшего регулятора: Банк Англии долгое время оставался частным банком; ФРС США и до сих пор остается негосударственным учреждением, Центральный банк Японии является акционерным обществом.</p>  <pre> graph TD KB1[КБ1] --> Reg[регулятор] KB2[КБ2] --> Reg KBn[КБn] --> Reg </pre>	<p>В этих странах существуют как банки-учреждения, так и частные банкиры (банкирские дома), осуществляющие свою деятельность на трастовой основе. В ходе своей деятельности они размещают средства клиентов на основе раздела получаемого дохода. Риски в виде убытков относятся на их счет только в случае признания судом их (банков) недобросовестного и неквалифицированного управления счетами своих клиентов).</p>
<i>Мусульманская система</i>	Филиалы арабских банков в Англии и Турции / Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар, Оман, Бахрейн, Иран, Ливия	<p>Мусульманское право – преобладающий источник права. Однако во многих странах с мусульманской правовой системой существует «смешанная» банковская система. Например, банковская система Саудовской Аравии состоит из Агентства денежного обращения Саудовской Аравии (аналог Центрального банка) 12-ти государственных и частных коммерческих банков работающих по правилам как традиционного (европейского), так и исламского банковского дела, а также филиалов порядка 11 иностранных банков. В ОАЭ Центральный банк занимается, в том числе выдачей лицензий на осуществление банковской деятельности зарегистрированным местным банкам и акционерным компаниям, филиалам иностранных банков (в том числе работающих по исламской модели).</p>	<p>Отсутствие понятия «ссудный процент». При взаимоотношениях банк – клиент, банк-юридическое лицо принимает денежные средства клиента под свою личную ответственность и разделяет с ним все риски (<i>процедура инвестирования полученных денежных средств в различные финансовые инструменты или проекты и связанные с этой процедурой риски практически полностью находится в компетенции банка</i>). Принцип «прироста капитала», когда банк заранее оговаривает размер своего «вознаграждения» за оказываемые посреднические услуги, которое устанавливается на контрактной основе между клиентом и банком и не защищено банковским законодательством.</p>

насчитывалось порядка 400 банков¹³, работающих по законам шариата¹⁴, в 2010 г. – 1100 финансовых учреждений¹⁵).

Нормы шариата вводят запрет, на получение процентов (риба), на процентные платежи по займам, на построение и ведение бизнеса, который включает в себя азартные игры, на неопределенность предмета договора или в отношении цены на товар или услугу¹⁶, а также на финансирование, производство и торговлю нехалальных¹⁷ товаров, оружием, наркотическими средствами и алкоголем. То есть работа с исламскими финансовыми и банковскими инструментами имеет не только юридическую базу, но подчинена религиозным законам, которые в не светских государствах имеют более высокий юридический статус.

В основе отказа от ссудного процента рассматривается следующая концепция: прибыль есть вознаграждение за риски, которые присутствуют в любой сделке, но при этом владелец собственных средств не должен получать заранее установленные суммы, которые гарантированы вне зависимости от доходов, получаемых от бизнеса. В этой связи владелец денежных средств наряду с собственниками предприятия несет полную ответственность и принимает на себя в полном объеме все риски, присущие сделке, заключенной между ним и контрагентами, а также получает прибыль в заранее оговоренных в контракте долях.

Жесткие требования, предъявляемые исламом к деловым отношениям в финансовой сфере, вынуждают контрагентов структурировать договора таким образом, чтобы с одной стороны организовать сотрудничество, а с другой не нарушить религиозные запреты.

Краткий перечень основных финансовых (банковских) продуктов и услуг исламских банков, описание и сравнение с банковскими продуктами российской банковской системы приведены в таблице 3.

¹³ URL: <http://www.asharq-e.com/news>.

¹⁴ Шариат – (арабск. прямой, правильный путь) – закон, предписания, установленные в качестве обязательных для всех мусульман. В широком смысле слова – исламский образ жизни в целом, всеобъемлющий исламский кодекс поведения, включающий религиозные, нравственные, бытовые нормы и т. д. В более узком значении – правовые нормы, основанные на Коране и регулирующие культовое поведение и взаимоотношения людей. (URL:http://www.istrodina.com/rodina_articul).

¹⁵ URL: <http://www.sbp.org.pk/ibd/bulletin/2010/IBB-Sep-2010.pdf>.

¹⁶ Г'арар (غرر) – риск, который присутствует при продаже товара, отсутствующего у продавца в натуральном виде на момент заключения сделки, или в договоре, условие исполнения которого поставлено в зависимость от вероятности наступления или ненаступления определенного события (изменения курса валют, котировок акций и как следствие отпускных цен на сырье). То есть вводится запрет на участие в спекулятивных сделках, которые характерны на первичных и вторичных торговых площадках (биржах).

¹⁷ а) разрешенный, законный; б) полный, неотъемлемый.

**Перечень финансовых продуктов исламских банков
и их сравнение с российскими финансовыми продуктами**

Финансовые продукты и услуги			
Исламские банки		Российские банки	
Наименование	Характеристика	Наименование	Характеристика
Муд'араба ¹⁸ مضاربة	<p>Договор (соглашение), заключаемое между двумя контрагентами (в большинстве случаев одна сторона – это физическое лицо, а вторая – банк), по которому одна сторона инвестирует свои собственные средства для финансирования какого-либо проекта (бизнеса) предпринимателю, но не напрямую, а посредством предоставления вышеуказанных средств банку, который в свою очередь, являясь вторым участником договора, размещает полученные средства в наиболее экономически выгодные проекты.</p> <p>При этом, необходимо отметить, что в данной схеме риски по данному виду договора (соглашения) достаточно высоки, так как полученная банком прибыль от удачного управления проектом распределяется в порядке и частях (пропорциях), определенных в договоре, а убытки покрываются за счет средств банка (при условии, что они не были вызваны нарушениями контракта).</p>	Договор совместного финансирования ¹⁹	
Мур'абаха ²⁰ مرا بحة	<p>Данная банковская услуга представляет собой схему, согласно которой, банк заключает договор о продаже товара по заранее оговоренной цене. Цена включает в себя и прибыль банка (разница между ценой покупки и ценой продажи товара) и соответственно прибыль контрагента</p>	-	

¹⁸ 1) борьба, битва; 2) конкуренция; 3) спекуляция.

¹⁹ Совместное финансирование: 1) кредитование развивающихся стран в форме объединения кредитов нескольких кредиторов из одной или разных стран, финансирующих один крупный проект; 2) участие нескольких организаций в финансировании одного проекта, объекта. (Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА, 2006.

²⁰ 1) ажитаж; 2) биржевая игра.

Финансовые продукты и услуги			
Исламские банки		Российские банки	
Наименование	Характеристика	Наименование	Характеристика
Муш'арака ²¹ مشاركة	Данный вид услуги представляет собой простой договор товарищества (специальное соглашение) заключаемый между банком и клиентом, согласно которому стороны финансируют проект, а прибыль и убытки полученные в результате деятельности проекта делятся между ними в заранее оговоренных долях и (или) пропорционально вкладу в капитал.	Договор простого товарищества (договор о совместной деятельности)	По договору товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. Сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации ²² .
Иджа'р ²³ إيجار	Представляет собой договор аренды (договор лизинга) между банком и клиентом банка, согласно которому банк по поручению клиента сначала покупает, а затем сдает ему в аренду купленное оборудование. Срок аренды и размер арендной платы заранее согласуются сторонами.	Договор финансовой аренды (лизинга)	Договор, в соответствии с которым арендодатель (далее – лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее – лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем ²⁴ .
Сук'ук ²⁵ صكوك	Финансовый инструмент, характерный для исламской банковской системы, который представляет собой ценную бумагу с нулевым процентом, выпускаемую под определенный актив, где эмитент рассматривается в качестве долевого собственника, а доходность зависит от прибыли на базовый актив.	Облигации (эмиссионные ценные бумаги)	Эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт ²⁶ .

²¹ 1) общность; 2) соучастие, сопричастность; 3) сотрудничество.

²² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995).

²³ 1) наем, аренда, прокат; 2) арендная плата. Разновидностью иджа'р является договор иджа'р-ваиктина (إقتناع إيجار وافتتاح): 1) убежденность, 2) убеждение, 3) удовлетворение) – соглашение, в соответствии с которым клиент получает право выкупить ранее взятое в аренду оборудование, сооружения производственного назначения.

²⁴ Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 08.05.2010) «О финансовой аренде (лизинге)» (принят ГД ФС РФ 11.09.1998).

²⁵ 1) акт, документ, расписка; 2) чек.

²⁶ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 07.02.2011) «О рынке ценных бумаг» (принят ГД ФС РФ 20.03.1996).

В последнее время многие финансовые аналитики говорят о развитии исламской экономики, в том числе исламской банковской системы, которая развивается не только в мусульманских странах, но в США, и в Европе. Как один из примеров можно указать старейшие банковские столицы и центры мировых финансов — Швейцарию²⁷ и Англию.

На конец 2012 года в Англии действовали 22 кредитные организации, предоставляющие услуги, соответствующие законам шариата. Порядка двадцати пяти фирм предоставляют консалтинговые услуги в сфере исламских финансов, также осуществляется использование исламских финансов для финансирования таких крупных проектов как «The Shard of Glass»²⁸ и реконструкции помещений для команды «Chelsea». Большое количество товаров на основе договоров мур'абaha торгуются ежедневно на Лондонской бирже металлов London Metal Exchange (LME)²⁸, в течение последних лет представительства крупных международных компании, таких как «City Group», «Deutsche Bahn AG», и «HSBC» осуществляли свою деятельность на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии, создание центрального органа надзора за рынком финансовых услуг Великобритании — Управления финансового надзора (далее — УФН) (Financial Services Authority), способствовало развитию исламских финансов³⁰. УФН контролирует деятельность шариатских советов в исламских компаниях на территории Великобритании³¹, а также счита-

²⁷ Исламский банк Великобритании («Islamic Bank of Britain») — первый в Европе исламский банк — открывшийся в 2004 г. в Лондоне. В 2006 г. открывается первый исламский инвестиционный банк — Европейский исламский инвестиционный банк «European Islamic Investment Bank» и первый исламский частный банк «Faisal Private Bank Switzerland».

²⁸ «Осколок стекла». Футуристическая стеклянная башня, построенная в центре Лондона на катарские деньги, стала самым высоким зданием Европы (URL:<http://www.bfm.ru/realty/2012/07/05/shard-oskolok-stekla-v-serdce-londona.html>).

²⁹ URL:<http://www.lme.com/>.

³⁰ FSA является независимым негосударственным органом ответственным за регулирование и надзор за деятельностью всех инвестиционных, финансовых и банковских компаний, осуществляющих деятельность на территории Великобритании. В 1998 г. в результате масштабной реформы органов управления финансовым рынком, проведённой лейбористским Кабинетом, FSA были переданы функции Банка Англии по надзору за банками и финансовым рынком. (URL:<http://www.fsa.gov.uk/>).

³¹ Необходимость такого контроля обусловлено, получением информации о деятельности шариатского совета в той или иной компании, в том числе выполняет ли шариатский совет исполнительные функции или только консультативные. В этой связи УФН проводятся проверки структуры руководства компании, принципы ведения отчетности в компании, систему оплаты труда и условия договора с шариатским советом. Шариатский совет осуществляет сразу две функции: ежегодный шариатский аудит и дает согласие на выпуск того или иного продукта или услуги.

ет своей задачей обеспечение надлежащего информирования потребителей о соответствии шариату компаний и их продуктов. В этой связи оно УФН поддерживает инициативы некоторых международных организаций (например, Организации бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений – ААОИФИ, Исламского совета по финансовым услугам – ИФСБ) по развитию Международных стандартов учета в области исламских финансов³². Основной задачей УФН является правильное определение исламских финансовых продуктов для целей их регулирования³³. Для британских компаний, желающих заняться исламскими финансами, необходимо знать какими именно продуктами они планируют заниматься в ходе своей деятельности и что они хотят предложить рынку. В соответствии с этим выбрать вид финансовой деятельности из перечня регулируемых видов деятельности (Regulated Activities Order)³⁴. Выбор конкретного вида деятельности важен для определения правовых условий продажи продукта.

Наряду с этим, основной причиной развития и широкой популяризацией в Великобритании исламских финансов явилась политическая воля Правительства³⁵, которое руководствовалось выполнением следующих задач, в том числе:

- создание, развитие и поддержание Лондона в качестве европейского центра исламских финансов³⁶.
- принцип Европейской толерантности. Никто в стране не лишен права использовать по конкурентным ценам финансовые продукты, которые отвечали бы их религиозным воззрениям³⁷.

³² Калимуллина М.Э. Великобритания: исламские финансы без привилегий / Международный бухгалтерский учет – 2011. – № 12 (162).

³³ Структура исламских финансовых продуктов основана на перечне основных договоров, соответствующих шариату. Экономический эффект от таких продуктов может быть схожим с эффектом традиционных финансовых продуктов, но структура, лежащая в основе этих продуктов, может в корне отличаться.

³⁴ Согласно гл. 19 Закона о финансовых услугах и рынках (Financial Services and Markets Act) 2000 г. любое лицо, осуществляющее регулируемую деятельность, обязано получить разрешение Управления финансового надзора, иначе такая деятельность будет считаться преступной.

³⁵ В настоящее время правит Консервативная партия Великобритании во главе Дэвидом Кэмероном (2013 г.).

³⁶ Отчет Министерства экономики и финансов Великобритании «Government sterling sukuk issuance: a consultation». 2007. URL: (<http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Markets/fl13.pdf>).

³⁷ HM Treasury «The development of Islamic finance in the UK: the Government's perspective», December 2008.

Наиболее распространенными исламскими финансовыми продуктами в Великобритании в настоящее время являются:

1. Исламская ипотека (мур'абах, иджа'р, муш'арака). Вариант с мур'абах подпадает под определение регулируемого контракта ипотеки и с октября 2004 г. регулируется УФН на равных условиях с традиционной ипотекой, но указанный метод финансирования ипотеки используется крайне редко. Контракты, основанные на иджа'р и уменьшающаяся муш'арака — наиболее часто используемые договоры финансирования ипотеки. До 2007 г. такой метод финансирования не подпадал под регулируемые виды деятельности в стране. Ситуация изменилась с принятием «Закона о Государственном бюджете 2007 г.» (FINANCE ACT)³⁸ в 2007 г. Для целей регулирования такой вид контрактов называется «План по покупке жилья» (Home Purchase Plans, HPPs). Необходимость включения данных контрактов в регулируемую базу объяснялось тем, что потребители таких продуктов потенциально были в менее защищенных условиях, чем потребители традиционной ипотеки, и могли подвергнуться мошенничеству. Внесенные законодательные изменения основывались на относительно малом размере рынка и принципиальном подходе УФН, требования которого к исламским финансовым институтам в этой связи были пропорциональны ожидаемой пользе для потребителей;

2. Сделки на основе договора мур'абах на LME.

3. Сук'ук попадает под две регулируемые категории: схема коллективных инвестиций (участники не должны иметь постоянного контроля за управлением активом, их вклады и прибыли по ним обобщаются, собственность управляется оператором схемы) и долговой инструмент (в целях листинга). В первом случае такой продукт не может иметь свободного обращения на рынке, а управляющий схемой должен иметь разрешение на ведение данной деятельности. Процесс формирования базы для выпуска сук'ук в стране все еще продолжается. УФН проводит постоянные консультации с лидерами рынка.

В Великобритании понятие «депозит» определяется как «сумма денег, вносимая на условиях, по которым она будет возвращена либо

³⁸ FINANCE ACT (Закон о Государственном бюджете) — Закон, принимаемый ежегодно парламентом в Великобритании, вносящий изменения в законодательство, регулирующий налогообложение, содержащий в соответствии с предложенными в Бюджете ставки подоходного налога, налога на корпорации и т.д., рассмотрение которого предшествует его принятию. Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэлл, Э. Вуд. Финансы: Оксфордский толковый словарь — 2003 (URL:<http://www.vocable.ru/dictionary/533/word/finance-act-zakon-o-gosudarstvenom-byudzhete>).

по требованию, либо при наступлении условий, согласованных сторонами»³⁹. Одновременно существует гарантия возврата депозитов. Сберегательный счет в «Islamic Bank of Britain» предполагал депозит на условиях муд'араба, где вкладчик несет риск потери части средств, что не попадает под интерпретацию депозита УФН. Решение, предложенное «Islamic Bank of Britain», заключалось в том, чтобы официально данная операция именовалась депозитом, и вкладчики имели право на возврат полной суммы депозита, однако при этом у них будет право отказаться от гарантии депозитов по религиозным соображениям и выбрать систему компенсации по схеме разделения прибылей и убытков. Данное решение является индивидуальным для случая с банком «Islamic Bank of Britain»⁴⁰.

К основными достижениями Великобритании в области исламских финансов можно отнести следующее, в том числе:

- активная вовлеченность финансового регулятора в процесс формирования целей и задач развития новой индустрии;
- комплекс мер, направленных на развитие исламских финансов и защиту интересов потребителей;
- экономическая и налоговая нейтральность финансовых продуктов, не противоречащих Исламу;
- развитый спектр исламских финансовых продуктов и услуг, доступных населению⁴¹.

Надзорными ведомствами в отношении исламских финансовых институтов проводится политика под лозунгом «никаких преград, никакой специальной поддержки»⁴².

Необходимо отметить, что по мнению многих аналитиков исламские банки оказались более устойчивы к кризисным явлениям, при этом на наш взгляд в «чистом виде» проводить параллели между западной и восточной моделями финансовых систем не целесообразно, так как не разумно противопоставлять два мира Восток и Запад. Это определено тем, что в основе западной финансовой системы рассматривается концепция рынка распределения и аккумуляции средств и капитала, когда как в восточной финансовой системе одним из осно-

³⁹ URL:http://www.opsi.gov.uk/SI/si1990/Uksi_19900020_en_2.htm.

⁴⁰ Между тем такой подход вызывает немало вопросов у потенциальных клиентов банка, ставящих под сомнение соответствие данных услуг требованиям шариата.

⁴¹ Калимуллина М.Э. Великобритания: исламские финансы без привилегий / Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 12 (162).

⁴² URL:<http://www.fsa.gov.uk/pages/About/Media/notes/bn016.shtml>.

вополагающих «столпов» является религия и догматы ислама, не допускающие наращивание капитала с помощью ссудного процента⁴³.

Но эти две системы не являются взаимоисключающими, так каждая из них работает в своем регионе и нацелена на удовлетворение спроса и предложения определенного сегмента рынка и определенных потребителей. С точки зрения грамотного ведения и построения бизнеса каждая компания или финансовый институт должны диверсифицировать или уменьшать риски, поэтому умение предлагать на рынке продукты и услуги, характерные для двух финансовых моделей одновременно поможет, компаниям и банкам стать более устойчивыми к воздействию и последствиям мировых финансовых кризисов.

Кратко рассмотрев основные аспекты исламской правовой и финансовой системы можно поразмышлять на тему: как будет развиваться исламский мир в условиях глобализации и перехода к «однополярному миру» и какое место отведено России, как стране, имеющей в своем географическом, историческом, религиозном планах колоссальный геополитический опыт взаимодействия между различными народами и религиозными концессиями.

Возможно ли применение успешного опыта работы банков, работающих по законам шариата для устойчивости российской банковской системы? На наш взгляд — теоретически возможен.

Как известно Россия — многонациональная и многоконфессиональная страна. В некоторых субъектах федерации большинство населения причисляют себя к мусульманам, которые ведут свою жизнь по религиозным законам, то есть для этой категории людей исламские банки будут представлять повышенный интерес. Согласно оценочным статистическим данным на территории России проживает порядка 7%⁴⁴ мусульман, которым может быть необходимо пользоваться услугами исламских финансовых институтов.

При этом Российский центр исламской экономики и финансов (РЦИЭФ) провел анализ потенциального спроса на исламские финансовые услуги, используя данные статистических исследований, социологических исследований и оценки экспертов, согласно которому были получены следующие данные: около 60% религиозных мусульман России не пользуются услугами коммерческих банков (традиционных) (кроме услуг расчётно-кассового обслуживания), количество людей

⁴³ Исламским финансовым структурам запрещено инвестировать в потенциально опасные активы, включая деривативы и высокорисковую ипотеку.

⁴⁴ URL: <http://www.interfax.ru/russia/news/348515> (от 24.12.2013).

относящиеся лояльно к исламским финансовым продуктам в России составляет сейчас от 750 тыс. человек до 2 млн. 800 тыс. человек, также исходя из объемов финансового рынка России, аналитики подчитали, что в случае начала деятельности исламских финансовых организаций в ближайшее время, они потенциально могут привлечь деньги населения в размере от 34 млрд. рублей до 126 млрд. рублей. Однако если рассчитывать потенциальный объем средств, который можно будет привлечь от населения на принципах ислама, исходя из уровня доходов и сбережений населения, то в этом случае можно рассчитывать на сумму от 24,5 млрд. рублей до 91,4 млрд. рублей и от 53 млрд. руб. до 197 млрд. рублей соответственно ⁴⁵.

Исходя из вышеприведенных данных можно сделать вывод, что исламские продукты и услуги найдут своего потребителя на рынке, однако российское банковское законодательство определяет работу «западной модели» банковской системы, не находя место в юридическом закреплении исламских банковских продуктов и услуг ⁴⁶.

Для успешного внедрения исламских финансовых институтов в России в первую очередь необходимо внести ряд изменений в действующее законодательство, в том числе в Гражданский Кодекс Российской Федерации, Налоговый Кодекс Российской Федерации, прочее законодательство, регулирующее банковскую деятельность. Особую трудность здесь представляет определение исламского договора, так как в большинстве сделок, совершаемых между различными контрагентами рассматривается принцип «свобода договора» и отсутствие получения прибыли по сделкам в виде процентов.

Однако Российское законодательство содержит правовые коллизии, например в понятии «*ссудная задолженность*», которое трактуется банками, как задолженность не возвращенная банку (то есть кредит не возвращенный банку), при этом исходя из норм главы 36 Гражданского Кодекса Российской Федерации «ссуда» — передача вещи одной стороны другой стороне *в безвозмездное временное пользование*, то есть при этой коллизии мусульманин имеет право брать в любом российском банке «ссуду» — то есть «беспроцентный кредит» и с точки зрения гражданских и мусульманских правовых норм, он не будет вступать в «процентные отношения» с банком.

⁴⁵ Аналитические данные приведены из статьи Э. Яхина «Сколько в России мусульманских денег?» (URL: [http:// www. islamic-finance.ru/board/2-1-0-23](http://www.islamic-finance.ru/board/2-1-0-23)).

⁴⁶ В Федеральном законе от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» отсутствует понятие и определение «исламский банк».

Внесение изменений в действующее законодательство, в том числе — нормативные акты, регламентирующие банковскую деятельность, позволит на наш взгляд, начать работу банкам, предлагающим исламские банковские продукты и услуги, и ориентированным на мусульманскую часть населения России. Введение практически безрисковых инструментов в российскую банковскую систему позволит российским банкам, работающим по традиционной схеме предлагать на рынке, наряду с традиционными наборами продуктов и услуг (кредиты, депозиты и т.д.), исламские финансовые инструменты, увеличивая тем самым количество клиентов и сегменты рынка сбыта, диверсифицировать риски, повышая свою финансовую устойчивость.

По мнению видных российских ученых-востоковедов Александра Акимова и Виталия Наумкина: «Будет возрастать роль Ближнего Востока в качестве мирового финансового центра (ОАЭ), регион останется крупным импортером самых разных видов промышленной и сельскохозяйственной продукции. С одной стороны, арабские страны Персидского залива сохранят значение как крупные экспортеры капитала. При этом стоимость зарубежных активов этой группы стран, по некоторым оценкам, уже превысила 1,8 трлн. долл., что примерно в два раза превышает их суммарный ВВП, а основная часть инвестиций приходится на США (более 300 млрд. долл.) и на страны Европы. С другой стороны, страны региона сами являются реципиентами прямых иностранных инвестиций, самые крупные из них — Саудовская Аравия, Катар и Турция. Ключевые инвестиционные сектора в арабских странах Персидского залива включают нефтехимический сектор, металлургию, алюминиевую и цементную промышленность, производство строительных материалов, горнодобывающую и пищевую промышленность, объекты инфраструктуры, сферу услуг ...»

Принадлежность части населения России к мусульманской конфессии одновременно и создает окно возможностей для укрепления отношений России с исламским миром, в том числе государствами Ближнего Востока, и предопределяет серьезность новых угроз, происходящих от резкого усиления позиций исламистов. Возможность активизации дестабилизирующей деятельности организаций салафитов и «Братьев-мусульман» в мусульманских регионах России, а также в государствах Центральной Азии, будет, как минимум, в краткосрочной перспективе влиять на политику России в отношении ближневосточных партнеров...»⁴⁷.

⁴⁷ Александр Акимов, Виталий Наумкин «Перспективы развития ситуации в странах Ближнего Востока до 2020 года» 29.04.2013 (URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1777#top).

Используемые источники

**I. Законодательные Российской Федерации
и иностранных государств отчеты министерств и ведомств
на русском и иностранном языках**

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.

Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Financial Services and Markets Act 2000, FSMA.

Отчет Министерства экономики и финансов Великобритании 2007.

HM Treasury «The development of Islamic finance in the UK: the Government's perspective», December 2008.

Schedule 61 of Finance Act 2009.

Постановления и рекомендации Совета Исламской Академии Правоведения (ФИКХА). Джидда Саудовская Аравии. – М.: Научно-издательский центр «ЛАДОМИР» 2003.

II. Литература на русском и иностранных языках

Азимов А. Ближний Восток. История десяти тысячелетий. – М.: ЦЕНТР-ПОЛИГРАФ, 2006.

Бабенкова С.Ю. Банковские системы восточных стран: история возникновения, послекризисное развитие, актуальные проблемы интеграции: Научная монография / Под ред. С. Л. Ермакова. – Иркутск, 2013.

Баранов Х.К. Арабско-русский словарь / Под редакцией В.А. Костина. Издание третье. – М.: Издатель Валерий Костин, 2007.

Батлер Б., Джонсон Б., Сидуэлл Г., Вуд Э. Финансы: Оксфордский толковый словарь – 2003.

Беккин Р.И. Исламская экономика. Краткий курс. – М.: АСТ: Восток–Запад, 2008.

Ван дер Берг Л.В.С. Основные начала мусульманского права согласно учению имамов Абу Халифы и Шарим. – Сп.б.: «Наталис» «Рипол Классик», 2006.

Керимов Г. М. Шариат: Закон жизни мусульман. Ответы шариата на проблемы современности. – Сп.б.: «ДИЛЯ», 2012.

Коран / Перевод смыслов и комментарии Иман Валерии Пороховой. – М.: Рипол Классик, 2011.

- Ланда Р. Г. История арабских стран. — М.: Восточный университет, 2005.
- Ланда Р. Г. Социология современного Востока. — М.: Восточный университет, 2008.
- Ланда Р. Г. Россия и мир российского ислама. — М.—Н. Новгород.: ИД «Медина», 2011.
- Павлюк С. Ближний Восток: вдоль и поперек. — М.: КИТОНИ, 2009.
- Платонов Ю. П. Этнопсихология. — М.: Издательский дом «Академия», 2012.
- Попов А. Полная история ислама и арабских завоеваний. — М.: АСТ, 2008.
- Потапов М.А., Салицкий А.И., Шахматов А.В. Экономика современной Азии: Учебник 2-е изд., переработанное и дополненное. — М.: Международные отношения, 2011.
- Примаков Е.М. Конфиденциально: Ближний Восток на сцене и за кулисами (вторая половина XX — начало XXI века). — М.: Российская газета, 2012.
- Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА, 2006.
- Саид Эдвард В. Ориентализм. Западные концепции Востока. — М.: Русский мир, 2006.
- Словарь религий: иудаизм, христианство, ислам / Под ред. В. Зюбера, Ж. Потэна. — СПб.: Питер, 2008.
- Щенин Р.К. Банковские системы стран мира: Учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010.
- Яковлев А.И. Страны Востока: синтез традиционного и современного. — М.: Восточный университет, 2007.

III. Статьи, доклады, рефераты на русском языке

- Акимов А., Наумкин В. «Перспективы развития ситуации в странах Ближнего Востока до 2020 года» 29.04.2013 (http://www.russiancouncil.ru/inner/?id_4=1777#top).
- Калимуллина М.Э. Великобритания: исламские финансы без привилегий / Международный бухгалтерский учет. — 2011. — 12 (162).
- Калимуллина М.Э. Британский опыт развития исламских финансовых продуктов // Финансы. — 2010.
- Морозов А. Лондон как европейская столица исламского финансирования: урок для России // Рынок ценных бумаг. — 2008. — № 19.
- Внешнеполитический процесс в странах Востока: Науч. изд. / Под ред. Стрельцова Д.В. — М.: Аспект Пресс, 2011.
- Хорошилов С.Д. Банковская система султаната Оман // Международные банковские операции». — 2007. — № 1 (<http://www.lawmix.ru/bux/73746/>)

Шун Натали (Dr. Natalie Schoon) Великобритания: недвижимость доминирует на рынке исламских финансов (URL:<http://www.muslimeco.ru/opubl/214/>).

Эпштейн М. Потрясенная Америка: «Кто виноват?» и «Что делать?» // Русский журнал (<http://www.old.russ.ru/>).

Яхин Э. «Сколько в России мусульманских денег? (URL: <http://www.islamic-finance.ru/board/2-1-0-23>)

IV. Интернет-сайты

www.dic.academic.ru/; www.russian.trib.ir/radioislam/tematiceske-programi/; www.islamnews.ru/; www.bo.bdc.ru/2004/2/islam.htm; www.asharq-e.com/news; www.istrodina.com/rodina_articul; www.sbp.org.pk/ibd/bulletin/2010/IBB-Sep-2010.pdf; www.bfm.ru/realty/2012/07/05/shard-oskolok-stekla-v-serdce-londona.html; www.lme.com/; www.astonmartin.com/; www.reuters.com/article/MiddleEastInvestment07/idUSL2721394620070327; www.fsa.gov.uk/; www.thecityuk.com/assets/Uploads/Islamic-finance-2012-F2.pdf; www.blme.com/; www.eiib.co.uk/html/; www.islamic-bank.com/; www.qib-uk.com/; www.gatehousebank.com/; www.thecityuk.com/uk-financial-services-overseas/overseas-articles/uk-islamic-finance-secretariat-welcomes-islamic-development-bank-president-to-london/; www.thecityuk.com/; www.hm-treasury.gov.uk; www.kantakji.com/fiqh/Files/Markets/fl13.pdf; www.fscs.org.uk; www.fsa.gov.uk/pubs/other/islamic_finance.pdf; www.legislation.gov.uk/ukpga/2000/8/contents; www.islam.aljazyash.net/encyclopedia/book-16-16; www.islamic-finance.ru/load/1-1-0-1; www.legislation.gov.uk/ukpga/2009/10/contents; www.kslaw.com/imageserver/KSPublic/Library/publication/ca050709.pdf; www.vocable.ru/dictionary/533/word/finance-act-zakon-ogosudarstvenom-byudzhete; www.opsi.gov.uk; www.legislation.gov.uk/ukpga/2003/14/contents; www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/25/contents; www.fsa.gov.uk/pages/About/Media/notes/bn016.shtml; www.muslimeco.ru/opubl/214/; <http://www.islamicbankasia.com/>; www.cbi.ir; www.iranembassy.ru; www.islam-today.ru; www.maonline.ru; сайт информационного агентства «InfoRos» от 29.05.2013.

Официальные интернет-сайты центральных банков следующих стран:

www.bma.gov.bh/ (Бахрейн), www.cbj.gov.jo (Иордания); www.cbyemen.com/ (Йемен); qatar.net.qa/qcb/ (Катар); www.cbk.gov.kw/ (Кувейт), www.bdl.gov.lb/ (Ливан); www.uaecb.gov.ae/ (ОАЭ); www.pma-palestine.org/ (Палестина), www.us-saudi-business.org/economy.htm (Саудовская Аравия); www.tcmb.gov.tr/ (Турция); www.cbi.iq/ (Ирак); www.cbi.ir/default_en.aspx (Иран); [www.bct.gov.tn/?](http://www.bct.gov.tn/) (Тунис); www.bank-of-algeria.dz/? (Алжир); www.cbe.org.eg/? (Египет); www.banquecentrale.gov.sy/? (Сирия); www.bkam.ma/? (Марокко).

Грибов А. Ф.

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

Болдин Б. С.

главный экономист,
Центральный банк Российской Федерации
e-mail: boldinboris@mail.ru

Операции РЕПО с Банком России

В статье представлено подробное описание операций РЕПО, проводимых Центральным банком Российской Федерации на внутреннем рынке для предоставления ликвидности российским кредитным организациям. Так же в статье отражен механизм заключения сделок РЕПО с Банком России и представлен революционно-новый продукт: РЕПО с Банком России не на организованных торгах, проводимых с использованием информационной системы Bloomberg.

Ключевые слова: Банк России, Сделка РЕПО, Ценные бумаги, Сумма РЕПО, Аукцион РЕПО, обеспечение сделки РЕПО, денежные средства, контрагент, дисконт, обязательства по сделке РЕПО, ставка РЕПО, ликвидность.

Gribov A. F.

PhD (Technique), associate professor,
Plekhanov University

Boldin B. S.

chief economist,
Central bank of the Russian Federation

REPO deal with Bank of Russia

This article shows detailed description of repo deal with Central bank of the Russian Federation on internal market in case of giving liquidity to Russian credit organizations. Also this article shows mechanism of concluding repo deal with Bank of Russia and new product: repo deal with Bank of Russia not on organized auction using Bloomberg information system.

Keywords: Bank of Russia, repo deal, securities, repo amount, repo auction, repo deal security, money, partner, discount, repo deal liability, repo rate, liquidity.

Операция РЕПО (англ. «repurchase agreement», «repo») представляет собой сделку, состоящую из двух частей: продажи и последующей покупки ценных бумаг через определенный срок по заранее установ-

ленной цене. Разница между ценой продажи и покупки составляет стоимость заимствований с помощью операции РЕПО. Механизм операций РЕПО подразумевает, что на срок предоставления денежных средств ценные бумаги, выступающие в качестве обеспечения, переходят в собственность к кредитору, что снижает кредитный риск по данному виду операций и упрощает разрешение ситуаций при неисполнении обязательств заемщиком.

В настоящее время операции РЕПО используются Банком России только для предоставления ликвидности. По первой части сделок Банк России выступает в качестве покупателя, а его контрагент – кредитная организация – в качестве продавца ценных бумаг, принимаемых в обеспечение. По второй части сделок Банком России производится обратная продажа ценных бумаг кредитной организации по установленной в момент заключения сделки цене. Операции РЕПО с Банком России проводятся на организованных торгах на Фондовой бирже ММВБ и Санкт-Петербургской валютной бирже, а также не на организованных торгах с использованием информационной системы Московской Биржи и информационной системы Bloomberg.

Операции обратного модифицированного РЕПО, предусматривающие продажу Банком России ценных бумаг из установленного перечня с обязательством обратной покупки, применялись Банком России в качестве инструмента абсорбирования банковской ликвидности до 2004 года и в настоящее время не проводятся.

Банк России проводит операции РЕПО только с кредитными организациями. Требования к кредитным организациям, которым предоставляется доступ к операциям РЕПО с Банком России, установлены Указанием Банка России от 13.12.2012 № 2936-У «О требованиях к кредитным организациям, с которыми Банк России совершает сделки РЕПО».

В обеспечение по операциям РЕПО с Банком России принимаются ценные бумаги, которые входят в Ломбардный список Банка России. Список ценных бумаг, принимаемых в обеспечение по операциям РЕПО с Банком России, ежедневно раскрывается на сайте Банка России.

Перечень ценных бумаг, которые могут быть использованы в качестве обеспечения по операциям РЕПО различного типа (рис. 1), имеет следующие особенности:

- по операциям РЕПО с Банком России, проводимым на организованных торгах на Фондовой бирже ММВБ и Санкт-Петербургской валютной бирже, в обеспечение принимаются ценные бумаги, допущенные к публичному обращению в Российской



Рис. 1. Структура обеспечения РЕПО с Банком России

Федерации и включенные в котировальный список соответствующего организатора торговли;

- по операциям РЕПО с Банком России не на организованных торгах, проводимых с использованием информационной системы Bloomberg с расчетами, клирингом и управлением обеспечением в НКО ЗАО НРД, в обеспечение принимаются все ценные бумаги, для которых Банком России установлены ненулевые значения начальных дисконтов.

В отношении обеспечения, используемого по операциям РЕПО с Банком России, установлен ряд ограничений:

1) в обеспечение не принимаются ценные бумаги, эмитированные кредитной организацией, заключающей сделку, или другими связанными с ней финансовыми организациями, а также ценные бумаги, в отношении которых кредитная организация, заключающая сделку, выступает гарантом (поручителем);

2) в обеспечение не принимаются облигации, для которых на дату исполнения второй части сделки срок до погашения (кроме частичного погашения) или исполнения обязательств по выкупу (для облигаций Банка России) составляет менее двух рабочих дней.

При заключении сделок РЕПО с Банком России с использованием информационной системы Bloomberg с расчетами, клирингом и управлением обеспечением в НКО ЗАО НРД существует возможность подавать заявки на заключение сделок без указания конкретных выпусков ценных бумаг. При этом в качестве обеспечения принимаются любые ценные бумаги, входящие в корзину ценных бумаг, которые участник предоставит для проведения расчетов.

При заключении сделок РЕПО с Банком России не на организованных торгах с использованием информационной системы Bloomberg с расчетами, клирингом и управлением обеспечением в НКО ЗАО НРД существует возможность замены обеспечения по открытым сделкам РЕПО в течение срока РЕПО. Данная возможность является отличительной особенностью сделок РЕПО с Банком России не на организованных торгах с использованием информационной системы Bloomberg в отличие от сделок РЕПО с Банком России, проводимым на организованных торгах на Фондовой бирже ММВБ и Санкт-Петербургской валютной бирже.

Механизмом управления Банком России рисками по операциям РЕПО является установление дисконтов: начального, верхнего предельного и нижнего предельного. Дисконты устанавливаются Банком России индивидуально для каждой ценной бумаги, принимаемой в обеспечение, и для каждого диапазона срочности операций РЕПО. При установлении дисконтов по ценной бумаге во внимание принимается ее кредитное качество и уровень ликвидности.

Начальный дисконт используется для расчета суммы денежных средств, предоставляемых Банком России кредитным организациям по первой части сделки РЕПО. В случае, если начальный дисконт по ценной бумаге равен 100%, такая ценная бумага не принимается в обеспечение по операциям РЕПО с Банком России.

Верхний предельный и нижний предельный дисконты, устанавливаемые Банком России, используются для переоценки обеспеченности обязательства кредитной организации по второй части сделки РЕПО по операциям РЕПО на срок свыше «овернайт». Переоценка обеспеченности (расчет текущего дисконта) осуществляется в течение всего срока РЕПО. По сделкам РЕПО, заключенным на организованных торгах, при превышении текущим дисконтом установленного Банком России верхнего предельного дисконта у Банка России возникает обязательство по внесению компенсационного взноса облигациями, в случае если текущий дисконт становится меньше установленного Банком России нижнего предельного дисконта, у контрагента Банка России возникает обязательство по внесению компенсационного взноса в денежной форме. По сделкам РЕПО, заключенным не на организованных торгах с использованием информационной системы Bloomberg с расчетами, клирингом и управлением обеспечением в НКО ЗАО НРД, все компенсационные взносы уплачиваются в первую очередь ценными бумагами, а денежные средства используются для уплаты компенсационных взносов только при отсутствии достаточного количества ценных бумаг, доступных для урегулирования обязательств.

Кроме того, операции РЕПО с Банком России, проводимые не на организованных торгах с использованием информационной системы Bloomberg и расчетами, клирингом и управлением обеспечением в НКО ЗАО НРД, имеют следующие особенности: переоценка обеспечения осуществляется не по каждой сделке в отдельности, а по всему пулу сделок каждого контрагента Банка России, при этом вне зависимости от срока сделки для переоценки используются значения начальных дисконтов по операциям РЕПО на срок до 6 календарных дней, установленные Банком России на утро текущего дня.

Для проведения операций РЕПО с Банком России используется два механизма: заключение сделок на аукционной основе и по фиксированной ставке.

Участники аукционов РЕПО с Банком России могут подавать только конкурентные заявки (с указанием ставки РЕПО). На основе оценки текущей ситуации на российском денежном рынке и тенденций в динамике факторов формирования ликвидности банковского сектора Банком России устанавливается максимальный объём предоставляемых на аукционе средств, а также минимальная процентная ставка (на уровне не ниже установленной Советом директоров Банка России величины). Указанные параметры аукционов устанавливаются Банком России с сентября 2008 года и февраля 2009 года соответственно. При принятии решения о ставке отсечения на аукционе РЕПО с Банком России на срок 1 день заявки, поданные по ставке, большей либо равной ставке РЕПО на фиксированных условиях, не учитываются в максимальном объеме предоставляемых средств на данный аукцион и удовлетворяются в полном объеме. Параметры и итоги аукционов РЕПО с Банком России ежедневно публикуются на сайте Банка России.

Операции РЕПО с Банком России по фиксированной ставке являются инструментами постоянного действия, что позволяет кредитным организациям привлекать ликвидность от Банка России в течение торгового дня на фиксированных условиях на срок 1 день по ставке, которая превышает минимальную процентную ставку, установленную для аукционных операций РЕПО с Банком России на соответствующий срок. Для данного вида операций, в отличие от операций РЕПО с Банком России на аукционной основе, не устанавливается иных лимитов, кроме связанных с управлением рисками Банка России. Итоги проведения операций РЕПО с Банком России по фиксированной ставке ежедневно публикуются на сайте Банка России.

Информация о проведении операций РЕПО с Банком России на аукционной основе и по фиксированной ставке публикуется на сайте

Банка России в разделе «Пресс-релизы». Аукционы РЕПО с Банком России с предоставлением средств на срок 1 день проводятся ежедневно, на срок 7 дней – не чаще одного раза в неделю, на срок 3 месяца и 12 месяцев – в случае принятия Банком России соответствующего решения, зависимость задолженности банков от срока РЕПО и распределение сделок РЕПО в зависимости от срока видно на рис. 2 и рис. 3. Операции РЕПО с Банком России по фиксированной ставке проводятся ежедневно с предоставлением средств на срок 1 день.

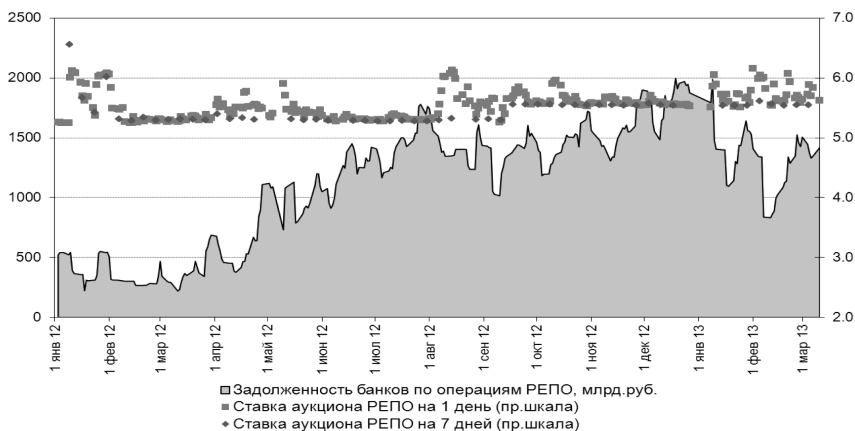


Рис. 2. Зависимость задолженности банков от срока РЕПО

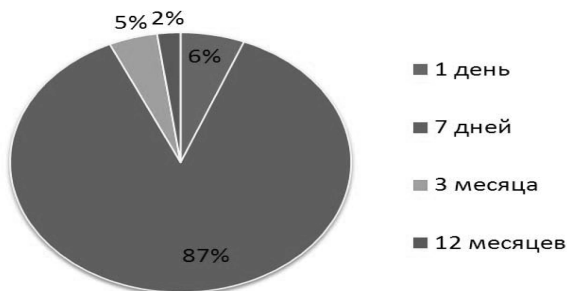


Рис. 3. Структура операций РЕПО с Банком России

С апреля 2013 года на Российском рынке появился революционно-новый продукт : РЕПО с Банком России не на организованных тор-

гах, проводимых с использованием информационной системы Bloomberg с расчетами, клирингом и управлением обеспечением в НКО ЗАО НРД. Схема данных сделок РЕПО представлена на рис. 4.

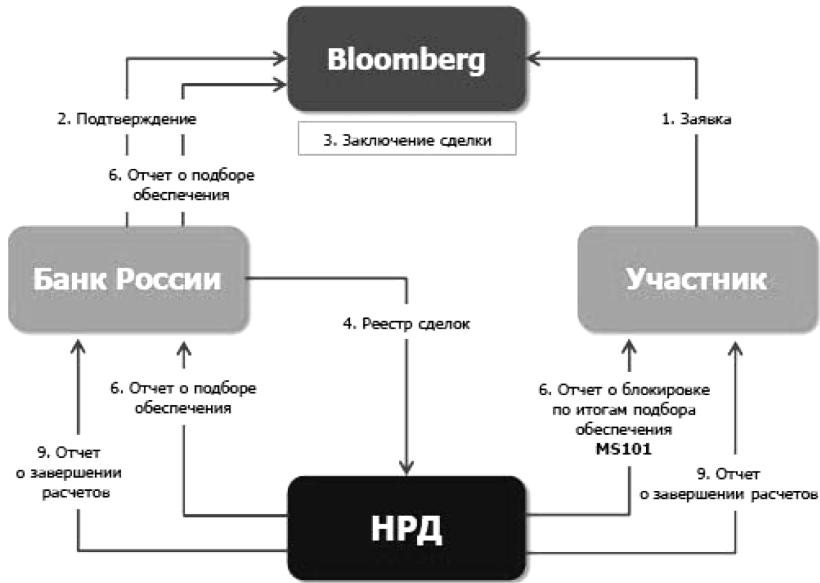


Рис. 4. Схема сделок РЕПО с Банком России не на организованных торгах, проводимых с использованием информационной системы Bloomberg

1. Участник направляет заявку на участие в аукционе через Bloomberg.

2. Банк России акцептует заявку и отправляет в Bloomberg подтверждение.

3. Происходит заключение сделки.

4. Банк России формирует реестр сделок и направляет его в НРД.

5. НРД подбирает ценные бумаги в обеспечение.

6. НРД сообщает отчетом о результатах подбора бумаг Банку России и Участнику.

7. НРД проводит клиринг.

8. НРД осуществляет перевод денег и ценных бумаг по итогам клиринга и регистрирует об-ва по 2-м частям сделок.

9. НРД направляет отчеты о завершении расчетов Банку России и Участнику, а также отчеты об об-вах и их обеспеченности.

Цель проекта:

- 1) Расширение торгово-расчетных возможностей российских участников и минимизация их издержек.
- 2) Совершенствование технологии взимания и управления обеспечением в сделках РЕПО.
- 3) Расширение объема расчетно-клиринговых услуг НРД. Создание предпосылок для организации единой расчетно-клиринговой структуры на денежном рынке РФ.
- 4) Подача заявок и заключение сделок через систему Bloomberg .

Сроки РЕПО: 1 день, 7 дней, 90 дней, 12 месяцев

Информационный обмен между Банком России и Контрагентом, предшествующий заключению Сделок РЕПО, направление Контрагентом Банку России заявки на заключение Сделки РЕПО и направление Банком России Контрагенту Реестра Сделок РЕПО осуществляется с использованием информационной системы Bloomberg.

Стороны заключают Сделку РЕПО в пределах установленного Банком России максимального объема обязательств Контрагента по всем действующим сделкам РЕПО, заключенным на организованных и не на организованных торгах (далее — лимит по сделкам РЕПО).

Лимит по сделкам РЕПО доводится до сведения Контрагента в день проведения Аукциона РЕПО и (или) Торгов по фиксированной ставке РЕПО через информационную систему Bloomberg.

Условие о ценных бумагах, являющихся предметом Договора РЕПО, согласовывается Сторонами путем отсылки к Корзине РЕПО.

Право выбора Ценных бумаг из состава Корзины РЕПО, подлежащих передаче по первой части Сделки РЕПО, предоставляется Контрагенту с участием НКО ЗАО НРД в порядке, установленном Документами НКО ЗАО НРД.

Контрагент и Банк России вправе осуществлять замену Ценных бумаг, переданных по Сделке РЕПО, на другие Ценные бумаги Корзины РЕПО в соответствии с условиями, предусмотренными Документами НКО ЗАО НРД.

Для целей проверки условия необходимости внесения компенсационного взноса Банк России устанавливает значение уровня переоценки по совокупности всех действующих Сделок РЕПО с Контрагентом, при превышении которого у Сторон возникает обязательство по внесению компенсационного взноса в размере, определяемом НКО ЗАО НРД в соответствии с Документами НКО ЗАО НРД. Информация об установленном значении уровня переоценки доводится Банком России до сведения Контрагента через НКО ЗАО НРД.

Определение обязательств Сторон по Сделкам РЕПО, включая Обязательства по внесению компенсационных взносов, и информирование Сторон об указанных обязательствах, определение стоимости Ценных бумаг для целей проверки условия необходимости внесения компенсационного взноса, клиринг обязательств по Сделкам РЕПО, расчеты по денежным средствам и передача Ценных бумаг по заключенным Сделкам РЕПО, осуществление замены Ценных бумаг, изменение условий Сделок РЕПО, в случаях, предусмотренных настоящим Соглашением и Документами НКО ЗАО НРД.

Совершение Сторонами Сделок РЕПО осуществляется на Аукционе РЕПО и (или) на Торгах по фиксированной ставке РЕПО. При совершении Сделок РЕПО на Аукционе РЕПО Сделка РЕПО заключается Банком России по ставке РЕПО, указанной в заявке Контрагента, но не ниже ставки отсечения, установленной Банком России по результатам приема заявок и информации о готовности заключать сделки РЕПО. При совершении сделок РЕПО на Торгах по фиксированной ставке РЕПО Сделка РЕПО заключается по фиксированной ставке РЕПО, устанавливаемой Банком России. Сделки РЕПО совершаются путем подачи Контрагентом заявки через информационную систему Bloomberg и удовлетворения Банком России указанной заявки путем направления Контрагентом Реестра Сделок РЕПО через информационную систему Bloomberg.

Частичное удовлетворение заявок, в которых указана процентная ставка, равная ставке отсечения, осуществляется в случае, если максимальный объем предоставляемых Банком России на данном Аукционе РЕПО денежных средств меньше общей суммы денежных средств, указанной в заявках и информации о готовности заключать сделки РЕПО, поданных контрагентами на организованных и не на организованных торгах, в которых указана процентная ставка не ниже ставки отсечения.

Контрагент вправе передать по первой части Сделки РЕПО Ценные бумаги, стоимость которых меньше Максимальной суммы РЕПО, но не менее одной Ценной бумаги.

При получении Банком России денежных средств в валюте Российской Федерации в качестве выплат по Ценным бумагам, переданным Контрагентом Банку России по Сделке РЕПО, Банк России осуществляет возврат указанных денежных средств Контрагенту.

Подбор обеспечения осуществляется непосредственно перед ближайшим клиринговым сеансом (в котором будет исполняться первая часть) из числа промаркированных Заемщиком бумаг, с учетом ограничений и дисконтов. Расчеты осуществляются с конкретными подобранными выпусками ценных бумаг.

Революционно новый подход в области заключения сделок РЕПО заключается в следующих функциях НРД:

- Автоматический подбор обеспечения на основе набора промаркированных Заемщиком ценных бумаг.
- Подбор обеспечения из числа бумаг с минимальными дискон-тами.
- Оценка обеспеченности производится по пулу сделок.
- Ежедневная переоценка обеспечения.
- Генерация и автоматическое исполнение компенсационных взносов.
- Автоматическая компенсаций переобеспеченности пула сделок.
- Замена обеспечения в сделке.
- Автоматическая замена обеспечения перед корпоративными действиями.

Используемый глоссарий:

Сделка РЕПО – договор РЕПО, заключаемый с использованием информационной системы Bloomberg между Банком России (покупатель по договору РЕПО) и Контрагентом (продавец по договору РЕПО) не на организованных торгах в Российской Федерации.

Ценные бумаги – ценные бумаги, с которыми Банк России совершает Сделки РЕПО.

Корзина РЕПО – Ценные бумаги, включенные в Ломбардный список Банка России и принимаемые в обеспечение по сделкам РЕПО, информация о которых размещается на сайте Банка России в сети Интернет, за исключением ценных бумаг, эмитентом которых является Контрагент, а также ценных бумаг, в отношении которых Банком России принято решение не заключать Сделки РЕПО.

Регистрация Корзины РЕПО осуществляется в соответствии с Документами НКО ЗАО НРД.

Перечень ценных бумаг, в отношении которых Банком России принято решение не заключать Сделки РЕПО, доводится Банком России до сведения Контрагента письмом в произвольной форме.

Ставка РЕПО – величина, выраженная в процентах годовых, которая устанавливается при заключении Сделки РЕПО и используется для расчета Стоимости обратного выкупа.

Аукцион РЕПО – форма совершения Банком России сделок РЕПО на организованных и не на организованных торгах в виде аукциона заявок на заключение сделок РЕПО и (или) информации о готовности заключать сделки РЕПО.

Торги по фиксированной ставке РЕПО – форма совершения Банком России сделок РЕПО на организованных и не на организованных торгах в виде торгов по заключению сделок РЕПО на условиях фиксированной ставки РЕПО, устанавливаемой Банком России.

Стоимость обратного выкупа – сумма денежных средств, подлежащая уплате Контрагентом Банку России за Ценные бумаги по второй части Сделки РЕПО. Порядок расчета Стоимости обратного выкупа на момент исполнения первой части Сделки РЕПО приведен в приложении к настоящему Соглашению. В дальнейшем Стоимость обратного выкупа может быть скорректирована в порядке, предусмотренном Документами НКО ЗАО НРД.

Сумма РЕПО – сумма денежных средств, которую Банк России уплачивает Контрагенту за Ценные бумаги по первой части Сделки РЕПО.

Обязательства Контрагента по первой части Сделки РЕПО – обязательства Контрагента передать Банку России Ценные бумаги из Корзины РЕПО в количестве, определяемом в соответствии с порядком, предусмотренным Документами НКО ЗАО НРД.

Обязательства Банка России по первой части Сделки РЕПО – обязательства Банка России принять Ценные бумаги, передаваемые Контрагентом по первой части Сделки РЕПО, и уплатить Контрагенту денежные средства в Сумме РЕПО.

Обязательства Контрагента по второй части Сделки РЕПО – обязательства Контрагента принять Ценные бумаги, передаваемые Банком России по второй части Сделки РЕПО, и уплатить Банку России денежные средства в размере Стоимости обратного выкупа, определенной в соответствии с условиями заключенной Сделки РЕПО и Документами НКО ЗАО НРД.

Обязательства Банка России по второй части Сделки РЕПО – обязательства Банка России передать Контрагенту Ценные бумаги того же выпуска и в том же количестве, что и Ценные бумаги, полученные по первой части Сделки РЕПО, в результате замены Ценных бумаг в течение срока РЕПО и в качестве компенсационного взноса, за вычетом Ценных бумаг, переданных Банком России Контрагенту в качестве компенсационного взноса и в результате замены Ценных бумаг в течение срока РЕПО в соответствии с условиями заключенной Сделки РЕПО.

Обязательства по внесению компенсационного взноса – обязательство Банка России по внесению компенсационного взноса в форме Ценных бумаг или обязательство Контрагента по внесению компенсационного взноса в форме Ценных бумаг и (или) в денежной форме в порядке и случаях, предусмотренных настоящим Соглашением и Документами НКО ЗАО НРД.

Используемые источники

1. <http://www.cbr.ru/>
2. <https://www.nsd.ru/ru/>
3. Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. Современные деньги и банковское дело / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Грибов А.Ф. Моделирование банковской деятельности. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2004.

Епифанов В. А.

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Национальный
исследовательский университет «МЭИ»
e-mail: tatjank@yandex.ru

Хвостов Д. А.

аспирант кафедры менеджмента
и информационных технологий в экономике,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru

Стратегические аспекты развития предприятий производства строительных материалов

Рассмотрены современные тенденции развития предприятий производства строительных материалов; определены основные задачи, которые должны быть решены при реализации стратегий развития предприятий данного типа на основе широкого использования инноваций.

Ключевые слова: предприятия производства строительных материалов, стратегии развития, инновации.

Epifanov V. A.

Doctor of Science (Economics), Professor,
National Research University «Moscow Power Engineering Institute»

Hvostov D. A.

graduate student, the Branch of National Research
University «Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk

Strategic aspects of the development of enterprises producing building materials

The modern trends in the development of enterprises producing building materials; identifies major challenges that must be addressed in the implementation of enterprise development strategies of this type in the widespread use of innovations.

Keywords: company production of building materials, development strategy, innovation.

Наметившийся в последние годы рост объемов жилищного строительства обусловил увеличение спроса на строительные материалы различных видов, что создало определенные предпосылки для развития оте-

чественных предприятий данного вида деятельности. В значительной степени этому способствует реализация ряда федеральных и региональных программ, стимулирующих развитие строительной сферы, к которым можно отнести федеральную целевую программу «Жилище», федеральную целевую программу «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» и т.д. К региональным программам, стимулирующим развитие инвестиционно-строительного комплекса можно отнести, например, региональную Программу «Развитие жилищного строительства в Смоленской области» на 2011–2015 годы.

Очевидная корреляция между объемами строительства и потребностью в строительных материалах позволяет судить о возрастании последней в связи с наблюдаемым ростом объемов сдачи объектов гражданского строительства в эксплуатацию. Так, в 2012 г. введено в действие 235,2 тыс. зданий (в 2011 г. – 223,8 тыс. зданий) кубатурой 447,1 млн. куб. м (в 2011 г. – 407,7 млн. куб. м) и общей площадью – 103,9 млн. кв. м (в 2011 г. – 94,8 млн. кв. м). Из числа введенных в действие в 2012 г. зданий 93,3% составляют здания жилого назначения. В январе–сентябре 2013 г. введено в действие 159 тыс. зданий (в январе–сентябре 2012 г. – 148 тыс. зданий) кубатурой 280,6 млн. куб. м (в январе–сентябре 2012 г. – 244,3 млн. куб. м) и общей площадью – 63,6 млн. кв. м (в январе–сентябре 2012 г. – 55,4 млн. кв. м). Из числа зданий, введенных в эксплуатацию в январе–сентябре 2013 г., 93,7% составляют здания жилого назначения. При этом до 2011 г. в большей степени возрастал объем вводимых в эксплуатацию зданий нежилого назначения: в 2010 г. – 49,2 млн. кв. м; 2011 г. – 115,7 млн. кв. м; 2012 г. – 109,2 млн. кв. м¹.

Аналогичная тенденция существует и в большинстве Субъектов Федерации. Например, в Смоленской области общая площадь введенных в эксплуатацию зданий составила в 2010 г. – 453,6 кв. м; 2011 г. – 549 кв. м; 2012 г. – 674 кв. м; 2013 г. – 823 кв. м. В 2014–2015 гг. планируется существенный рост данных показателей (по некоторым прогнозам в 2 раза).

Инвестиционная привлекательность строительного бизнеса, а также объективные конкурентные преимущества отечественных предприятий по производству ряда строительных материалов перед зарубежными производителями, определяемые более низкими логистическими издержками, создает для них новые возможности для развития. Экс-

¹ Статистический сборник Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации – 2013 г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_100/Main.htm.

перты отмечают, что, не смотря на функционирование Таможенного союза, конкуренция по значительному ассортиментному ряду со стороны белорусских производителей практически отсутствует. Вступление России в ВТО также практически не сказалось на отрасли строительных материалов и, в основном, затронуло сферу отделочных материалов, а также декора и интерьера.

Реализуя благоприятные рыночные возможности, российские производители строительных материалов начали реализовывать стратегии развития рынка и развития продукции, несколько увеличив объемы производства по отдельным номенклатурным позициям. Так, объем выпуска кирпича строительного в 2012 г. по сравнению с 2011 г. составил 105%, конструкций и деталей сборных железобетонных – 102%, песка – 112%, щебня – 104%, гравия – 109%, теплоизоляции – 102%, цемента – 105% и стекла – 107%. В тоже время за указанный период производство бетона сократилось на 2%, раствора строительного – на 3%.

Аналогичные тенденции наблюдаются с учетом региональной специфики и в Субъектах РФ. Например, в Смоленской области наблюдается рост в производстве таких материалов как щебень, гравий, железобетонные блоки и кирпич. В тоже время в Смоленской области спад отмечается в производстве таких строительных материалов, как цемент, асбестоцемент, профильная, листовая и арматурная сталь и стекло.

В сегменте материалов общестроительного назначения (кирпич, цемент, арматура и т. п.) лидируют отечественные производители. Это обусловлено, прежде всего, географическими особенностями России, что в свою очередь многократно увеличивает стоимость импорта из-за высоких логистических расходов. Кроме того, продукция отечественных производителей в большей степени соответствует российским стандартам и нормам при относительно низкой себестоимости.

Однако в связи с низкой производительностью труда, устаревшим оснащением и невысокими требованиями к качеству многие российские производители все еще не в силах конкурировать с импортными материалами. Вследствие этого, огромные объемы строительных материалов закупаются за границей.

Другой тенденцией, наблюдающейся в строительстве, является ориентация на применение инноваций. Так в настоящее время широко используются технологии снижения энергопотребления жилых домов. Полистиролбетон – один из инновационных материалов, который применяется в основном при строительстве малоэтажных зданий и сооружений. Он также может использоваться для строительства несущих конструкций. Новый материал более теплый, легкий, прочный,

влагоустойчивый и экономичный. Вследствие этого себестоимость его использования ниже по сравнению с применением традиционных материалов – дерева и кирпича. В 2011 г. в Краснодаре начал работать первый в РФ завод по производству полистиролбетона. Примером еще одной отечественной разработки, применяемой в строительстве, является материал аэроллат, обеспечивающий низкую теплопроводность кровли и стен. В результате использования современных материалов увеличиваются срок службы сооружений и повышается их энергетическая эффективность. Пока в РФ построено только 19 энергоэффективных домов. Однако данное направление в строительстве рассматривается как перспективное.

В тоже время далеко не все отечественные предприятия строительных материалов обладают необходимым инновационным, производственным, кадровым и финансовым потенциалом для адаптации производственных процессов к требованиям современного рынка данной продукции. На формирование данного рынка оказывают значительное влияние также непосредственно не относящиеся к строительной сфере, но определяющие требования к ней программы. Примером таких программ является государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года».

Анализ показывает, что в условиях изменения технологий строительства, а также требований к характеристикам используемых материалов, только активное консолидированное участие предприятий по производству строительных материалов и строительных компаний в инновационных процессах позволит сформировать условия для устойчивого развития строительного комплекса РФ. В связи с этим, возникает комплекс взаимосвязанных задач организационно-экономического, инвестиционного и технологического характера, которые должны быть решены при реализации стратегий развития предприятий производств строительных материалов.

Решение организационно-экономических задач должно находиться в плоскости организации сквозных бизнес-процессов предприятий строительных материалов, строительных компаний, инвестиционных структур и научно-исследовательских организаций, которые ориентированы на широкое внедрение инноваций, отвечающих современным запросам потребителей, а также развитие логистической транспортной и складской инфраструктуры для развития устойчивого рынка отечественных изделий для строительства. Со стороны органов государственного управления возможно стимулирование организации данных биз-

нес-процессов путем включения соответствующих разделов в государственные программы, а также формулировки заданий государственным корпорациям.

При разработке стратегий развития предприятий по производству строительных материалов необходимо учитывать комплекс инвестиционных задач, которые могут быть решены на государственном уровне путем утверждения федеральной целевой программы «Развитие промышленности строительных материалов в РФ», использованием системы налогового стимулирования поставки современного импортного оборудования с последующим замещением его отечественными разработками и организации совместных предприятий по производству инновационных строительных материалов. Повышению инвестиционной привлекательности промышленности строительных материалов будет также способствовать развитие эффективной инновационной инфраструктуры на федеральном и региональном уровне, при организации которой используются современные информационные технологии².

Очевидно, что успешная реализация стратегий развития предприятий производства строительных материалов невозможна без их технологического перевооружения. В настоящее время в регионах реализуются ряд программ, направленных на решение данной задачи. Например, в Смоленской области действует региональная подпрограмма «Развитие стройиндустрии и промышленности строительных материалов. Содействие применению энергоэффективности в строительстве» в рамках программы «Развитие жилищного строительства в Смоленской области» на 2011–2015 годы. Основными источниками ее финансирования являются внебюджетные средства. Но, к сожалению, финансовые возможности региональных и местных властей весьма ограничены, что определяет необходимость привлечения частных инвесторов, в том числе в рамках создания государственно-частных партнерств. Другим эффективным инструментом стимулирования разработки и внедрения инновационных технологий производства строительных материалов могут стать тематические технологические платформы.

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. – № 1. – С. 5–10; Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл. – 2009. – № 1. – С. 5–7; Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в состав инновационной структуры региона // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – С. 252–254.

Как представляется, решение перечисленных задач сможет обеспечить успешную реализацию стратегий развития предприятий производства строительных материалов, а также всего инвестиционно-строительного комплекса РФ в целом.

Используемые источники

1. Статистический сборник Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации – 2013 г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_100/Main.htm
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. – № 1. – С. 5–10.
3. Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности// Интеграл. – 2009. – №1. – С. 5–7.
4. Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в состав инновационной структуры региона // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – С. 252–254.

Калугина С. А.

кандидат технических наук, доцент,
профессор междисциплинарной кафедры менеджмента
Российского государственного торгово-экономического университета,
e-mail: mir210mir@yandex.ru

Макаров А. А.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры технологий и управления продажами
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова,
e-mail: reatyp@yandex.ru

Собственные торговые марки и особенности их выкладки в предприятиях ТНК торговли, присутствующих на потребительском рынке Румынии

В статье рассмотрены некоторые особенности продвижения собственных торговых марок транснациональных корпораций сферы торговли, функционирующих на потребительском рынке государства Юго-Восточной Европы – Румынии.

Ключевые слова: *собственные торговые марки (СТМ); ТНК торговли; потребительский рынок Румынии; особенности выкладки СТМ.*

Kalugina S. A.

PhD (Technique), associate professor,
professor of interdisciplinary department of management
of the Russian state trade and economic university,

Makarov A. A.

PhD (Economics), associate professor, associate professor
of technologies and managements of sales department
of the Russian economic university of G. V. Plekhanov

Own trademarks and features of their calculation in the enterprises of multinational corporation of trade which are present in the consumer market of Romania

In article some features of advance of own trademarks of multinational corporations of the sphere of the trade, functioning in the consumer market of the state of Southeast Europe – Romania are considered.

Keywords: *Own Trademarks (OT); Trade multinational corporation; consumer market of Romania; features of the calculation of STM.*

Одним из значимых направлений коммуникаций предприятий торговли с потребителями является создание собственных торговых марок (СТМ). В н.в. крупные оптовые и розничные сети развивают марочные товары, не уступающие по качеству и дизайну брендам фирм-производителей. По нашему мнению, объясняется это усилением конкурентной борьбы в сфере потребительского рынка, сокращением нормы и суммы прибыли отраслевых хозяйствующих субъектов, что обусловлено ростом издержек обращения и предопределенной в связи с этим необходимостью использования стратегии диверсификации деятельности.

Изучение источников показывает, что термин «собственная (частная) торговая марка произошел от англ. private, own label — частный или «собственный ярлык», и подразумевает прикрепление торговым предприятием своего ярлыка (марки) на товар, чтобы идентифицировать принадлежность марочного товара данному продавцу и дифференцировать его от товаров других торговых предприятий» [1, с. 216]. Аналогичное определение дается и в другом источнике: «СТМ — официально зарегистрированный специальный отличительный знак торгового предприятия, фирмы, который они вправе размещать на продаваемых товарах, изготовленных по заказу данной фирмы. Чаще всего СТМ представлена графическим изображением, оригинальным названием, особым сочетанием знаков, букв, слов» [2, с. 319].

В соответствии с одним из первых подходов к классификации СТМ они могут быть марками эконом-класса и имиджевыми, которые в свою очередь подразделяются на инновационные и статусные [3, с. 31–35].

В н.в. в европейских странах доля СТМ на полках сетевых магазинов составляет более 20%. Как отмечает исследователь, «в Европе наиболее высокий уровень содержания СТМ в общем товарообороте страны наблюдается в Швейцарии, Великобритании, Германии, Испании и Нидерландах. В этих странах уровень проникновения СТМ превышает 30%. Во Франции, Бельгии, Австралии, Дании, Канаде и США уровень СТМ составляет от 20% до 30%. Россия в этом рейтинге пока занимает последнее 21-е место с уровнем проникновения СТМ в 3% (в среднем по миру — 22%)» [4]. Подобные низкие значения СТМ в формировании российского товарооборота предопределяют необходимость изучения зарубежного опыта.

Из государств Юго-Восточной Европы несомненный интерес представляет практика по созданию СТМ, накопленная в Румынии, на потребительском рынке которой с начала 1990-х гг. доминируют известные ТНК оптово-розничной торговли.

Изучение национального опыта показывает, что присутствующие на потребительском рынке компании сформировали «репутационный капитал сетевого бренда, позволяющий маркировать и продвигать отдельные товары под собственной маркой» [1, с. 225]. По нашему мнению, этот капитал создается в течение длительного времени, поскольку необходимо сформировать положительные ассоциации, связанные у покупателей с именем торговой сети. Эти ассоциации могут быть обусловлены полнотой и глубиной ассортимента, качеством реализуемой продукции, высоким уровнем обслуживания, участием в социально-экономической жизни страны путем реализации мероприятий «социально-этического маркетинга» (табл. 1).

Таблица 1

Анализ некоторых направлений деятельности торговых сетей, присутствующих на потребительском рынке Румынии

<i>Наименование торговой сети</i>	<i>Характер / специфика деятельности</i>	<i>Год основания/ присутствия в Румынии</i>	<i>Заявленное кол-во магазинов в стране</i>	<i>Этические принципы деятельности, примеры их реализации</i>
BILLA	Подразделение концерна REWE GROUP	С 1989 г.	Свыше 80	Разработанный Этический кодекс; Приоритетная реализация товаров, выпущенных в Румынии; Поддержка природоохранной деятельности, заключающаяся в использовании бумажных пакетов от сертифицированных производителей и технологии утилизации коллективной упаковки
PENNY Market			Свыше 110	PENNY Market – «Мы ориентируемся на то, что имеет значение: гарантированная свежесть, качество, низкие цены»; Первый дискаунтер в Румынии, сертифицированный по правилам ISO 22000
SELGROS Cash & Carry	Компания, подконтрольная структурам REWE GROUP	С 2001 г.	Около 20	«Мы ориентируемся в своей деятельности на такие понятия, как качество, свежесть, превосходное обслуживание, компетентность, трудолюбие, динамизм, доброта, вежливость, гостеприимство, доступность, точность и пунктуальность, скорость, современные технологии»
LIDL	Европейская торговая сеть	2011 г.	Свыше 140	Lidl следует принципам, которые гарантируют успех каждый день и везде – практичность, четкие структуры в сфере управления, коллегиальность и справедливость на работе

Продолжение таблицы 1

<i>Наименование торговой сети</i>	<i>Характер / специфика деятельности</i>	<i>Год основания / присутствия в Румынии</i>	<i>Заявленное кол-во магазинов в стране</i>	<i>Этические принципы деятельности, примеры их реализации</i>
REAL (под-ие METRO Group до 2012 г.)	оперативное управление бизнесом с 2012 г. «Группа «Ашан»	С 2006 г.	Около 20	Магазины разнообразия и свежести
PROFI	Подразделение Delhaize Group, Бельгия	Присутствие в стране с 1990-х гг.	Около 180	Девиз «Дешевле, лучше, ближе»; Более 90% реализуемого ассортимента, произведено в стране

Представленные данные показывают, что ТНК торговли, присутствующие на потребительском рынке Румынии, применяют различные способы и механизмы поддержки инициатив и проектов национальных некоммерческих организаций, реализуют собственные программы, что характерно для их деятельности во всех странах своего «базирования». Таким образом, создаются предпосылки для проецирования положительной репутации сети на производимые ей товары с собственным наименованием, формирования доверия потенциальной аудитории к ним.

В зависимости от маркетинговых задач наименование розничного продавца может использоваться или нет в названии СТМ, может быть «зонтичным» брендом для всего ассортимента или состоять из нескольких брендов по категориям товаров (табл. 2).

Данные табл.2 свидетельствуют о том, что название собственной торговой марки может как соответствовать названию торговой сети, так и отличаться. Более того, у одной сети может существовать несколько СТМ для разных категорий товаров или разных групп потребителей. Большая часть товаров *privet lables* — молоко и молочные продукты, хлеб и хлебобулочные изделия, мука, крупы, безалкогольные напитки, чай, кофе, продукты мясной и овощной консервации, кондитерские товары, товары для дома и т. п. — позиционируются в сегменте эконом-класса.

По нашему мнению, важным фактором успеха продвижения СТМ является выкладка товара в магазине, поскольку его правильное размещение на полке своевременно привлечет внимание потребителя и обеспечит высокий рост продаж. Рассмотрим наиболее распространенные разновидности основных типов выкладки и основные выгоды для поставщиков и магазинов [5; 210].

**Обзор позиционируемых преимуществ СТМ
ведущих торговых сетей Румынии**

<i>Торговая сеть</i>	<i>СТМ</i>	<i>Позиционируемые преимущества/слоган</i>
BILLA	CLEVER (бакалейные, гастрономические, кондитерские товары); MY (средства по уходу за телом и волосами)	<i>Гарантия низкой цены в магазинах сети на территории всей Румынии (по результатам еженедельного мониторинга цен основных конкурентов)</i>
PENNY Market	Широкий спектр СТМ, принадлежащих как PENNY, так и REWE GROUP (молочные продукты; чипсы и корнфлекс; минеральная вода; зоотовары; чистящие средства и т.п.)	<i>Здоровье и благополучие потребителя являются наиболее важными требованиями в сфере обеспечения качества собственной продукции</i>
LIDL	Широкая номенклатура СТМ (пицца, макаронные изделия, соки и нектары, консервация, снеки и корнфлекс, низкокалорийные продукты, фруктовый чай и т.п.)	<i>Доказанное качество от LIDL (собственная служба качества и привлекаемые эксперты из ведущих НИИ и сертификационных центров Европы)</i>
PROFI (подразделение Delhaize Group)	Широкая номенклатура СТМ, выпускаемых под разными наименованиями (бакалейные товары; рыбные и мясные деликатесы; упакованные овощи и фрукты, салаты, мясные полуфабрикаты; яйца)	<i>Хорошая цена, качество, всегда в непосредственной близости</i>
REAL	Real Bio (низкокалорийные продукты), TIP (продукция национального производства), Real Quality (качественные товары по низким ценам), Real Selection (шоколад, кондитерские изделия)	<i>Товары хорошего качества по доступным ценам</i>
Carrefour	Разнообразные продукты марок Carrefour дисконт, Carrefour, Carrefour Home, Tex, Disney	<i>СТМ производятся в ведущих международных компаниях, преимущественно для Carrefour и соответствуют строгим критериям качества Carrefour Group</i>

При горизонтальной выкладке товары одного производителя занимают одну-две самые выгодные полки, расположенные на уровне глаз, по всей длине секции. Товары других марок занимают менее популярные места ниже или выше.

При вертикальной выкладке по товарной категории ей отводится определенная часть основной секции. Полочное пространство отводится в виде вертикального блока с учетом доли рынка, занимаемой

товаром; доли каждого товарного сегмента от общего количества единиц товара, проданных магазином и доли каждого товарного сегмента от продаж популярных крупных упаковок.

Вертикальная выкладка по виду упаковки предполагает, что каждому виду упаковки соответствует определенная часть основной секции. Полочное пространство отводится в виде вертикального блока с учетом доли рынка, занимаемой каждым видом упаковки (например, банки и бутылки, коробки, мелкооптовая упаковка и т.д.); доли продаж каждого вида упаковки в общем количестве единиц товара, проданных магазином, а также доли каждого вида упаковки в общем объеме проданных единиц товара.

При вертикальной корпоративной выкладке каждому поставщику отводится определенная часть основной секции. Полочное пространство сформировано в одинаковом объеме на каждой полке на основании доли рынка, занимаемой каждым поставщиком, доли каждого поставщика в общем объеме единиц товара, проданных магазином, и доли каждого поставщика в объеме продаж популярных крупных упаковок.

Модифицированная вертикальная корпоративная выкладка предполагает возможность изменять линейное пространство, отведенное каждому поставщику на каждой полке и с учетом объема продаж каждого типа его упаковки. Чтобы сделать такую выкладку, нужно разнести различные виды упаковок по разным горизонтальным полкам, а затем разделить товары по вертикали по поставщику. Причем, такое разделение не обязательно будет прямолинейным. «Разделительную черту» можно продлить и на те полки, где лежат более продаваемые товары данного вида упаковки. И наоборот: выкладку можно сократить на тех полках, где лежат менее ходовые товары данного типа упаковки.

Каждая из перечисленных выше раскладок собственных марок должна быть взаимосвязана с применяемой розничной сетью стратегией, поскольку только их эффективное сочетание сможет обеспечить наиболее высокий объем продаж.

Известно, что розничная сеть может выпускать четыре типа СТМ [6]. Для каждой стратегии рекомендуются одна-две оптимальные выкладки товаров на полке. Но в случае ограничения их применения возможен и другой вариант типа выкладки. Так, при применении стратегии замещения рекомендуется использовать вертикальную выкладку по типу товара, но в случае ограничения её применения – горизонтальную выкладку по марке.

Наличие собственной торговой марки позволяет торговле полностью контролировать процесс формирования цены, сокращать расхо-

ды на продвижение товаров и предлагать потребителям большое разнообразие товаров [6]. Собственные торговые марки не нуждаются в дополнительной рекламе — их успех обеспечивается репутационным капиталом сети. Таким образом, владельцы/операторы известных розничных торговых сетей, вводя в оборот СТМ, придают продажам дополнительный импульс и, как показывает западный опыт (и в частности, румынский), не только увеличивают объем товарооборота, но и создают новые стимулы для покупателей благодаря очевидным преимуществам таких товаров ввиду привлекательного соотношения «цена — качество».

Используемые источники

1. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: Учебное пособие / Кол. авторов; под ред. А.А. Есютина и Е.В. Карповой. — М.: КНО-РУС, 2007.
2. Мацкова Е. С. Разработка собственных торговых марок на предприятии в канцелярском бизнесе // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века: материалы II Международной научно-практической конференции, 5 марта — 26 сентября 2012 года: в 2-х чч. Ч.1 / Отв. ред. Е. Н. Шереметьева. — Самара: Самарский институт (фил.) РГТЭУ, 2012.
3. Старов С.А. Становление и развитие собственных торговых марок продовольственных розничных сетей в современной России // Вестник СпбГУ. Сер. 8. — 2003. — № 4.
4. Чкалова О. В. Стратегии роста отечественных торговых сетей. Современная торговля: теория, практика, перспективы развития: Материалы Второй международной инновационной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. — Часть I. — М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2013.
5. Калугина С. А., Макаров А. А. Информационное обеспечение товаров с помощью брендов. Современная торговля: теория, практика, перспективы развития: Материалы Второй международной инновационной научно-практической конференции. — Часть III. — М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2013.
6. Оборин М. С., Плотноков А. В. Ассортиментная политика розничных торговых сетей — создание собственных торговых марок // Вестник Удмурдского университета. — 2013. — Вып. 1.

Русецкий М. Г.

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры
товароведения и таможенного дела
Института экономики и управления
Северо-Кавказского федерального университета
e-mail: RusetskiyM@yandex.ru

Таможенное декларирование в электронной форме: преимущества и перспективы развития

Рассмотрены основные особенности декларирования товаров в таможенной сфере, обоснована целесообразность применения электронного декларирования, выделены основные преимущества электронного декларирования для участников внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: *таможня, таможенные посредники, таможенные услуги, электронное декларирование, Интернет-декларирование.*

Rusetsky M. G.

PhD (Economics), Senior Lecturer, Department of Commodity
and customs of the Institute of Economics and Management
of the North Caucasus Federal University

Customs declaration in electronic form: the advantages and prospects of development

The main features of the Declaration of goods in the Customs sphere are considered; the expediency of application of electronic Declaration, as well as the main advantages of electronic declaring for the participants of foreign economic activity are stated.

Keywords: *customs, customs brokers, customs services, electronic deklarirovanie, Internet declaration.*

Современное положение внешнеэкономического сотрудничества характеризуется глобализацией и возрастанием роли трансграничных потоков товаров, услуг, капитала, технологий, информации, рабочей силы, пространственной и институциональной интеграцией рынков¹.

Декларирование товаров представляет собой обязательную процедуру по заявлению в таможенные органы необходимых сведений о товаре при его выпуске. Согласно ст. 179 Таможенного кодекса Таможен-

¹ Кравченко А.В., Быковская И.В. Экономическое развитие регионов: регионализация внешнеэкономической деятельности // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 3 (21). – С. 083–085.

ного союза декларирование товаров может осуществляться как в письменной, так и в электронной формах с использованием таможенной декларации ².

Необходимость введения электронного декларирования вызывает ежегодный рост внешнеэкономической деятельности (ВЭД) ответственными предприятиями, что соответственно увеличивает количество документации, при этом таможенная служба в любом случае должна обеспечить оперативное таможенное оформление товаров ³.

При традиционном способе декларирования, т. е. на бумажных носителях, процедура таможенного декларирования товаров проходит следующие этапы (рис. 1).

При традиционном способе декларирования товаров таможенная декларация на магнитном носителе с предоставлением бумажных документов (оригиналов и копий) в формате xml передается в таможенный орган. Там происходит проверка заявленных сведений, начисление и оплата таможенных платежей. Затем (если все действия были проведены корректно) происходит завершение декларирования и выпуск товаров. Процесс может занимать до трех дней.

Технологии электронного декларирования и Интернет-декларирования позволяют сократить этот процесс до нескольких минут.

Участники электронного декларирования товаров представлены на рисунке 2 ⁴.

Технологии электронного декларирования и Интернет-декларирования товаров являются одним из основных способов ускорения процесса совершения таможенных операций по сравнению с традиционным.

Можно выделить следующие преимущества электронного и Интернет-декларирования для участников трансграничных цепей поставок по сравнению с традиционным способом декларирования товаров:

- безбумажная система декларирования товаров;
- высокая скорость таможенного декларирования;

² Таможенный кодекс Таможенного союза с изменениями и дополнениями на 2011 год / Комментарий Е. Ю. Сафаровой. — М.: ООО «Рид Групп», 2011.

³ Каверзин С. А., Губенко Л. П. Значение системы электронного декларирования в совершенствовании взаимодействия таможенных органов с организациями околотаможенной инфраструктуры // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. — 2011. — № 2. — С. 235–240.

⁴ Смирнова Е. А. Технологии электронного декларирования товаров в таможенной сфере // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. — 2012. — № 2. — С. 71–75.

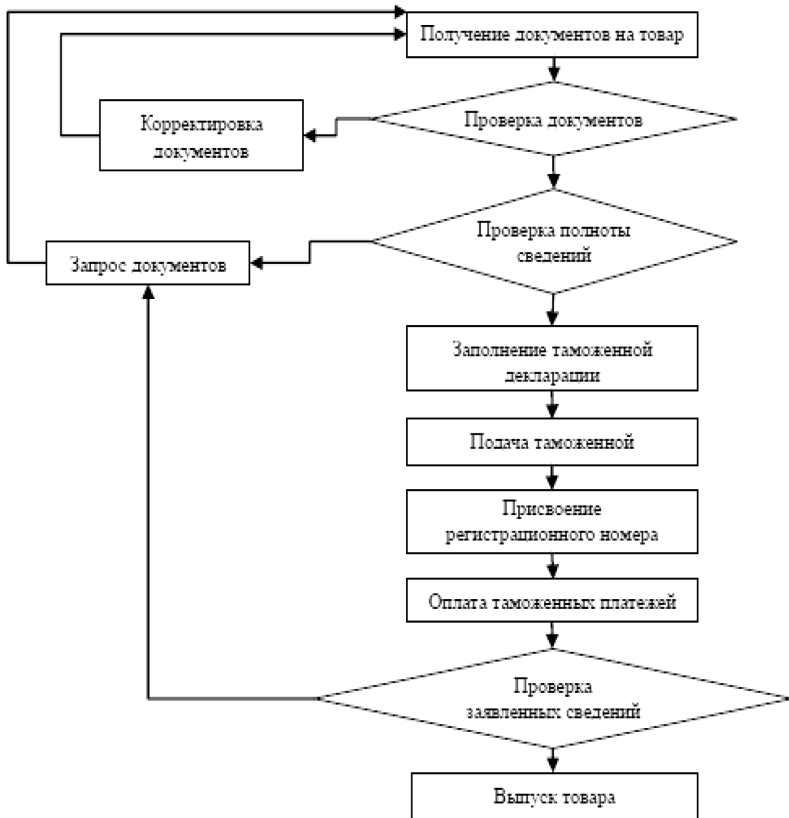


Рис. 1. Традиционный способ декларирования товаров



Рис. 2. Участники электронного декларирования товаров

- возможность проведения таможенного декларирования товаров на любом таможенном посту, оснащенный необходимым оборудованием;
- система электронного декларирования очень удобна при декларировании специфических грузов, например продукции морского промысла – фактически такую продукцию можно будет оформлять прямо в море. Для этого достаточно использовать Интернет-канал, по которому сведения будут поступать с морского судна к информационному оператору, а от него – в таможенный орган⁵.

В 2013 году электронная форма таможенного декларирования стала основной. По состоянию на 1 декабря 2013 года в электронной форме было выпущено более 4 миллионов деклараций на товары (98,5% от всего декларационного массива), а электронное декларирование применяли 94% участников ВЭД.

С 1 января 2014 года в России таможенное декларирование товаров производится только в электронной форме за некоторыми исключениями. Это установлено пунктом 4 статьи 322 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Исключения определены Правительством РФ.

Готовясь к этому этапному событию, ФТС России провела комплекс технических, технологических и организационных мероприятий. В результате сейчас взаимодействие участников ВЭД и таможенных органов осуществляется на основе информационных технологий с использованием сети «Интернет»⁶.

Развитие электронного декларирования стало основой для создания Центров электронного декларирования (ЦЭД). Эти специализированные таможенные посты обеспечивают декларирование товаров исключительно в электронной форме и позволяют реализовать технологию удаленного выпуска товаров. К концу 2013 года во всех федеральных округах функционировало 26 ЦЭДов.

Для таможенного декларирования в электронной форме декларант использует электронную подпись, которую можно получить как непосредственно в ФТС России, так и в 21 удостоверяющем центре, которые входят в систему удостоверяющих центров таможенных органов.

⁵ Смирнова Е. А. Оценка эффективности деятельности электронной таможни // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 132–137.

⁶ ФТС России в 2013 году: цифры и факты. <http://www.customs.ru/>

С 1 января 2014 года декларант вправе подать декларацию на бумаге только в ряде случаев. Они связаны со спецификой сведений о товаре (государственная тайна), видом процедур (например, уничтожение, отказ в пользу государства), способом перемещения (например, пересылка в МПО).

Внедрение электронного таможенного декларирования в России шло поэтапно. Первая электронная таможенная декларация была выпущена 25 ноября 2002 года по технологии «ЭД-1» (подключение по выделенному каналу связи). Массовый переход на электронное декларирование начался с сентября 2009 года после внедрения технологии «ЭД-2» (подключение по сети «Интернет»). В октябре 2010 года 100% таможенных постов, принимающих декларации на товары, могли принимать их в электронной форме по сети «Интернет». Эти технологии обеспечили переход в 2014 году на обязательное таможенное декларирование товаров в электронной форме⁷.

Таким образом, электронное декларирование позволит ускорить процедуры таможенного оформления импорта и экспорта товаров. К тому же, электронная форма декларирования позволяет декларанту, находясь на одном рабочем месте одновременно проводить процедуру таможенного декларирования продукции на разных таможенных постах, экономя, таким образом, свое время и деньги. Электронное декларирование осуществляется буквально в течение нескольких минут, причем сделать это можно в любое время из любой точки.

С помощью этого вида декларирования процесс стал менее трудоемким, и работа служащих таможенных органов стала гораздо проще. Оформление перемещаемых через таможенную территорию товаров и транспортных средств, будет проходить очень быстро. К тому же внедрение этой системы позволило таможенным постам без увеличения кадрового состава существенно увеличить показатель проходимости объема грузов. Такое декларирование позволяет не только пересылать данные в таможенную службу, но и контролировать весь процесс декларирования в режиме реального времени, а также вносить изменения и дополнения.

Используемые источники

1. Таможенный кодекс Таможенного союза с изменениями и дополнениями на 2011 год / Комментарий Е.Ю. Сафаровой. – М.: ООО «Рид Групп», 2011.

⁷ ФТС России в 2013 году: цифры и факты. <http://www.customs.ru/>

2. Каверзин С.А., Губенко Л.П. Значение системы электронного декларирования в совершенствовании взаимодействия таможенных органов с организациями околотаможенной инфраструктуры // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2011. – № 2. – С. 235–240.
3. Кравченко А.В., Быковская И.В. Экономическое развитие регионов: регионализация внешнеэкономической деятельности // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 3 (21). – С. 083–085.
4. Смирнова Е.А. Оценка эффективности деятельности электронной таможни // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 132–137.
5. Смирнова Е.А. Технологии электронного декларирования товаров в таможенной сфере // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 71–75.
6. ФТС России в 2013 году: цифры и факты. <http://www.customs.ru/>.

Рыбина Ю. В.

аспирант Северо-Кавказского Федерального Университета
e-mail: julia-nna@inbox.ru

Основные тенденции и проблемы развития синтетической секьюритизации в условиях глобального финансового рынка

В статье рассмотрены возможности применения секьюритизации активов кредитной организации как инструмента снижения кредитного риска для совершенствования банковской деятельности и повышения конкурентоспособности и устойчивости банковской системы Российской Федерации.

Ключевые слова: кредитный риск, методы диверсификации риска, секьюритизация банковских активов, синтетическая секьюритизация, облигации, обеспеченные долговыми обязательствами, кредитный дериватив.

Rybina Yu. V.

Postgraduate student of Economics
and Management of the North Caucasus Federal University

The main tendencies and problems of synthetic securitization development in the global financial market conditions

This article is devoted to a possibility of banking assets securitization as a tool for credit risk reduction to improve banking activities and improve the competitiveness and stability of the Russian banking system.

Keywords: credit risk, methods of risk diversification, bank assets securitization, synthetic securitization, the bonds provided with debts, the credit derivative.

Любая деятельность организации всегда сопряжена с рисками финансового и нефинансового характеров. При этом следует отметить, что банки не являются исключением из данного правила. Основным видом риска, присущего банковскому сектору, является кредитный риск.

Кредитный риск банка — это риск, связанный с неплатежами по обязательствам, он может быть определен как неуверенность кредитора в том, что заемщик будет в состоянии выполнить свои обязательства по возврату и оплате займа средств в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения¹. Все методы управления кредитными рисками

¹ Улюкаев С.С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как отличать, понимать и трактовать? Электронная публикация журнала «Экономическая политика». — 2010. — № 1-эл 1.

коммерческих банков можно условно разделить на традиционные и инновационные.

Традиционными методами являются переоценка активов по рыночной стоимости, лимитирование, диверсификация и концентрация, резервирование, страхование и внесение обеспечения по кредиту. Инновационными методами управления кредитным риском коммерческих банков являются использование синтетической секьюритизации и хеджирование.

В данной статье остановимся на методе синтетической секьюритизации, поскольку автор считает его наиболее перспективным и эффективным в современных условиях.

Понятие «секьюритизация» трактуется многими авторами по-разному, но при этом сущность определения сохраняется. Так, Л. Камерон определяет секьюритизацию «как процесс структурирования и выпуска долговых ценных бумаг или облигаций, выплаты процентов и номинала по которым привязаны к денежному потоку, генерируемому отдельным пулом активов»². Рожков А.В. понимает под секьюритизацией «некую совокупность последовательных действий, направленную на преобразование тех или иных активов в ценные бумаги»³. Из множества определений этого понятия можно выделить основные аспекты. Прежде всего, это процесс структурирования ценных бумаг, обращающихся среди инвесторов разного класса, обеспеченных денежными потоками, возникающими по текущим или будущим финансовым обязательствам и способствующих привлечению финансирования или снижению кредитного риска. Типологию облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами, представим на рисунке 1.

Развитые страны мира используют секьюритизации для привлечения финансов и защиты от кредитных рисков. Преимущества данного процесса очевидны. Во-первых, это отличный механизм управления рисками. Во-вторых, применение секьюритизации позволяет банку получить из различных источников дешевые финансовые ресурсы на длительный срок, повысить коэффициент доходности на капитал, а также соблюсти коэффициент достаточности собственного капитала и перевести долгосрочные кредиты на другое, специально созданное юридическое лицо.

² Statement of Cameron L. Cowan // American Securitisation Forum. 2003.

³ Рожков А.В. Синтетическая секьюритизация и ее применение // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 10. – С. 100–105.



Рис. 1. Классификация облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами

Как было отмечено выше, в настоящее время выделяют два типа секьюритизации: традиционную и синтетическую. Главное различие между ними состоит в том, осуществляется ли продажа соответствующих активов или нет. В рамках традиционной секьюритизации производится продажа пула активов специально созданной компании (Special Purpose Vehicle, SPV или Special Purpose Entity, SPE), которая финансирует их приобретение за счет эмиссии ценных бумаг или структурированных продуктов. Однако классическая схема секьюритизации активов обладает рядом существенных недостатков. Во-первых, она является довольно сложной для банков, что обусловлено ее высокой стоимостью и необходимостью наличия достаточно большого пула однородных кредитов, составляющего в среднем \$50–100 млн. Во-вторых, сделки по секьюритизации могут быть осложнены законодательством той страны, в которой они осуществляются. К примеру, развитию данного процесса в странах СНГ препятствует отсутствие необходимой законодательной базы. Таким образом, из-за наличия определенных ограничений, возникающих при использовании традиционной схемы секьюритизации активов, была разработана альтернативная модель — синтетическая секьюритизация⁴.

Базельский комитет по надзору за банковской деятельностью рассматривает синтетическую секьюритизацию «как инструмент управления кредитными рисками» и считает, что это «структурированные сделки, в которых банки используют кредитные деривативы для того, чтобы передать кредитный риск определенного пула активов третьим

⁴ Рожков А.В. Синтетическая секьюритизация и ее применение // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2010. — № 10 — С. 100–105.

лицам, в том числе страховым компаниям, другим банкам и нерегулируемым лицам»⁵. Подобная финансовая инновация возникла в середине 1990-х гг. и была обусловлена рядом причин. Во-первых, это смена парадигмы банковской системы, а именно закрепление в 1983 году Базельским конкордатом минимального требования к капиталу банков. Во-вторых, наличие определенных законодательных сложностей и правовых барьеров при осуществлении передачи активов, что не соответствовало потребностям экономики. И, в-третьих, развитие рынка кредитных деривативов, основная функция которых состояла в передаче кредитного риска или риск-профиля по активу/совокупности активов третьему лицу.

На наш взгляд, именно синтетическая секьюритизация заложила основы полноценному применению секьюритизации как инструмента управления капиталом. Понимание синтетической секьюритизации как процесса несколько отличается от общей схемы сделки, приводимой в большинстве работ, посвященных секьюритизации. Особенности, прежде всего, связаны с механизмом изоляции кредитного риска и видом активов, лежащих в основе транзакции. Главная отличительная черта синтетических секьюритизаций — это особый механизм изоляции кредитного риска, основанный на применении кредитных деривативов (рисунок 2).

Кредитный дериватив как новый инструмент управления кредитным риском представляет собой финансовый инструмент, предназначенный для передачи кредитного риска от одного лица к другому. Сущность кредитного дериватива определяется тем, что в основе указанного инструмента лежит кредитный риск (вероятность наступления дефолта или иного события, меняющего кредитное качество актива). Уникальность «базисного актива», представленного кредитным событием, — основное отличие кредитного дериватива от иных производных финансовых инструментов. Сделки с кредитными деривативами базируются на применении двух основных типов финансовых инструментов: опционов и свопов.

В ходе изучения и анализа литературных источников мы пришли к выводу, что наиболее полной является классификация кредитных деривативов Фрэнка Дж. Фабоци, которая разделяет их в зависимости от характера воздействия на кредитный риск (рисунок 3). Действенным инструментом балансовой изоляции кредитного риска при синтетических

⁵ Гейнц Д.Д. Инфраструктурные облигации // Биржевое обозрение. — 2013. — №4 (54). — С. 27–29.

секьюритизациях является дефолтный своп. Кредитные дефолтные свопы – это, пожалуй, простейшая форма передачи кредитного риска с помощью кредитных производных. Их основная цель – хеджирование кредитного риска одного из активов или эмитентов.

Таким образом, кредитные деривативы, синтезируясь в рамках синтетических облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами, модернизируют функции секьюритизации, расширяют область и масштабы её применения.

В ряде авторских работ данные инструменты понимаются как специфические приемы передачи кредитного риска, что говорит о ярко выраженном проявлении функции секьюритизации «управления капиталом»⁶.

Синтетическая секьюритизация, изменив механизм изоляции кредитного риска и определив взаимные интересы сторон (участников сделки), позволила универсализировать секьюритизацию активов кредитной организации, увеличив экономическую целесообразность сделок по снижению кредитных рисков. Широкое внимание к расширению возможностей синтетической секьюритизации со стороны саморегулируемых организаций и надзорных органов позволяет говорить о развитии надлежащей практики применения указанных инструментов, проявившейся в единых правилах делового оборота инструментов и стандартах риск – менеджмента.

Очевидно, что синтетическая секьюритизация становится основополагающим инструментом снижения кредитного риска в кредитной организации, так как её экономическая природа сопряжена именно с активностью по передаче кредитного риска в экономике (рисунок 4).

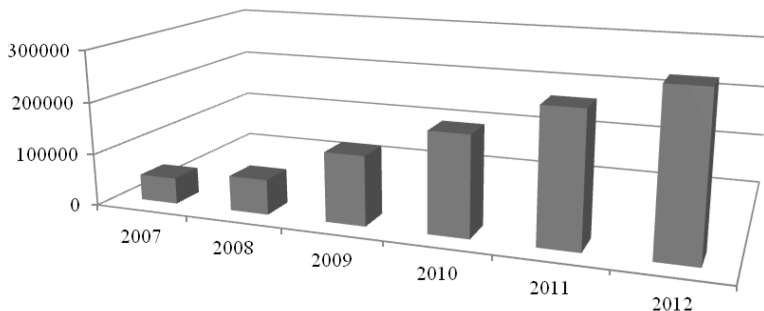


Рис. 4. Данные, отражающие развитие инструментов передачи кредитного риска, млрд. долл. США

⁶ Гейнц Д.Д. Инфраструктурные облигации/Д. Д. Гейнц//Биржевое обозрение, 2013 №4 (54). С. 27–29

Следует отметить, что анализ рынка облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами, позволил нам определить ряд перспективных тенденций в области развития структурных инструментов снижения кредитного риска:

- развитие синтетических секьюритизаций происходит на базе и в условиях галопирующего роста глобального рынка кредитных деривативов;
- данный процесс создает современные основы для вторичного распределения кредитных рисков в экономике;
- в результате синтетических секьюритизаций создаются основы для управления рисками спот-секьюритизации.

Синтетическая секьюритизация, на наш взгляд, должна восприниматься не как инструмент, созданный для преодоления законодательных трудностей при секьюритизации, а как инновационный механизм управления рисками, ставший основой для расширения возможностей структурных инструментов снижения кредитного риска. Вместе с тем, представляется очевидным, что для рынка синтетической секьюритизации как перспективного направления развития структурных инструментов снижения кредитного риска характерны и негативные тенденции. Анализ экономической литературы позволил создать таблицу, отражающую комплексное представление о рисках секьюритизации и кредитных деривативов (таблица 1).

Таблица 1

Риски секьюритизации и кредитных деривативов

Кредитные риски	Структурные риски			Правовые риски
	Рыночные	Ликвидности (потери ликвидности)	Операционные	
Риски originатора: риски активов, лежащих в основе сделки риски контрагента (для кредитных деривативов)	Процентный риск Валютный риск	Риск ликвидности (микроуровень): риск предоплат Риск ликвидности (макроуровень): риски первичного рынка риски вторичного рынка	Агентские риски	Применение правовых режимов: налогообложение Действие законов: общегражданское законодательство действие закона о банкротстве Безопасность информации: действие законов о банковской тайне

Проведя анализ основных тенденций развития рынка синтетической секьюритизации, можно сделать вывод о том, что, несмотря на выделенные нами позитивные тенденции, связанные с эффективным

распределением рисков в экономике, данные инструменты несут ряд финансовых рисков, преодоление которых зависит как от регуляторов, так и от иных участников рынка.

На наш взгляд, основным направлением снижения рисков секьюритизации является организация единого глобального правового пространства, единых стандартов качества в области сделок секьюритизации, включающих принципы раскрытия информации, методологию бухгалтерского учета, расчета регулятивного капитала, критерии признания секьюритизации.

Важным фактором развития этого процесса должно стать наличие мирового прецедента по созданию регулятора в сфере секьюритизации на финансовых рынках. Не менее важным аспектом является популяризация института секьюритизации, основанная на фундаментальных исследованиях ученых, экономистов. По нашему мнению, все указанные шаги станут основой на пути преодоления проблем, связанных с развитием секьюритизации в целом и синтетических сделок, в частности, в условиях глобального финансового рынка.

Проанализировав основные возможности и угрозы, связанные с применением секьюритизации активов кредитной организации, можно сделать основополагающий вывод о том, что современное развитие данного процесса для наиболее полного достижения эффекта снижения кредитного риска должно сопровождаться адекватными изменениями в области применения синтетических сделок в рамках надлежащего пруденциального регулирования со стороны надзорных органов. Указанный вывод, на наш взгляд, может быть положен в основу реализации концепций развития секьюритизации активов в условиях локальных рынков и отдельных национальных экономик в целях повышения их конкурентоспособности и устойчивости.

Используемые источники

1. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации – 2002. (Ред. от 05.12.2013) – № 4 – ст. 4190.
2. Харитончик А.И. Синтетическая секьюритизация как инновационный метод управления кредитным риском // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. Науч. Конференции (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 115–117.
3. Рожков А.В. Синтетическая секьюритизация и ее применение // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 10. – С. 100–105.

4. Улюкаев С.С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как отличать, понимать и трактовать? Электронная публикация журнала «Экономическая политика». – 2010. – № 1-эл 1.
5. Гейнц Д.Д. Инфраструктурные облигации // Биржевое обозрение. – 2013. – № 4 (54). – С. 27–29.
6. Statement of Cameron L. Cowan // American Securitisation Forum. – 2003.
7. Citi Global Structured Credit Strategy, 27 October 2010.

Сулейманов Э. Г.

соискатель Российской академии предпринимательства

e-mail: usdss@mail.ru

Инструменты управления страховыми агентами в корпоративной среде страховой организации

В статье предлагается и обосновывается схема влияния организационных процессов на формирование корпоративной среды страховой компании в целях повышения эффективности деятельности страховых агентов.

Ключевые слова: *страховая компания, предпринимательство, страховой агент, управление, корпоративная среда.*

Suleymanov E. G.

Applicant of the Russian Academy of entrepreneurship

Management tools insurance agents in the corporate environment of the insurance organization

In the article considers the impact of organizational scheme of processes on the formation of the corporate environment of the insurance company in order to improve performance of insurance agents.

Keywords: *insurance company, business, insurance agent, management, corporate environment, entrepreneurship.*

Современное развитие страхового рынка России характеризуется его непостоянством и изменчивостью, которые часто несут негативные последствия для его участников. Как правило, выходом из возникших вследствие этого проблем является более эффективное использование тех ресурсов, которыми располагает страховая компания. Задачей менеджмента компании становится обеспечение конкурентного преимущества за счёт уникальных ресурсов, которыми располагает фирма и которые трудно приобрести, имитировать или заменить другими.

Очевидно, что сами ресурсы должны обладать свойством создавать страховые продукты и услуги, обладающие потребительской ценностью, т.е. должны быть трансформированы в экономические и рыночные результаты. Для того чтобы эти изменения произошли необходимо наличие между ресурсами и результатами определённых процессов трансформации и координации, обуславливающие эффективность деятельности страховой компании. Особенности и характер этих процессов будут определяться условиями, в рамках которых они протекают внутри страховой компании.

Внутренняя предпринимательская среда в страховой компании является результирующей организационных процессов, возникающих вокруг основной деятельности страховых компаний — осуществления страхования, и в связи с её осуществлением. Эти бизнес-процессы могут носить самый разнообразный характер: разработка правил страхования, заключение договоров страхования, урегулирование убытков, обучение персонала и т.д. и осуществляться в интересах страховой компании, которые можно оценить как корпоративные, а условия, в которых они реализуются как корпоративная среда, представляющая собой совокупность активных процессов и условий.

При формировании корпоративной среды страховой компании необходимо учитывать каким образом она повлияет на одновременное достижение 3-х типов результатов:

1. Внутреннего, обусловленного эффективностью процессов;
2. Внешнего, обусловленного рыночным позиционированием и восприятием потребительской ценности рынком;
3. Экономического, обусловленного процессами создания экономических результатов и стоимости.

Рассматривая страховую компанию как динамический объект и описывая её деятельность в терминах процессов координации состоящих из потоков работ, ресурсов и результатов, которые с точки зрения компании представляют собой систему бизнес-процессов и которые вместе — и только вместе — преобразуют затраты в результаты, можно утверждать, что страховая компания, формируя свою корпоративную среду, оказывает воздействие на процессы координации, обеспечивая этими действиями управление бизнес-процессами с позиции достижения требуемого результата.

В качестве затрат и результатов страховой компании могут быть услуги, материалы, информация и люди, которые являются элементами таких процессов как разработка нового страхового продукта или модернизация старого, заключение договоров, обслуживание клиентов, распределение ресурсов и принятие решений.

Учитывая многообразие страховых продуктов, способов их создания и реализации, важно рассмотреть все представления о бизнес-процессах при страховании в совокупности и построить процессный взгляд на функционирование страховой компании, что обусловлено следующими соображениями:

- процессы обеспечивают удобный промежуточный результат для анализа текущего состояния компании;

- с помощью процессов можно по-новому взглянуть на поведение сотрудников и дать предложения по их совершенствованию;
- процессный подход устанавливает связь между разными видами деятельности подразделений и их сотрудников, повышая уровень коммуникационного взаимодействия;
- понимание процессов позволяет увеличить эффективность управления в быстроменяющихся средах особенно во внешних отношениях с клиентами.

Для рассмотрения взаимодействия корпоративной среды и процессов координации друг на друга следует более детально остановиться на содержании понятия процессов, которые делят на две группы — организационные процессы и управляющие процессы.

В свою очередь каждая из указанных групп процессов состоит из определённых категорий:

- а) организационные — рабочие, поведенческие, изменений;
- б) управленческие — навигации, социальной адаптации, мониторинга и контроля.

Все перечисленные типы процессов необходимо рассматривать как единое целое, которые можно объединить в схему, включающую кросс-секционные и динамические характеристики, где управленческие процессы относятся не только к координации, но и к распределению власти и влияния.

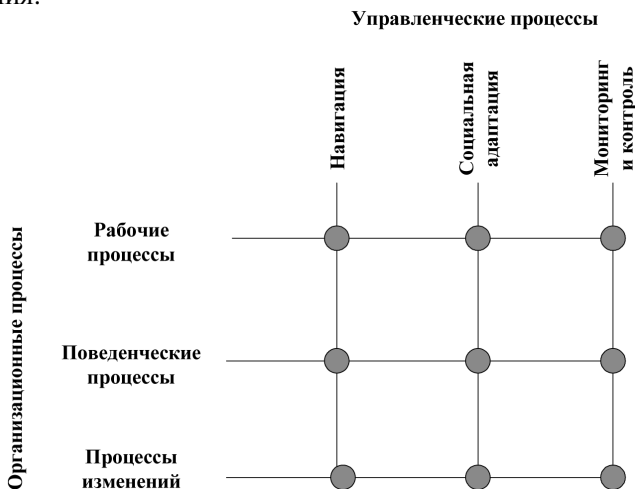


Рис. 1. Схема матрицы процессов

Важность осуществления целостного подхода позволяет группировать индивидуальные виды деятельности и принимаемые решения связанным, логическим путём, когда появляется возможность с помощью объединяющего механизма совмещать специализированные, сегментированные задачи с более широкими потребностями страховой компании.

Детальный учёт такого механизма при построении корпоративной среды страховой компании позволяет ей обеспечить интегрирующий характер воздействия корпоративной среды на деятельность сотрудников компании.

Рассмотрение страховой компании как совокупности процессов даёт несколько преимуществ, к которым следует отнести возможность провести декомпозицию компании в динамических характеристиках так, чтобы эта декомпозиция отражала внутренние связи между разными типами процессов и давала основу для анализа компании в целом.

Другой важной особенностью использования такого подхода является возникновение у подразделений и сотрудников страховой компании возможности влиять на динамику соответствующих процессов, а значит формировать требуемую корпоративную среду.

Проанализируем влияние каждого из выделенных типов процессов на условия, которыми характеризуется корпоративная среда.

А. Рабочие процессы.

Сегодня широко известны « типовые » виды рабочих бизнес-процессов разработанные Американским центром производительности и качества. Однако в практике страховых компаний, как правило, используются индивидуализированные бизнес-процессы, описывающие их взаимодействие с учётом особенностей деятельности этих компаний.

Рабочие процессы делятся на две группы – операционные и административные, которые имеют типичные для них черты: последовательность действий, потребителей процесса и т.д., и в тоже время целый ряд отличий. В первом случае, в результате трансформации ресурсов производятся продукт или услуга ориентированные на внешний результат; во втором – информация и планы используемые внутри компании. Результаты обоих процессов оказывают существенное влияние на условия работы сотрудников страховых компаний, в т.ч. например, страховых агентов. Эффективность их усилий ещё больше повышается, если совершенствуются инструменты описания и трансформации процессов за счёт внедрения стандартов, баз данных и современных технологий их обработки, что существенно улучшает условия работы специалистов страховых компаний, т.е. способствует созданию более благоприятной корпоративной среды.

Б. Поведенческие процессы.

Поведенческие процессы отражают укоренившиеся в страховой компании модели поведения её сотрудников, способы действий и взаимодействий при принятии решений и коммуникациях. Обычно, поведенческие процессы представляют собой последовательность шагов, используемых для реализации когнитивных и межличностных аспектов работы, которые следует разделить на три категории: принятие решений, коммуникации, организационного научения.

Перечисленные категории включают в себя сбор, передачу и интерпретацию информации, а также разные формы межличностного взаимодействия. Как правило, основными способами формирования поведения сотрудников страховой компании становятся не столько методы формального обучения и программы тренинга, сколько не формальные подходы через социализацию и приобретение опыта. Конечно, важную роль в выработке адекватного поведения своих сотрудников должны играть внедрение наставничества, разработка кодекса сотрудника, дресс-кода, поведение руководителей. Всё перечисленное выше также играет важную роль при формировании корпоративной среды компании.

В. Процесс изменений.

Процессы изменений сосредоточены на последовательности событий во времени в ходе реализации которых сотрудники страховых компаний адаптируются, развиваются и профессионально растут в зависимости от текущего состояния компании и стратегии её развития в дальнейшем. Базируясь на стратегии страховой компании, характере и истории её бизнеса, устанавливается определённый порядок, продолжительность и время прохождения разных стадий развития, виды деятельности и участников на каждой из этих стадий.

В рамках создания условий по формированию корпоративной среды данный процесс обеспечивает сотрудников страховой компании информацией и планами развития компании по различным видам страховой деятельности и занятым в них подразделениям.

С позиции управленческих процессов страховую компанию следует рассматривать как социальный объект состоящий из различных групп, имеющих собственные интересы и вступающие в конфликт по поводу планов и ресурсов компании. В силу этого обстоятельства управленческие процессы, в значительной мере, связаны с согласованием конкурирующих интересов различных групп, что требует построения межличностных сетей, маневрирования и внутренней политики.

Таблица 1

Схема влияния организационных процессов на формирование корпоративной среды страховой компании

Характеристики / Процессы	Рабочие процессы	Поведенческие процессы	Процессы изменений
Определение	Последовательность действий по превращению ресурсов в результат.	Модели поведения и способы действий и взаимодействий.	Последовательность событий во времени и формы их проявления.
Роль	Реализация функций страховой компании.	Внедрение и формирование способов выполнения работ, влияющих на поведение индивидуумов и групп сотрудников страховых компаний.	Изменение уровня масштаба, характера и индивидуальности страховой компании в соответствии со стадией её развития.
Влияние на корпоративную среду	Создание дополнительных возможностей для повышения производительности и качества работы сотрудников страховой компании.	Приобретение информационных сведений и регулирующих документов по социальной адаптации и изучению опыта коммуникаций в страховой компании.	Временная и деловая ориентация на перспективы развития страховой компании.

Отсутствие эффективного управления приводит, как показывает практика управления страховым бизнесом, к значительной департаментализации среди подразделений входящих в организационные структуры таких крупных блоков как: бэк-офис, мидл-офис и фронт-офис, которые призваны, решая разные задачи, обеспечить достижения единых установленных для страховой компании результатов за счёт получения синергетического эффекта в целом по компании.

Отсюда задачами управленческих процессов следует считать обеспечение движения страховой компании в требуемом направлении, добиваясь лояльности и поддержки лидеров трудовых коллективов и согласовывая разные интересы и цели отдельных групп.

Г. Процесс навигации.

Процесс навигации включает стадии оценки текущего положения страховой компании, выбор направления движения, целеполагание и определение общего характера развития. В ходе их реализации осуществляются действия по изучению проблем компании с использованием широкого спектра взаимодействий, их оценок и апробации с последующим формированием программ, в т.ч. по объединению сотрудников через коммуникации, мотивацию, вознаграждение и наказание.

Действия, влияющие на формирование корпоративной среды страховой компании, будут заключаться в предоставлении соответствующей

шей информации, выборе средств коммуникаций и вспомогательных систем, в т.ч. при выработке, проверке и пересмотре инициатив подразделений и его сотрудников.

Д. Процесс социальной адаптации.

Процесс социальной адаптации обычно сопровождается процедурами переговоров, убеждений, построения коалиций способных влиять на реализацию планов страховой компании. Успешная социальная адаптация возможна в случае понимания сильных и слабых сторон сотрудников компании с уточнением важности отношений между ними внутри фирмы, их цели и приоритеты.

Корпоративная среда должна формировать условия для принятия отдельными сотрудниками и подразделениями с разными интересами и потребностями компромиссных решений вне ущерба достижениям общих целей компании.

Е. Процессы мониторинга и контроля.

Реализация этих процессов необходима в силу нестабильности среды бизнеса по своей природе, что может приводить к потрясениям и нарушениям равновесия в деятельности страховых компаний. Процедуры мониторинга и контроля позволяют выявлять нарушения, предпринимать корректирующие действия и восстанавливать состояние равновесия. Для осуществления процессов мониторинга и контроля прежде всего необходимо осознать проблему, дать ей чёткую формулировку, выявить истинную природу проблемы и причины её обуславливающие.

Осуществляя соответствующие наблюдения и анализ происходящих в страховой компании событий в том числе в рамках формализованных организационных процессов, собирается информация о состоянии компании и её составных элементах. В этом случае для формирования условий необходимой корпоративной среды следует определиться с источниками информации, составом требуемых данных, установить сроки ликвидации выявленных проблем и ответственных лиц.

Используемые источники

1. Garvin D.A. The Processes of Organization and Management // Sloan Management Review. – Summer 1998. – Vol. 39. – № 4. – P. 33–50.
2. Бабурин А.С., Грызенкова Ю.В. Технология управленческого мониторинга // Кадровик. – 2010. – № 8.
3. Балабанов В.С. Кадры решали, решают и будут решать все // Страховое дело. – 2007. – № 9.
4. Балабанова А.В. Деловое общение. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2005.

5. Брызгалов Д.В., Копитайко М.С., Цыганов А.А. Особенности корпоративной культуры страховых агентов в Российской Федерации // Кадровик. – 2011. – № 3.
6. Громов А., Каменнова М., Старыгин А. Управление бизнес-процессами на основе технологии Workflow // Открытые системы. – 1997. – № 1.
7. Грыззенкова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. – М.: МАКСС Групп, 2012.
8. Журавин С.Г., Соломатина А.С., Цыганов А.А. Стратегическое управление персоналом в страховой компании: мотивация к инновациям // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 7/8.
9. Кравченко В.В., Сулейманов Э.Г., Цыганов А.А. Корпоративная среда страховых агентов // Кадровик. – 2012. – № 11.
10. Кургин Е.А. Модель компании как совокупность процессов координации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Вып. 1. 2005 г.
11. Минцберг Г. Структура в кулаке. Создание эффективной организации. – СПб., 2001.
12. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М.: Изд-во РАГС, 2009.

Тюкаев Д. А.

кандидат экономических наук,
докторант ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева»
e-mail: tyukaev_da@bk.ru

Бояринов Ю. Г.

кандидат технических наук,
доцент ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: midli@mail.ru

Карпова Т. П.

доктор экономических наук, профессор,
профессор ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru

Экономико-математическая нечеткая полумарковская модель процессов эксплуатации АЭС

Показана роль системы материально-технического обеспечения для повышения эффективности объектов атомной энергетики. Обоснована целесообразность использования полумарковских моделей для прогнозирования потребности в материалах и комплектующих для объектов атомной энергетики. Приведена разновидность экономико-математической полумарковской модели процессов эксплуатации объектов атомной энергетики, построенная с использованием методов теории нечетких множеств.

Ключевые слова: Полумарковские модели прогнозирования потребности в запасах, система материально-технического обеспечения объектов атомной энергетики, нечеткие модели.

Tyukaev D. A.

PhD (Economics), doctoral,
D. Mendeleev University of Chemical Technology of Russia

Boyarinov Y. G.

PhD (Technique), associate professor,
The Branch of National Research University
«Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk

Karpova T. P.

Doctor of Science (Economics), professor, The Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation in Smolensk

Economic and mathematical fuzzy semi-Markov process model of NPP operation

The role of the logistics to improve the efficiency of nuclear power plants is shown. Appropriateness of the use of semi-Markov models to predict the need for materials and components for nuclear power facilities is justified. Kind of economic-mathematical semi-Markov process model operation of nuclear power, built using the methods of fuzzy set theory is given.

Keywords: *Semi-Markov forecasting model needs in stocks, system logistics of nuclear power facilities, fuzzy models.*

Обеспечение устойчивого развития российской промышленности и требуемых темпов роста экономики будет сопровождаться увеличением спроса на электроэнергию. В соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р) прогнозируется рост потребления электроэнергии до 1315–1518 млрд. кВт·ч к 2020–2022 гг. (1740–2164 млрд. кВт·ч к 2030 г.), при этом в структуре производства электроэнергии доля атомной энергии составит 18,2–18,3% к 2020–2022 гг. (19,7–19,8% к 2030 г.) при 15,7% в 2008 г. В соответствии с Указом Президента РФ от 7 июля 2011 года № 899, ядерная энергетика определена в качестве одного из приоритетных направлений развития науки, техники и технологий России. Развитие отечественной атомной энергетики основывается на «Энергетической стратегии России на период до 2030 г.», согласно которой предполагается увеличение производства электроэнергии на атомных электростанциях (АЭС) в 4 раза за счет строительства новых объектов, модернизации и продления сроков службы действующих энергоблоков, а также использования инновационных технологий.

Атомная энергетика относится к наиболее динамично развивающимся секторам мировой экономики. В соответствии с данными Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) в 2012 г. функционировали 437 атомных реакторов в различных странах мира общей установленной мощностью 372069 МВт (эл.); доля атомной энергии в мировом энергобалансе к 2030 г. вырастет с 16% до 30%. В связи с этим большое значение уделяется вопросам разработки и реализации научно обоснованных методов стратегического управления и бизнес-планирования на предприятиях атомной энергетике на различных этапах их

жизненного цикла, среди которых особое место занимают стратегии управления и методы бизнес-планирования систем материально-технического обеспечения (СМТО) эксплуатации и развития АЭС, предполагающего расширение генерирующих мощностей (энергоблоков).

К особенностям бизнес-планирования в атомной энергетике можно отнести: длительные сроки и большие количества участников реализации инвестиционных проектов; широкий и технологически сложный ассортимент требующихся на разных этапах эксплуатации и развития АЭС оборудования, технических систем и материалов (используется более 80 000 наименований оборудования и комплектующих); высокий уровень потенциальной опасности при нарушении требований к срокам поставки; необходимость мониторинга процессов перемещения оборудования и материалов по цепи поставок АЭС; многокритериальный характер оптимизации запасов, хранящихся в многоуровневых складских системах и доставляющихся различными видами транспорта; наличие государственного финансирования и целесообразность привлечения частного капитала; необходимость сотрудничества с международными организациями в области создания эффективных систем аварийного энергоснабжения объектов и захоронения ядерных отходов. Учет указанных особенностей определяет особые требования к созданию математических моделей прогнозирования потребности в запасах материалов и комплектующих при управлении системами материально-технического обеспечения различных этапов жизненного цикла АЭС.

Известно, сложные системы, к которым относятся объекты атомной энергетике, могут накапливать соответствующее этому уровню количество отказов элементов (неисправностей), не приводящее к отказу системы в целом. Для восстановления избыточности осуществляется контроль состояния системы и проведение восстановительных мероприятий с определенной периодичностью, каждое из которых определяет потребность в запасах материалов и комплектующих. С другой стороны, эффективность функционирования системы материально-технического обеспечения существенно зависит от достоверности контроля, которая определяется эффективностью средств контроля. Взаимное влияние периодичности и достоверности контроля на эффективность функционирования системы материально-технического обеспечения объектов атомной энергетике объективно обуславливает существование оптимальной периодичности проведения проверок состояния системы ¹.

¹ Мешалкин В.П., Бояринов Ю.Г. Полумарковские модели процессов функционирования сложных химико-технологических систем // Теоретические основы химической технологии. – 2010. – Т. 44. – № 2. – С.198–204.

Вышесказанное позволяет отнести задачу определения оптимальной периодичности проведения проверок состояния системы к классу оптимизационных задач, критерием является снижение затрат на материально-техническое обеспечение объектов атомной энергетики с учетом особых требований к их безопасности, и предложить методы прогнозирования и управления запасами в условиях неопределенности нечетко-логических полумарковских моделей процессов эксплуатации и технического обслуживания оборудования АЭС².

Так, для эффективного управления запасами товарно-материальных ценностей (ТМЦ) на АЭС в условиях неопределенности предлагается использовать многокритериальный нечеткий *ABC*-анализ, который позволяет группировать запасы предприятия по степени их значимости, в том числе и с точки зрения безопасности эксплуатации, и предполагает прохождение следующих этапов:

1. Определение перечня количественных и качественных критериев для *ABC*-анализа запасов на АЭС, к которым можно отнести: среднюю стоимость, моральный износ запасов, сроки поставок, возможность замещения, сложность ремонта, критичность отсутствия и другие.

2. Проведение *ABC*-анализа с использованием количественных критериев ТМЦ: объем расхода (в единицах в месяц), срок поставки (в днях), оборачиваемость ТМЦ (в днях), стоимость ТМЦ (в рублях). Для обработки количественных значений оценок различных типов ТМЦ на практике можно использовать растущие пирамидальные сети, входными узлами (рецепторами) для которой будут значения критериев *ABC*-анализа. Диапазон значений каждого критерия разбивается на 3–5 интервалов, границы которых определяются экспертами на основе анализа имеющейся информации. Вершины-рецепторы объединяются в ассоциативные элементы, которые представляют собой подгруппы ранее выделенных групп. Обучение растущей пирамидальной сети реализуется без учителя на основе статистики. Результатом этапа распознавания является выделение трех групп запасов – А, В и С, и принятие оперативных решений по их управлению: сроки и величина закупок, а также поставщики материалов и оборудования.

² Бояринов Ю.Г., Борисов В.В., Дли М.И. Методы построения и использования нечетких полумарковских моделей для анализа сложных систем // Информационные технологии моделирования и управления. – 2011. – № 1 (66). – С. 43–55; Борисов В.В., Бояринов Ю.Г., Дли М.И., Мищенко В.И. Методы анализа сложных систем на основе нечетких полумарковских моделей // Нейрокомпьютеры: разработка, применение. – 2011. – № 8. – С. 33–41.

3. Проведение многокритериального нечеткого *ABC*-анализа запасов на АЭС по качественным показателям (доступность единицы запаса на рынке; степень влияния отсутствия запасов на риск сбоев (неполадок или отказов) при нормальной эксплуатации АЭС) с использованием инструментов нейро-нечеткой классификации. Обработку качественных значений данных показателей можно осуществлять с использованием аппарата нечеткой логики. Входными данными для системы нейро-нечеткой классификации будут являться критерии *ABC*-анализа единиц запасов ТМЦ. С использованием процедуры нечетко-логического вывода, построенной с использованием экспертных продукционных правил, рассчитывается степень принадлежности наименования запаса μ_A (ТМЦ₁) к каждому классу, отнесение к одному из классов определяется наибольшим значением функции принадлежности.

4. Разработка для каждой группы запасов управленческих решений. Для товаров группы А к таким решениям относятся: строительство новых складов, заключение долгосрочных контрактов с поставщиками, вертикальная интеграция, закупка дополнительного собственного транспорта, разработка системы управления транспортировкой ТМЦ.

Для прогнозирования потребности в запасах на АЭС предлагается нечетко-логическая полумарковская модель процессов эксплуатации и технического обслуживания оборудования АЭС в условиях неопределенности, обобщенная блок-схема которой приведена на рисунке 1.

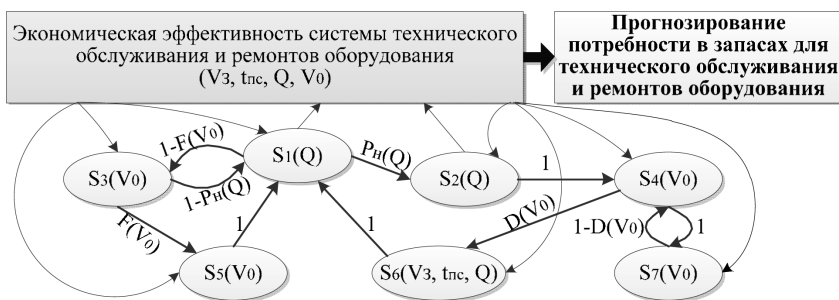


Рис. 1. Обобщенный граф состояний для нечетко-логической полумарковской модели процессов эксплуатации, технического обслуживания и ремонтов оборудования АЭС

В нечетко-логической полумарковской модели (рис. 1) использованы следующие обозначения: Q — показатели качества запасов; V_0 — уровень обеспечения диагностическим оборудованием; V_3 — наличие

и объем запаса; $t_{\text{пс}}$ – время поставки запасов; $F(V_0)$ – вероятность регистрации неисправности диагностируемого оборудования при ее фактическом отсутствии; $P_n(Q)$ – вероятность перехода в неисправное состояние диагностируемого оборудования на рассматриваемом периоде; $D(V_0)$ – вероятность выявления неисправности диагностируемого оборудования; $S_1(Q)$ – состояние функционирования системы в штатном режиме; $S_2(Q)$ – состояние наличия локальных дефектов, сбоев, неисправностей, снижающих показатели эффективности функционирования системы; $S_3(V_0)$ – состояние диагностики работоспособности системы; $S_4(V_0)$ – состояние диагностики неисправностей системы; $S_5(V_0)$ – состояние дополнительной проверки системы после регистрации неисправности; $S_6(V_0, t_{\text{пс}}, Q)$ – состояние восстановления работоспособности системы; $S_7(V_0)$ – состояние функционирования системы при необнаруженной неисправностью.

При реализации инвестиционных проектов АЭС массивы статистической информации для построения традиционных полумарковских моделей, как правило, отсутствуют. В связи с этим автором предложен модифицированный граф, включающий вершины (состояния) и дуги (взаимосвязей между ними), весовые коэффициенты которых представляют собой элементы нечетких множеств (\tilde{P}_i и \tilde{C}_i). В диссертации приводится подробное описание нечетко-логической полумарковской модели процесса эксплуатации оборудования АЭС, позволяющей определять оптимальную периодичность ее обслуживания и ремонтов, и, следовательно, прогнозировать характеристики необходимых запасов МТЦ с использованием следующего итогового выражения:

$$\arg \max_{T_{\text{п}}} \left((\tilde{P}_1(T_{\text{п}}) \otimes \tilde{C}_1(T_{\text{п}})) \tilde{\gamma} \left(\bigoplus_{l=1}^L (\tilde{P}_l(T_{\text{п}}) \otimes \tilde{C}_l(T_{\text{п}})) \right) \right) \Rightarrow T_{\text{п, опт}},$$

$$T_{\text{п, опт}} \Rightarrow \{V_z, t_{\text{пс}}, V_o, Q\}_{\text{опт}}, L = 3,$$

где \tilde{P}_i и \tilde{C}_i – нечеткие переменные, характеризующие возможности нахождения в i -м состоянии полумарковской модели и перехода из него соответственно; $\tilde{\oplus}$, $\tilde{\otimes}$, $\tilde{\gamma}$ – операции нечеткого сложения, умножения и деления соответственно.

Применение предложенной модели позволит прогнозировать потребности в запасах материалов и комплектующих, обеспечивающих функционирование объектов атомной энергетики на различных этапах их жизненного цикла.

Используемые источники

1. Мешалкин В.П., Бояринов Ю.Г. Полумарковские модели процессов функционирования сложных химико-технологических систем // Теоретические основы химической технологии. – 2010. – Т. 44. – № 2. – С. 198–204.
2. Бояринов Ю.Г., Борисов В.В., Дли М.И. Методы построения и использования нечетких полумарковских моделей для анализа сложных систем // Информационные технологии моделирования и управления. – 2011. – № 1 (66). – С. 43–55.
3. Борисов В.В., Бояринов Ю.Г., Дли М.И., Мищенко В.И. Методы анализа сложных систем на основе нечетких полумарковских моделей // Нейрокомпьютеры: разработка, применение. – 2011. – № 8. – С. 33–41.

Хвостов Д. А.

аспирант кафедры менеджмента
и информационных технологий в экономике,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru

Белокопытов А. В.

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: midli@mail.ru

Энергосберегающие инновации в логистической цепи промышленных предприятий строительных материалов

Обоснована необходимость реализации комплексного подхода к повышению энергетической эффективности деятельности предприятий строительных материалов. Разработана модель сквозного энергосбережения в логистической цепи строительства и эксплуатации зданий и сооружений.

Ключевые слова: предприятия строительных материалов, энергосбережение, инновационные технологии.

Hvostov D. A.

Postgraduate student, The Branch of National Research University
«Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk

Belokoputov A. V.

Doctor of Science (Economics), The Branch of National Research University
«Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk

Energy-saving innovation in the supply chain industry of building materials

The need for an integrated approach to improving the energy efficiency of the enterprises of building materials was justified. Model through energy savings in the supply chain of construction and operation of buildings and structures was developed.

Keywords: business building materials, energy saving, innovative technologies.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется активная деятельность, связанная с разработкой и коммерциализацией инновационных решений в области энерго- и ресурсосберегающих мате-

риалов, разного рода инженерных решений, а также энергосберегающих технологий, применяемых при строительстве и эксплуатации зданий и сооружений. В тоже время, анализ показателей энергоэффективности российских предприятий и жилого комплекса свидетельствует о низкой результативности мероприятий, осуществляемых в данной сфере. Так, доля энергоресурсов, расходуемых на отопление зданий в РФ, составляет в среднем около трети потребляемых энергетических ресурсов в стране, т.е. 400 млн. т.у.т. В западноевропейских странах данный показатель не превышает 25%. Столь значительная доля потребляемых энергоресурсов определяет необходимость разработки обоснованных подходов к выбору и реализации мероприятий в области энергосбережения на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса.

В общем случае можно выделить следующие основные элементы проблемы энергосбережения в инвестиционно-строительном комплексе, к которому относятся предприятия строительных материалов, строительные и инвестиционные компании, проектные организации и другие структуры: необходимость повышения энергоэффективности деятельности и конечной продукции предприятий строительных материалов; необходимость повышения энергоэффективности деятельности строительных компаний, прежде всего, в области организации строительства и применяемых технологий возведения зданий и сооружений; необходимость повышения энергоэффективности непосредственно самих строительных объектов.

В настоящее время значительная часть реализуемых в области энерго- и ресурсосбережения мероприятий направлена на повышение энергетической эффективности зданий и сооружений, что в большинстве случаев предполагает оснащение их приборами учета энергетических ресурсов и определение рациональных инженерно-технических и архитектурных решений при их возведении. В тоже время значительно повысить энергетическую эффективность строительных объектов можно путем реализации взаимодополняющих мероприятий в области ресурсо- и энергосбережения по всей логистической цепи строительства и эксплуатации зданий и сооружений¹. При этом инновационные решения в области энергосбережения, реализуемые предприятиями строительных материалов, могут стать базовой основой для энергосберегающих технологий, применяемых последующими звеньями логистической

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской Академии естественных наук. – 2009. – № 3. – С. 37.

цепи в области строительства, и значительно расширить их потенциал энергетической эффективности².

На рисунке 1 приведена модель сквозного энергосбережения в логистической цепи строительства и эксплуатации зданий и сооружений. Основными звеньями указанной логистической цепи являются такие звенья, как «производство строительных материалов», «проектирование и строительство зданий и сооружений», а также «эксплуатация строительных объектов». Модель сквозного энергосбережения основана на идее о возможности получения в каждом последующем звене логистической цепи производства строительных материалов, строительства и эксплуатации зданий и сооружений дополнительных нарастающих эффектов в области энергосбережения, сама возможность появления которых была заложена в результате применения инновационных технологий и разработок на предприятиях предыдущего звена данной логистической цепи.

Так, при производстве строительных материалов вопрос энергосбережения следует рассматривать с двух позиций: разработка и производство строительных материалов, конструкций и изделий, которые в случае применения при строительстве зданий и сооружений будут способствовать снижению энергопотребления при их возведении и эксплуатации; а также снижение доли затрат на топливно-энергетические ресурсы в себестоимости данных строительных материалов.

Новые характеристики строительных материалов, с одной стороны, определяют необходимость разработки и внедрения инновационных технологий возведения строительных объектов, в частности, технологий проектирования конструкций и инженерных систем, с другой стороны, способствуют снижению себестоимости зданий и сооружений из-за сокращения цены непосредственно на строительные материалы, их доставку и хранение. В общем случае можно привести в качестве примера следующие возможные области, реализация в рамках которых инновационных решений на стадии строительства позволит заложить желаемый уровень энергоэффективности и энергосбережения в следующем звене — «эксплуатация строительных объектов»: сокращение сроков возведения объектов, новые подходы к ориентированию застройки в пространстве, инновационные архитектурные и инженерно-технологические решения, отражающиеся в проектной документации, новые подходы к организации энергоснабжения в ходе строительства, что может быть достигнуто благодаря новым характе-

² Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Контроллинг локальных инноваций авиастроительного предприятия // Контроллинг. — 2009. — № 2 (30.) — С. 32–36.

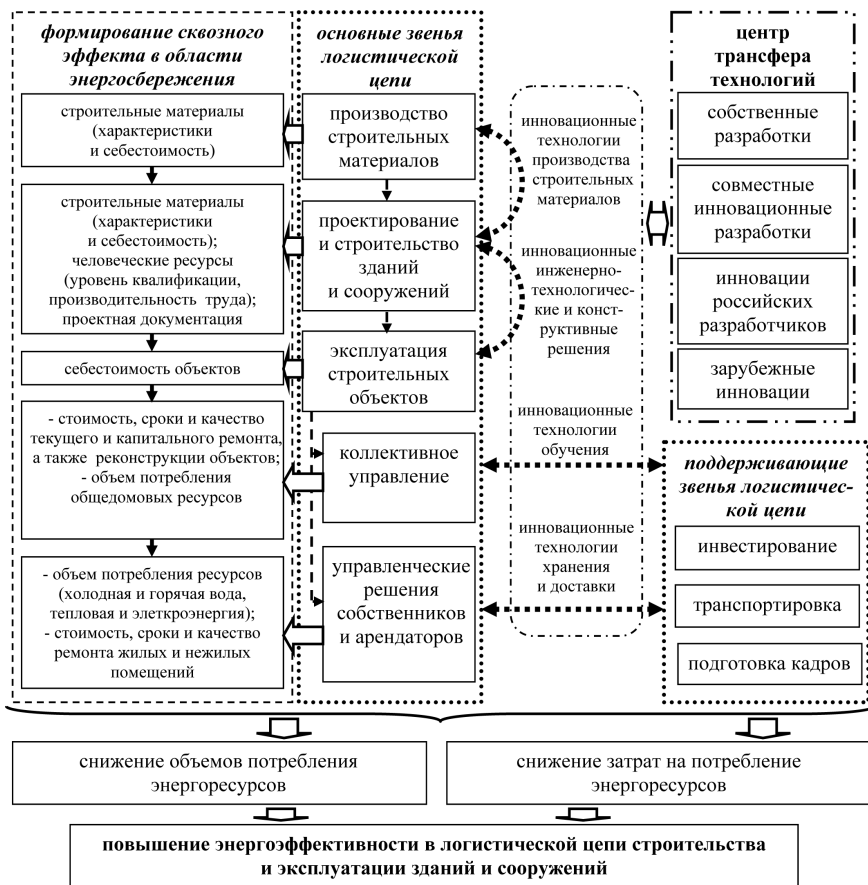


Рис. 1. Модель сквозного энергосбережения в логистической цепи промышленных предприятий строительных материалов

ристикам и более низкой себестоимости строительных материалов. Особое внимание может быть уделено подготовке и переподготовке кадров для строительных компаний ввиду повышения уровня требований к их квалификации в случае использования новых строительных материалов, что также может сказаться на повышении качества работ и снижении энергоемкости процедур строительства.

Характеристики строительных материалов и в связи с этим используемые инновационные технологии возведения строительных объектов в дальнейшем при эксплуатации зданий и сооружений позволят повысить энергетическую эффективность их обслуживания в долгосрочной перспективе. При этом следует различать такие открывающиеся новые возможности в области энергосбережения в случае коллективного управления, как, например, сокращение стоимости, сроков проведения и качества текущего и планового капитального ремонта и реконструкции объектов, а также уменьшение объема потребления общедомовых, прежде всего, энергетических ресурсов. Кроме того, дополнительные возможности в области энергосбережения получают конечные потребители – собственники и арендаторы жилых и нежилых помещений при принятии решений в области жилищно-коммунального хозяйства, в том числе, возможность сокращения объема потребления ресурсов (холодной и горячей воды, тепловой и элеткроэнергии), снижения стоимости и сроков ремонта помещений.

Отметим, что промышленные предприятия строительных материалов, как и другие участники логистической цепи, могут использовать как собственные инновации, так и зарубежные инновационные разработки, получая к ним доступ через центры трансфера технологий. Внедрение отдельными предприятиями инвестиционно-строительного комплекса инноваций, согласованных с инновационными разработками в других звеньях логистической цепи, позволит получить комплексный сквозной эффект в области энергосбережения всеми участниками цепи строительства и эксплуатации зданий и сооружений.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской Академии естественных наук. – 2009. – № 3. – С. 37.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Контроллинг локальных инноваций авиастроительного предприятия // Контроллинг. – 2009. – № 2 (30). – С. 32–36.

Филимонова А. С.

аспирант кафедры Международных экономических отношений
Российского университета дружбы народов
e-mail: annet_filimonova@mail.ru

Безопасность платежной системы Российской Федерации как основы развития национального рынка платежных карт

Вопрос обеспечения экономической безопасности национальной платежной системы и отдельных ее элементов приобретает особое значение в период посткризисного развития. В работе приводится подробный обзор основных требований, применяемых к безопасности проведения расчетов по банковским картам в Российской Федерации. В заключительной части определяются ключевые выводы, полученные автором в ходе написания данной статьи.

Ключевые слова: безопасность платежной системы, PCI DSS, Федеральный закон «О персональных данных», СТО БР ИББС-1.0-2010.

Filimonova A. S.

Applicant of International Relations Department
People's Friendship University of Russia

Payment system security as the basis for national payment card market development in the Russian Federation

The article ascribes particular importance to the issue of national payment system and its elements security in the post-financial crisis period. The paper provides detailed overview of basic requirements applying to card payment transactions in the Russian Federation. In conclusion the author underlines key findings received during research.

Keywords: payment system security, PCI DSS, Federal Law On Personal Data, STO BR IBBS-1.0-2010.

По мнению экспертов ¹, доля безналичных расчетов в розничном сегменте будет расти, и может составить к 2020—2025 гг. 27—45% рынка платежей. Рост объемов платежей, сопутствующий общему развитию российской экономики, выявляет целый ряд общих и частных нерешенных проблем в обеспечении безопасности элементов национальной платежной системы. Использование новых информационных технологий

¹ А. В. Трачук, генеральный директор Федерального государственного предприятия «Гознак». Выступление 29 мая 2012 г. на круглом столе, в Центральном банке Российской Федерации по теме: «Наличные деньги и электронные средства платежа: проблемы, тенденции», проведенный журналом «Деньги и кредит» под эгидой Банка России.

требует применения новых мер в управлении безопасностью и расчетными рисками. При определении проводимой государством политики в целях обеспечения безопасности национальной платежной системы и отдельных ее элементов, в том числе рынка платежных карт, важно находить баланс между целями экономической эффективности отдельных платежных систем и безопасностью национальной платежной системы.

Платежная система Российской Федерации состоит из двух относительно самостоятельных системно значимых сегментов: национальной платежной системы и платежных систем организаций. Согласно внутреннему законодательству, под национальной платежной системой понимается «совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)»². В свою очередь платежная система организаций представляет собой «совокупность организаций, взаимодействующих по правилам платежной системы в целях осуществления перевода денежных средств, включающая оператора платежной системы, операторов услуг платежной инфраструктуры и участников платежной системы, из которых как минимум три организации являются операторами по переводу денежных средств»³.

Изложенные понятия позволяют констатировать, что одним из важнейших вопросов в части функционирования платежной системы в целом является обеспечение безопасности переводов денежных средств, инициируемых субъектами платежной системы, что подтверждается сложившейся мировой практикой: например, один из десяти ключевых принципов построения платежных систем, закрепленный Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов, выражается в том, что «система должна обеспечивать высокую степень безопасности и операционной надежности и должна иметь запасные процедуры для своевременного завершения обработ-

² Пункт 1 статьи 3 Федерального закона Российской Федерации от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Собрание законодательства Российской Федерации, 2011, №27, ст. 3872.

³ Пункт 20 статьи 3 Федерального закона Российской Федерации от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ.

ки данных за день»⁴. Также в принципе выделяются необходимые для успешного построения и функционирования требования к платежной системе:

- 1) наличие обоснованных стандартов безопасности, соответствующих объемам обрабатываемых операций;
- 2) система должна иметь высокую степень оперативной гибкости;
- 3) для обеспечения адекватной безопасности и эффективности необходимо определить значимость платежной системы

В целом принципы построения платежных систем предназначены для использования в качестве универсальных директив в целях содействия более безопасной и эффективной структуре и функционированию платежных систем во всем мире.

В Российской Федерации условно можно выделить следующие виды платежных систем:

- система передачи финансовых данных в межбанковской обмене (платежная система Банка России, SWIFT);
- система расчетов электронными деньгами (Яндекс. Деньги, Webmoney и т.п.);
- система расчетов по банковским картам (VISA, MasterCard и т.п.);
- иные системы.

Каждая из указанных систем требует отдельного подхода к обеспечению защиты.

В настоящей работе ввиду профессионального интереса автора статьи к данной теме исследования более подробно будет рассмотрена тема безопасности расчетов по банковским картам.

Основные требования к безопасности расчетов по банковским картам на территории Российской Федерации определены в ряде документов:

- всемирный стандарт защиты данных клиентов внутри платежных систем PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard);
- Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» (далее Федеральный закон «О персональных данных»);
- стандарт СТО БР ИББС-1.0-2010 «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения».

⁴ Ключевые принципы для системно значимых платежных систем. Доклад Рабочей группы по принципам и практическим аспектам платежных систем КППС БМР. Вестник Банка России. 12 июля 2000. – № 37 (465).

Дополнительные требования к безопасности могут устанавливаться и самими организациями-участниками платежной системы.

Действие стандарта PCI DSS, содержащего двенадцать детализированных требований к обеспечению безопасности данных (см. Таблицу 1), обязательно для исполнения во всех организациях, задействованных в процессах передачи, обработки и хранения данных держателей карт, примером которых являются банки-эмитенты, торгово-сервисные предприятия, принимающие карты к оплате, сервис-провайдеры и т.п. Каждые три года стандарт обновляется с учетом пожеланий участников платежной индустрии. Текущая версия 3.0 была принята в но-

Таблица 1

Общие требования PCI DSS

Категория требований	Основные требования
Построение и поддержание безопасности защищенной сети	<ul style="list-style-type: none"> установка и поддержание конфигурации межсетевого экранирования для защиты данных держателей карт; контроль над сменой выставленных по умолчанию производителем системных паролей и других параметров системы безопасности.
Защита данных о держателях платежных карт	<ul style="list-style-type: none"> защита хранимой информации о держателях карт; шифрование передаваемых данных о держателях карт и других важных данных при их передаче по открытым каналам;
Поддержка программы управления уязвимостей	<ul style="list-style-type: none"> использование и регулярное обновление антивирусного программного обеспечения; разработка и поддержка систем по безопасности и их приложений;
Реализация строгих механизмов контроля доступа	<ul style="list-style-type: none"> ограничение доступа к данным на основе принципа необходимого знания (по служебной необходимости); назначение уникального идентификационного номера каждому субъекту доступа к информации; ограничение физического доступа к данным о держателях карт.
Регулярный мониторинг и тестирование защищенности сетей	<ul style="list-style-type: none"> осуществление мониторинга доступа к сетевым ресурсам и данным о держателях карт; регулярное тестирование системы и процессов обеспечения безопасности;
Обеспечение политики информационной безопасности	<ul style="list-style-type: none"> поддерживать политику информационной безопасности.

ябре 2013 года. В Российской Федерации требования PCI DSS начали применяться с января 2007 года. Соответствие требованиям стандарта подтверждается Сертификатом соответствия стандарту PCI DSS (PCI Compliance), выдаваемым организации по результатам аудита успешных сканирований на наличие уязвимостей. Сертификат свидетельствует о том, что в организации созданы условия для минимизации операционных и репутационных рисков в части процесса обслуживания платежных карт и подтверждает достижение участником платежной системы соответствия требованиям международных стандартов уровня информационной безопасности.

Федеральный закон «О персональных данных» принят в развитие положений части первой статьи 24 Конституции Российской Федерации, согласно которой сбор, хранение и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускается. Закон регулирует отношения, связанные с обработкой персональных данных клиента, в том числе с использованием средств автоматизации. Действие данного закона распространяется на организации любой формы собственности, в том числе и на участников платежной системы, которые обрабатывают персональные данные держателей платежных карт. Лицо, осуществляющее обработку данных, цели обработки, состав данных, подлежащих обработке и действия, совершаемые с персональными данными (далее ПД), является оператором. Его основной обязанностью является обеспечение законности обработки ПД, построение и поддержание системы защиты, включая разработку внутренней документации, осуществление внутреннего контроля и/или аудита, проведение аттестационных испытаний или оценки соответствия. Для участников платежной системы важно учитывать следующие положения закона:

- под ПД понимается «любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту персональных данных)» (п.1 ст. 3 Закона);
- не является ПД обезличенная информация и информация, не позволяющая идентифицировать личность держателя (например, «Держатель карты №...», «Держатель карты MasterCard Зюзиков А. выиграл путевку ...»);
- для обработки ПД необходимо предварительно получать согласие клиента (для трансграничной передачи ПД в государства, не обеспечивающие адекватной защиты прав субъектов ПД, требуется письменное согласие субъекта);
- содержание и объем передаваемых ПД должен соответствовать целям обработки;

- поручение обработки другому лицу возможно с согласия субъекта ПД на основании договора;
- обработка ПД в целях продвижения товаров, работ услуг на рынке путем осуществления прямых контактов с потенциальным потребителем с помощью средств связи допускается только при условии предварительного согласия субъекта ПД.

Выполняя требования Федерального закона «О персональных данных», и учитывая, что документы ключевых регуляторов по вопросам безопасности (Федеральной службы по техническому и экспортному контролю и Федеральной службы безопасности) не всегда учитывали специфику банковской отрасли, Банк России выпустил обновленную версию отраслевого Стандарта СТО БР ИББС-1.0-2010 «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения» (далее – Стандарт), базирующегося на лучших практиках и принципах международных стандартов менеджмента. Стандарт устанавливает общие положения по обеспечению информационной безопасности в организациях банковской системы Российской Федерации и направлен на предотвращение негативных последствий сбоев в работе кредитных учреждений, которые могут нанести ущерб интересам участников рынка, а также стать причиной развития системного кризиса платежной системы государства. В качестве эффективного способа минимизации рисков Стандарт рекомендует организациям банковской системы Российской Федерации (далее – БС) разрабатывать и утверждать собственную политику информационной безопасности (далее – ИБ), и в соответствии с ней реализовывать, эксплуатировать и совершенствовать систему ИБ. Политика ИБ должна разрабатываться на основе накопленного в организации опыта обеспечения ИБ, идентификации активов, подлежащих защите, результатов оценки рисков с учетом особенностей бизнеса и технологий, требований законодательства РФ и нормативных актов Банка России, интересов и бизнес-целей конкретной организации. Все составные части политики рекомендуется составлять на основе точного прогноза с учетом опыта ведущих специалистов банковской системы и сложившейся мировой практики в информационной сфере. Стандарт является базовым для развивающейся и обеспечивающей его группы стандартов, в целом составляющих комплекс стандартов по обеспечению информационной безопасности организаций БС. Он учитывает также международные стандарты, например ISO/IEC 27001–2005, что играет в пользу продуктивного участия Российского финансового бизнеса в мировом сообществе. Стандарт применяется на добровольной основе, рекомендован

для прямого использования устанавливаемых в нем положений во внутренних нормативных актах и документах организаций БС, а также в договорах. В случае закрепления положений стандарта в решениях организации БС или в договорах требования стандарта применяются на обязательной основе. Собственник организации обязан обеспечить разработку, принятие и внедрение политики ИБ, включая выделение требуемых для реализации этой политики ресурсов.

Выводы:

1. Выполнение нормативных и договорных требований безопасности платежных систем, внедрение конкретных организационных мер и программно-технических средств, предназначенных для эффективной защиты систем расчетов по банковским картам, должны стать основополагающими для участников платежных систем.

2. При рассмотрении вопросов безопасности платежной системы необходимо учитывать положения международного стандарта защиты данных клиентов внутри платежных систем PCI DSS, как основного документа по безопасности в индустрии платежных карт.

3. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» и Стандарт Банка России СТО БР ИББС-1.0-2010 позволяет кредитным учреждениям обеспечить не только защиту персональных данных, но и собственную информационную безопасность в целом.

Используемые источники

1. Доклад Рабочей группы по принципам и практическим аспектам платежных систем Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов «Ключевые принципы для системно значимых платежных систем» // Вестник Банка России. — 12 июля 2000. — № 37 (465).
2. Материалы доклада круглого стола «Наличные деньги и электронные средства платежа: проблемы, тенденции». 29 мая 2012 // Деньги и кредит. — 2012. — № 7.
3. Стандарт защиты данных клиентов внутри платежных систем PCI DSS. — www.pcisecuritystandards.com
4. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Собрание законодательства Российской Федерации. — 2011. — № 27. — Ст. 3872.
5. Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных». Российская газета. Федеральный выпуск №4131 от 29 июля 2006 года.
6. Стандарт СТО БР ИББС-1.0-2010 «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения» // Вестник Банка России. — 29 июня 2010 г. — № 36–37.

7. Безопасность карточного бизнеса: бизнес-энциклопедия / А.К. Алексанов, И. А. Демчев, А.М. Доронин (и др.). – М.: Московская финансово-промышленная академия, ЦИПСИР, 2012.
8. Кузнецов С.К. Стратегия и тактика противодействия мошенничеству на фоне новых угроз // Информационно-аналитический журнал ПЛАС. – 2012. – № 11(187).
9. Полищук С.А. Национальная платежная система: экономическая эффективность и безопасность: Дис. канд. экон. наук: 08.00.10 Москва, 2006.
10. Щеглов А.Ю. Как защищать конфиденциальную информацию и персональные данные в современных условиях? [электронный ресурс]. – URL: www.bankir.ru

Якубов Ю. Д.
кандидат политических наук,
ректор Поволжской государственной академии
физической культуры, спорта и туризма
e-mail: yus-yakubov@mail.ru

Соотношение федеральных и региональных стратегий развития физической культуры и спорта в России

В статье проанализированы стратегии развития физической культуры и спорта субъектов Российской Федерации на предмет их соответствия федеральным установкам в физкультурно-спортивной сфере.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, государство, государственная политика, региональная политика.

Yakubov Yu. D.
PhD (Politics), rector of Volga region state academy
of physical culture, sports and tourism

The comparative characteristic of federal and regional strategies of the development of physical culture and sports

In article the author is analysing strategy of development of physical culture and sports in regions of the Russian Federation and their concurrence to federal standards.

Keywords: sports, physical training, the state, a state policy, regional policy.

Несмотря на возможность регионов определять направления собственной физкультурно-спортивной политики, федеральные установки в данной сфере остаются приоритетом. В связи с этим основным мотивом при формировании стратегий развития физической культуры и спорта в субъектах Российской Федерации является ориентация на программные положения федерального уровня. Речь идёт, в первую очередь, о Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года¹ и Федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы»². Следует отметить, что объём само-

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 № 1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 33. ст. 4110.

² Постановление Правительства Российской Федерации от 11.01.2006 № 7 (ред. от 20.12.2011) «О Федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта

стоятельности регионов в решении подобных вопросов официально не определён, поскольку указанные документы носят условно рекомендательный характер. В частности, субъектам Российской Федерации при разработке мер по развитию физкультурно-спортивного сектора на своей территории рекомендовано учитывать положения федеральной стратегии³.

Вместе с тем, вопрос о том, вправе ли регион ставить перед собой цели и задачи физкультурно-спортивной политики, не заложенные в официальной общегосударственной концепции, остается дискуссионным. По мнению одних исследователей, в силу ограниченных возможностей многих субъектов федерации решать основные задачи физкультурно-спортивной политики имеется необходимость вертикального способа государственной политики, т.е. каждый регион обязан учитывать положения федеральных программных актов и вправе лишь уточнять их на собственном уровне⁴. Другая группа учёных придерживается идеи о полной автономии регионов в осуществлении физкультурно-спортивной политики, поскольку изначально представляются недостижимыми те программные установки, которые не соответствуют интересам субъекта федерации, его ресурсным возможностям и фактическому состоянию сферы физической культуры и спорта на каждой отдельно взятой территории⁵. Имеется ещё одна точка зрения, согласно которой

в Российской Федерации на 2006–2015 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 3. – ст. 304; – 2012. – № 3. – ст. 412.

³ См. абз. 3 Распоряжения Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 № 1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года».

⁴ См.: Пердельский А.А. Спорт и власть // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2010. – № 4. – С. 77–79; Савенкова Е.А., Симкачев С.А., Тихомиров М.В. Экспертная методика выбора критериев оценки развития физической культуры и спорта в субъектах РФ // Вестник спортивной науки. – 2010. – № 4. – С. 37–41; Щепинов А.О. Спорт как фактор государственного и политического управления в Российской Федерации // Право и политика. – 2010. – № 9. – С. 1576–1581; Гарипов Р.Ф. К вопросу о мерах политической ответственности // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 32. – № 3. – С. 50–53.

⁵ См.: Чаргазия И.П. Развитие сферы физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3–4. – С. 398–401; Бурухина Л.В., Бурухин С.В. Управленческая регуляция спорта как разновидность властно-политической игры // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Философия. – 2012. – № 3. – С. 86–95; Рябцев В.В. Взаимодействие государственных организаций, занимающихся развитием физической культуры и спорта на муниципальном уровне // Теория и практика физической культуры. – 2011. – № 11. – С. 14–18; Зазнаев О.И. Полупрезидентская система. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Казань, 2006. – С. 9.

физкультурно-спортивная область как предмет совместного ведения Российской Федерации и субъектов федерации требует скоординированных действий в решении любых вопросов рассматриваемого направления политики, в том числе распределение обязанностей между федеральным центром и регионами по достижению определённых показателей ⁶. Именно это построение отношений в национальной спортивной системе Российской Федерации декларируется, однако политическая практика регионов иная.

Так, наличие стратегии и целевых программ развития физической культуры и спорта на региональном уровне является исключением, а не правилом. В частности, такой подход к формированию плановых мероприятий в физкультурно-спортивном секторе наблюдается в Алтайском крае и Республике Саха. В подавляющем большинстве регионов функции стратегии выполняет целевая программа развития физической культуры и спорта либо несколько программных документов, принятых по отдельным направлениям физкультурно-спортивной политики. Исходя из этого, региональные стратегии развития физической культуры и спорта можно разделить на кодифицированные, которые состоят из одного документа, содержащего ключевые положения региональной политики, и некодифицированные, состоящие из нескольких программных документов. Помимо формальной стороны, отличие между указанными видами региональных стратегий заключается в том, что некодифицированные программные акты в большей степени содержат отличающиеся от федеральных установок положения (Алтайский край, Республика Саха, Республика Чувашия, Краснодарский край). Напротив, кодифицированные стратегии построены, как правило, по типу федеральных программных актов, поэтому основные их элементы соответствуют федеральной стратегии (Амурская область, Владимирская область, Республика Марий Эл, Республика Удмуртия), а в ряде случаев и вовсе дублируют ее положения (Республика Бурятия, Республика Карелия, Республика Калмыкия, Ленинградская область, Самарская область).

Таким образом, региональные стратегии физкультурно-спортивной политики в зависимости от ориентации на федеральную стратегию развития физической культуры и спорта можно разделить на две группы:

- 1) стратегии федерального типа;
- 2) стратегии смешанного типа.

При осуществлении региональной физкультурно-спортивной политики необходимо не только ориентироваться на федеральные уста-

новки, но и учитывать специфику действительного состояния сферы физической культуры и спорта на своей территории. Исходя из этого, все региональные стратегии, построенные по федеральному типу, изначально не могут рассматриваться как акты, соответствующие фактическому положению отрасли, поскольку разработаны для масштабов всей страны. Вследствие этого сформулированные цели и задачи реализации физкультурно-спортивной политики не имеют уточнения применительно к особенностям региона, а зачастую и вовсе носят согласованный характер.

Например, в ведомственной целевой программе «Содействие субъектам физической культуры и спорта и развитие массового спорта на Кубани на 2012–2014 годы» в качестве цели проводимой политики обозначено создание условий для сохранения и улучшения физического здоровья жителей Краснодарского края, а развитие физической культуры и массового спорта объявлено единственной задачей, требующей решения⁷. Очевидно, что указанные цель и задача не согласованы друг с другом, вследствие чего, на мой взгляд, не уточнены в достаточной степени меры и финансовые показатели проводимой политики, поскольку они, в конечном итоге, должны направлены на достижение иных целей и задач.

Аналогичным образом можно убедиться в недоработке проблем, целей и задач физкультурно-спортивной политики в Республике Калмыкия. В частности, в республиканской целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Республике Калмыкия на 2011–2015 годы» отмечен ряд негативных факторов: недостаточное финансирование, отсутствие спортивной базы у большинства профильных учреждений, устаревшее методическое обеспечение, недостаточная пропаганда здорового образа жизни и, как следствие, низкий процент числа граж-

⁶ См.: Новокрещенов В.В. Взаимодействие – важная составляющая эффективного управления сферой физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2006. – № 2. – С. 85; Скопин О.В., Скопина И.В., Приходько Е.А. Государственное регулирование сферы физкультурно-оздоровительных услуг // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2006. – № 8. – С. 20; Анненков В.Н. Система физической культуры и спорта в Российской Федерации и ее субъектов // Теория и практика физической культуры. – 2007. – № 7. – С. 77.

⁷ См.: Паспорт Ведомственной целевой программы / Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 30.06.2011 № 670 (ред. от 06.03.2013) «Об утверждении ведомственной целевой программы «Содействие субъектам физической культуры и спорта и развитие массового спорта на Кубани на 2012–2014 годы» // Кубанские новости. – 2011. – № 151.

дан, регулярно занимающихся физической культурой и спортом⁸. Указанные недостатки регионального физкультурно-спортивного сектора, в целом, соответствуют тем проблемам, которые подняты в федеральной стратегии развития физкультуры и спорта. Вполне очевидными становятся и цели проводимой политики, однако в Республике Калмыкия обозначены лишь следующие: создание условий для дальнейшего развития физической культуры и спорта, пропаганда здорового образа жизни, укрепление материально-технической базы. Не сформулировано в виде отдельных направлений развитие детско-юношеского, студенческого и профессионального спорта, а также спорта высших достижений. Одновременно с этим поставлены абсолютно тождественные целям задачи, которые не конкретизируют, а только дублируют положения общегосударственных программных документов без привязки к фактическому состоянию отрасли на подведомственной территории. Несмотря на то, что в специальных исследованиях отмечаются и иные проблемные зоны физкультурно-спортивной сферы Калмыкии, при разработке региональной стратегии они не получили достаточного воплощения⁹.

Следует отметить, что попытка использования в построении концептуальных основ физкультурно-спортивной политики подхода с элементами самостоятельности региона также не всегда приводит к адекватной политике¹⁰. Так, в соответствии с государственной программой Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта» целями проводимой политики являются совершенствование системы физической культуры и спорта и развитие спорта высших достижений¹¹. На

⁸ См. раздел I республиканской целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Республике Калмыкия на 2011–2015 годы», утв. постановлением Правительства Республики Калмыкия от 11.10.2011 № 363 (ред. от 28.02.2012) // Хальмг унн. – 2011. – № 187.

⁹ См.: Шушунов В.С. Методика физического воспитания учащихся Республики Калмыкия на основе повышения двигательной активности средствами национальных видов спорта. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. Волгоград: Волгоградская государственная академия физической культуры, 2008. – С. 12; Калдариков Э.Н. Перспективные направления развития физической культуры и спорта в Республике Калмыкия // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2012. – № 10. – С. 65; Хасиков Б.С. Спорт как составляющая нравственного и физического здоровья молодежи // Управление мегаполисом. – 2010. – № 4. – С. 179; Намруева Л.В. Современная калмыцкая культура: состояние и перспективы // Вопросы культурологии. – 2011. – № 3. – С. 62.

¹⁰ Гарипов Р.Ф., Зазнаев О.И. Политическая ответственность главы региона в современной России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. – 2013. – Т. 13. – № 2. – С. 51.

¹¹ Постановление Правительства Республики Коми от 28.09.2012 № 422 «Об утверждении Государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта» // Ведомости нормативных актов органов государственной власти Республики Коми. – 2012. – № 56. – Ст. 1260.

этом фоне цели федеральной физкультурно-спортивной политики представляются более определёнными и детализированными. Обращает также на себя внимание отделение спорта высших достижений от основной спортивной системы, что противоречит федеральному законодательству, относящему данный вид спорта к общей классификации. Применительно к задачам физкультурно-спортивной политики Республики Коми сделан акцент на реализацию основных направлений: эффективная работа физкультурно-спортивных учреждений, эффективная система подготовки спортивного резерва и спортсменов высокого класса. При этом не сформулированы критерии оценки заявленной эффективности, что не позволяет в достаточной степени определить результативность данной политики¹².

В части уточнения целей физкультурно-спортивной политики все регионы можно разделить на три группы:

- 1) регионы, использующие целевые ориентиры федеральной политики (Республика Чувашия, Марий Эл, Самарская область);
- 2) регионы, частично соблюдающие цели федеральной физкультурно-спортивной политики (Республика Удмуртия, Бурятия, Ленинградская область);
- 3) регионы, сочетающие цели государственной политики в сфере физической культуры и спорта с собственными целями (Республика Татарстан, Хабаровский край, Пермский край).

Проблема несоответствия целевых установок между регионом и федеральным центром в физкультурно-спортивном секторе обоснована фактическими способностями субъекта федерации по реализации основных целей и задач государственной физкультурно-спортивной политики. Вполне очевидной становится позиция региона, в котором в настоящее время не представляется возможным воплощение общефедеральных рекомендаций по развитию отрасли. Поэтому на данных территориях, как правило, можно наблюдать акцент на одну цель — созда-

¹² См.: Голов В.А. Эффективность системы регионального управления физической культурой и спортом Республики Коми // Успехи современного естествознания. — 2007. — № 12. — С. 262; Шомысова Е.Е. Состояние и проблемы инвалидного спорта в Республике Коми // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. — 2006. — № 3 (58). — С. 163; Голов В.А. Оптимизация взаимодействия и типологизация организационных форм управления физической культурой в Республике Коми // Современные наукоемкие технологии. — 2005. — № 2. — С. 62; Васильева Е.В. Межрегиональная дифференциация качества жизни населения России // Экономика региона. — 2010. — № 4. — С. 238; Залукаева Э.В., Кашенцева Н.П. Оценка бюджетного потенциала субъекта арктического региона и его инвестиционной составляющей // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. — 2012. — № 43. — С. 27.

ние условий для осуществления возможностей граждан вести здоровый образ жизни (Удмуртия, Бурятия). По мере достижения минимальных результатов в этой плоскости регион начинает постепенную работу в части реализации и других целей федеральной стратегии развития физической культуры и спорта. Так, в Хабаровском крае в последние годы акцент смещается на повышение конкурентоспособности регионального спорта. Одновременно с этим некоторые субъекты федерации, воспользовавшись правом на учёт своих возможностей, дополняют систему целей и задач государственной физкультурно-спортивной политики собственными установками. Например, в Республике Татарстан, как и в ряде других регионов, обозначена цель по удовлетворению текущих и формированию новых потребностей населения в занятиях физической культурой и спортом, а также затронут вопрос об укреплении имиджа на российском и международном уровне¹³.

Таким образом, сочетание федеральных и региональных интересов в осуществлении политики субъектов Российской Федерации в области физической культуры и спорта возможно при смешанном типе стратегии, когда обозначенные на федеральном уровне цели и задачи сопоставлены с региональными проблемами физкультурно-спортивного сектора и конкретизированы с учётом способности субъекта федерации самостоятельно решить их на собственной территории. Такой вид региональной стратегии развития физической культуры и спорта получил воплощение во многих регионах, однако их реализация остается в настоящее время неоднозначной.

Используемые источники

1. Анненков В.Н. Система физической культуры и спорта в Российской Федерации и ее субъектов // Теория и практика физической культуры. — 2007. — № 7. — С. 77–79.
2. Бурухина Л.В., Бурухин С.В. Управленческая регуляция спорта как разновидность властно-политической игры // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Философия. — 2012. — № 3. — С. 86–95.
3. Васильева Е.В. Межрегиональная дифференциация качества жизни населения России // Экономика региона. — 2010. — № 4. — С. 234–242.
4. Гарипов Р.Ф. К вопросу о мерах политической ответственности // Сборник научных трудов Sworld. — 2013. — Т. 32. — № 3. — С. 50–53.

¹³ Зазнаев О.И., Гарипов Р.Ф. Конституционно-правовые проблемы идентификации отдельных органов и должностных лиц с ветвями власти Республики Татарстан // Вестник экономики, права и социологии. — 2012. — № 4. — С. 157.

5. Гарипов Р.Ф., Зазнаев О.И. Политическая ответственность главы региона в современной России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. – 2013. – Т. 13. – № 2. – С. 50–53.
6. Голов В.А. Оптимизация взаимодействия и типологизация организационных форм управления физической культурой в Республике Коми // Современные наукоемкие технологии. – 2005. – № 2. – С. 62–63.
7. Голов В.А. Эффективность системы регионального управления физической культурой и спортом Республики Коми // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 12. – С. 262–264.
8. Зазнаев О.И. Полупрезидентская система. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Казань, 2006.
9. Зазнаев О.И., Гарипов Р.Ф. Конституционно-правовые проблемы идентификации отдельных органов и должностных лиц с ветвями власти Республики Татарстан // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 4. – С. 156–159.
10. Залукаева Э.В., Кашенцева Н.П. Оценка бюджетного потенциала субъекта арктического региона и его инвестиционной составляющей // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2012. – № 43. – С. 23–30.
11. Калдариков Э.Н. Перспективные направления развития физической культуры и спорта в Республике Калмыкия // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2012. – № 10. – С. 65–69.
12. Намруева Л.В. Современная калмыцкая культура: состояние и перспективы // Вопросы культурологии. – 2011. – № 3. – С. 61–65.
13. Новокрещенов В.В. Взаимодействие – важная составляющая эффективного управления сферой физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2006. – № 2. – С. 85–87.
14. Паспорт Ведомственной целевой программы / Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 30.06.2011 № 670 (ред. от 06.03.2013) «Об утверждении ведомственной целевой программы «Содействие субъектам физической культуры и спорта и развитие массового спорта на Кубани на 2012–2014 годы» // Кубанские новости. 2011. № 151.
15. Передельский А.А. Спорт и власть // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2010. – № 4. – С. 77–79.
16. Постановление Правительства Республики Коми от 28.09.2012 № 422 «Об утверждении Государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта» // Ведомости нормативных актов органов государственной власти Республики Коми. – 2012. – № 56. – Ст. 1260.
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.01.2006 № 7 (ред. от 20.12.2011) «О Федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 3. – Ст. 304; – 2012. – № 3. – Ст. 412.

18. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 № 1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 33. – Ст. 4110.
19. Республиканская целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Республике Калмыкия на 2011–2015 годы», утв. постановлением Правительства Республики Калмыкия от 11.10.2011 № 363 (ред. от 28.02.2012) // Хальмг унн. – 2011. – № 187.
20. Рябцев В.В. Взаимодействие государственных организаций, занимающихся развитием физической культуры и спорта на муниципальном уровне // Теория и практика физической культуры. – 2011. – № 11. – С. 14–18.
21. Савенкова Е.А., Симкачев С.А., Тихомиров М.В. Экспертная методика выбора критериев оценки развития физической культуры и спорта в субъектах РФ // Вестник спортивной науки. – 2010. – № 4. – С. 37–41.
22. Скопин О.В., Скопина И.В., Приходько Е.А. Государственное регулирование сферы физкультурно-оздоровительных услуг // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2006. – № 8. – С. 17–24.
23. Хасиков Б.С. Спорт как составляющая нравственного и физического здоровья молодежи // Управление мегаполисом. – 2010. – № 4. – С. 178–184.
24. Чаргазия И.П. Развитие сферы физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3–4. – С. 398–401.
25. Шомысова Е.Е. Состояние и проблемы инвалидного спорта в Республике Коми // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. – 2006. – № 3 (58). – С. 162–164.
26. Шушунов В.С. Методика физического воспитания учащихся Республики Калмыкия на основе повышения двигательной активности средствами национальных видов спорта: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. Волгоград: Волгоградская государственная академия физической культуры, 2008.
27. Щепинов А.О. Спорт как фактор государственного и политического управления в Российской Федерации // Право и политика. – 2010. – № 9. – С. 1576–1581.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Екатеринославский Ю. Ю.

доктор экономических наук,
профессор, главный научный сотрудник
Российской академии предпринимательства
e-mail: terafim@verizononline.net

Диагностический компас предприятия

В статье предложен диагностический метод, позволяющий выявлять основные проблемы предприятия путем сопоставления фаз жизненных циклов предприятия, его рыночной ниши и производимого продукта. Предложен диагностический инструментарий.

Ключевые слова: фазы жизненных циклов, диагностические показатели, интегральная оценка уровня проблемности предприятия.

Yekaterinoslavsky Yu. Yu.

Doctor of science (Economics), professor,
Chief Scientist of the Russian academy of entrepreneurship

Compass for enterprise diagnostic

The paper proposes a diagnostic method of identifying major issues of the enterprise by comparing the phases of the company life cycles, its market niche and manufactured product. Diagnostic tools are presented.

Keywords: enterprise life cycle, diagnostic indicators, integrated assessment of corporate issues.

Начнем с двух банальных истин. Во-первых, как показывают наши многолетние исследования, до 80% своего времени топ-менеджмент предприятия затрачивает не на «регулярное» управление, выработку и реализацию стратегии развития, а на решение возникающих проблем различного характера. Вторая банальность звучит следующим образом: «мелочей в управлении не бывает»: серьезные проблемы могут быть рождены, казалось бы, незначительным изначальным поводом. При этом необходимо учитывать, что проблемам свойственен так называемый «эффект домино»: не будучи до конца разрешенными, они образуют так называемые остаточные проблемы и риски. Последние же

могут вызывать возникновение других, еще более серьезных проблем, вплоть до таких, реализация которых может приобрести разрушительный характер.

В настоящей статье мы сосредоточимся на блиц-диагностике наиболее важных проблем предприятия. Мы употребили термин «блиц-диагностика» не случайно, ибо предложенный метод позволяет выявлять проблемы очень быстро, без привлечения таких надежных, но дорогостоящих методов как SWOT-анализ, позиционный анализ и др. Мы полагаем, что использование этих методов целесообразно только на втором этапе диагностики, для углубленного анализа проблем предприятия в целом или в тех сферах его деятельности, которые выявлены с помощью предлагаемого ниже метода. Метода, существенно более экономного с точки зрения всех видов используемых ресурсов – финансовых, информационных, материальных, человеческих, временных. Мы назовем этот метод «диагностическим компасом выявления наиболее значимых проблем предприятия», поскольку он в первую очередь указывает проблемные зоны и факторы, приводящие к их возникновению, а также те сферы предприятия, которые эти проблемы генерируют. Иногда этого бывает достаточно для принятия основных решений по снятию проблем.

Дадим описание «диагностического компаса» и процедуры его использования, начав с той базы, которая является основой диагностики стратегических проблем предприятия.

«Конструкция» диагностического компаса

Структурно «конструкция» диагностического компаса определения стратегических проблем предприятия состоит из двух взаимосвязанных частей.

Первая часть основана на анализе комбинаций фаз трех видов жизненных циклов, в рамках которых функционирует предприятие:

- жизненные фазы продукта
- жизненные фазы рыночной ниши
- жизненные фазы предприятия

Понятно, что различные фазы жизни продукта предприятия, соответствующей ему рыночной ниши и самого предприятия являются взаимосвязанными. И в реальности каждая из возможных комбинаций этих фаз может приводить либо к развитию или стабильности предприятия, либо к возникновению проблем. Несоответствие фаз трех видов жизненных циклов и другие возникающие дисбалансы в деятельности предприятия отражаются в показателях, определяющих степень достижения стратегической цели предприятия.

Вторая часть «конструкции» диагностического компаса и представляет собой как раз такие наборы диагностических показателей предприятия, которые служат индикаторами, при помощи которых можно определить уровень сложности проблем и найти источник их возникновения.

Дадим краткое описание структурных частей диагностического компаса.

Теория жизненных циклов была разработана в США более 30-ти лет тому назад, а в России стала известна благодаря прекрасной книге Роберта Фостера «Обновление производства»¹. Проблематике жизненных циклов посвящена также интересная работа известного специалиста в области менеджмента Ицхака Адизеса².

Как известно, развитие жизненного цикла **продукта** (услуги) идет в последовательности следующих фаз: техническая идея; разработка продукта; выход продукта на рынок; рост продаж продукта; стабильность продаж; замедление роста продаж; прекращение производства продукта или переход к производству нового поколения этого продукта.

Развитие **рыночной ниши** идет по следующим фазам: эмбрион; центр кристаллизации рыночной ниши; рост рыночной ниши; насыщение рыночной ниши; зрелость рыночной ниши; упадок рыночной ниши или коллапс.

Фазы развития **предприятия** таковы: бизнес-план создания предприятия; запуск предприятия; рост предприятия; замедление роста предприятия; стабильность предприятия; рецессия (спад); реструктуризация или ликвидация предприятия. Заметим, что фаза стабильности является проблемной, что понятно хотя бы потому, что за стабильностью следует спад.

Понятно, что и продукт, и рыночная ниша, и предприятие могут и не пройти всех этих фаз по множеству причин. Либо техническая идея не воплотится в продукт, либо падение продаж продукта наступит вскоре после выхода на рынок, либо рыночная ниша не «раскроется» для предложенного продукта, либо она «схлопнется» быстрее ожидаемого срока, либо предприятие не войдет в рост и т.д. Подобного рода причины порождены внутренними особенностями каждого отдельного цикла и являются, по сути, частным случаем общего процесса его жизни.

Графическое изображение жизненных циклов продукта, рыночной ниши и предприятия представлено на рис. 1.

¹ Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. – М., Прогресс, 1983.

² Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб, изд. Питер, 2007.

пасть в другую, явно перспективную нишу. Или, приняв иную ценовую политику, вновь занять утраченную было нишу и т.д. Более радикальным является активное формирование предприятием спроса на новый продукт и его производство: следует вспомнить хотя бы вхождение предприятия в «голубой океан» конкуренции³.

Содержательный анализ результатов сочетаний фаз жизненных циклов продукта, рыночной ниши и предприятия мы проведем далее, а пока же представим **вторую** часть «конструкции» диагностического компаса – таблицу показателей предприятия (табл.1). В этой таблице мы приведем не все показатели предприятия, а лишь те, которые наиболее ярко «сигнализируют» о наличии серьезных проблем в деятельности предприятия.

Таблица 1

Показатели предприятия

ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ – ПРЕДПРИЯТИЕ В ЦЕЛОМ		
Предмет оценки	Показатель	Единица измерения
1	2	3
1. Предприятие в целом	Рейтинг предприятия (главный стратегический показатель)	Шкала в диапазоне 1–1000
2. Экономика предприятия	Рентабельность активов по чистой прибыли	%%
3. Техничко-технологический уровень предприятия	Конкурентоспособность продукции предприятия	Шкала в диапазоне 1–100
4. Рыночная позиция предприятия	Доля рынка, занимаемая в своей нише продукцией предприятия	(%%)
5. Финансовое положение предприятия	Объем годовой выручки предприятия	Руб.
6. Устойчивость предприятия	Уровень рискованности предприятия	Шкала: «приемлемый – неприемлемый»

Дадим краткие пояснения к некоторым показателям этой таблицы.

Во-первых, известно, что существует целый ряд показателей, которые способны дать характеристику экономической эффективности деятельности предприятия. Вместе с тем позволим себе утверждать, что показатель «рентабельность основного производства по чистой прибыли» является самым ярким показателем уровня экономического «здоровья» предприятия.

Во-вторых, важнейшим показателем предприятия является конкурентоспособность выпускаемой им продукции, характеризующая в первую очередь технико-технологический уровень предприятия, и во вто-

³ Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана. – М.: Изд. НИРРО, 2005.

рую – его ценовую политику. Мы будем принимать во внимание лишь первую часть этой характеристики, имея в виду, что ее вторая часть в значительной мере определяется показателем рентабельности производства.

В-третьих, в качестве одного из показателей предложен уровень рискованности напряженности предприятия, характеризующий его устойчивость. Конечно, строго говоря, он свидетельствует о качестве управления как текущими рисками предприятия, так и об их профилактике. Следует отметить, что рискованная напряженность является очень важной характеристикой предприятия, вне зависимости от цели оценки. Она представляет собой характеристику совокупного объема финансовых потерь предприятия от воздействия на него так называемых релевантных рисков, т.е. тех рисков, которые нанесли или способны нанести предприятию существенный ущерб. Мы не будем останавливаться на способе исчисления коэффициента рискованности напряженности, сославшись на работу, где этот способ подробно описан ⁴.

Отметим лишь, что рискованную напряженность предприятия можно оценивать и экспертно, используя шкалу со значениями «приемлемая – неприемлемая» или по десятибалльной системе, в которой значение, равное нулю, обозначает полное отсутствие рисков (что нереально), а 10-катастрофу, ликвидацию предприятия, вызванную наступлением рискованной ситуации.

Таким образом, мы зафиксировали следующие блоки «конструкции» диагностического компаса:

- Фазы жизненных циклов продукта, рыночной ниши и собственно предприятия. Их сопоставление позволяет определять причины возникновения стратегических проблем предприятия.
- Стратегические показатели предприятия. Их негативный тренд «сигналит» о том, что на предприятии возникли проблемы.

Теперь можем предложить алгоритм первичного анализа проблем предприятия. Он реализуется в несколько следующих шагов, не требующих серьезных временных и материальных затрат:

- 1) анализ динамики показателей предприятия;
- 2) определение наиболее значимых показателей характеризующих состояние предприятия и «сигнализирующих» о наличии проблем;
- 3) определение и сопоставление фаз жизненного цикла, в которых находится предприятие, его продукт и рыночная ниша;
- 4) выявление проблем предприятия и его интегральная оценка.

⁴ Екатеринбургский Ю.Ю. Универсальный измеритель рискованности предприятия // Научно-практический журнал «Проблемы анализа риска». – 2013. – Том 10. – № 3.

Мы проиллюстрируем использование «диагностического компаса» в трех наиболее ярких стадиях жизни предприятия: росте; замедлении роста; спаде. Однако прежде приведем ряд рекомендаций «инфраструктурного» характера, которые следует использовать при анализе каждой стадии жизненного цикла предприятия.

«Инфраструктура диагностического компаса»

Исходя из чисто практических целей, коснемся некоторых условий и правил использования «диагностического компаса».

Во-первых, отметим наличие целого ряда **нереальных сочетаний** фаз жизненных циклов предприятия, его продукции и рыночной ниши. Наличие таких сочетаний является своеобразной «платой» за полноту классификатора, представленного на рис. 1. Например, нереальна ситуация роста при падении продаж или вовсе прекращения производства. Так же нереальна ситуация роста предприятия при упадке рынка. Нереальной является и ситуация стабильности предприятия при падении продаж при насыщенном продукцией рынке. Нереальна и ситуации спада предприятия при росте рынка и росте продаж (разве что произойдет какое-то сознательное или целенаправленное действие, направленное на удушение предприятия или крупная афера). Нереальной является и ситуация разработки бизнес-плана создания предприятия в условиях падения продаж аналогичного продукта и упадка рынка.

Примеры нереальных ситуаций можно найти, проведя внимательный анализ классификацию на рис. 1. Заметим, кстати, что ее плюсом является исчерпывающая полнота сочетания фаз жизненных циклов рыночной ниши, предприятия и его продукта).

Во-вторых, важным является вопрос о выборе **временных** параметров диагностики роста, замедления роста и спада предприятия. Строгих рецептов определения временных границ сравнения быть не может: все зависит от состояния дел на предприятии, отраслевых особенностей его продукции, рыночной позиции, устойчивости хозяйственных связей и предыдущей динамики его основных стратегических показателей. В качестве же общих рекомендаций можно привести следующее:

1) если предприятие находится в фазе роста, то динамику показателей целесообразно сравнивать за годовой период;

2) если предприятие находится в фазе стабильности, то сравнительную таблицу следует составлять за полугодовой период;

3) если предприятие находится в фазе спада, то целесообразно сравнить показатели наиболее успешного (по целому ряду важнейших показателей) года с показателями выбранного момента.

Кроме того, при выборе временного интервала оценки следует учесть состояние рынка: если он находится в развитии, то степень готовности предприятия к решению имеющихся проблем должна быть выше, следовательно, имеет смысл оценить темп их решения, а, следовательно, провести сравнение показателей, по меньшей мере, за пару периодов. Точно также следует учесть и состояние национальной или региональной экономики. В любом случае решение остается за топ – менеджментом предприятия, который знает состояние предприятия, его возможности, перспективные и текущие задачи.

В-третьих, приоритетной целью является диагностика ситуации, в которой находится предприятия и связь этой фазы с фазами развития продукта и рыночной ниши. Поэтому анализ с помощью «диагностического компаса» и будет ориентирован на выявление проблем именно предприятия.

В-четвертых, следует определиться интегральной оценки уровня проблемности предприятия, которая является результатом анализа сочетания фаз жизненных циклов предприятия, его продукта и рыночной ниши. Для ответа на этот вопрос введем, интегральную балльную оценку зафиксированного уровня проблемности предприятия, исходя, например, из такой градации (понятно, что оценки экспертные, и необходимо, чтобы в экспертной группе оказывалось пару независимых внешних консультантов):

- 1–2: успешное предприятие, видимые проблемы, если и имеются, то они незначительны
- 3–4: предприятие в «хорошей форме», но проблемы имеются
- 5–6: проблемы окружают деятельность предприятия
- 7–8: предприятие «обвешено» проблемами, предкризисное состояние
- 9–10: очень проблемное состояние предприятия, кризис.

Как мы отмечали выше, далее мы приведем три примера использования «компаса» для диагностики предприятия в трех наиболее характерных фазах его функционирования: роста; стабилизации; спада. Поэтому в диагностических целях мы используем сравнение лишь тех показателей, которые могут адекватно характеризовать эти три состояния предприятия.

Шаги с «диагностическим компасом»

Дадим описание каждого шага использования «диагностического компаса» для диагностики предприятия в принятых для примера фазах его развития.

А. Предприятие в фазе роста**Шаг 1. Анализ динамики показателей** предприятия.

Для реализации этого шага целесообразно построить сравнительную таблицу **показателей, существенных для текущего состояния** предприятия (табл. 2). Заполнение таблицы лучше всего поручить руководителю аналитического отдела или службы, занимающейся перспективным планированием. Можно, конечно, обойтись и без таблицы (опыт менеджеров позволяет так сделать), но если смотреть в таблицу, то можно единым взглядом охватить динамику показателей, что дает наглядное представление не только о показателях, но и об их взаимосвязи. В первом примере мы составим таблицу, которая характеризует фазу роста предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Динамика показателей предприятия в фазе его роста

№№ п/п	Показатели, существенные для текущего состояния предприятия	Значение п показателей		Оценка изменения показателей			
		... месяцев назад	На момент диагностики	Показатель стабилен	Несущественные изменения показателя	Заметные позитивные изменения	Заметные негативные изменения
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Рейтинг предприятия	9	12			X	
2	Рентабельность активов по чистой прибыли	10,8%	16%			X	
3	Конкурентоспособность продукции предприятия	16 (из 34)	11 (из 34)			X	
4	Доля рынка, занимаемая в своей рыночной нише основной продукцией предприятия	8%	11%			X	
5	Объем годовой выручки предприятия	E	1,25E			X	
6	Уровень рискованной напряженности предприятия	0,3	0,4		X		

Составив таблицу показателей, сделаем теперь следующий шаг с «диагностическим компасом».

Шаг 2. Определение наиболее **значимых показателей**, которые «сигнализируют» о наличии проблем.

Таковыми показателями в фазе роста являются все приведенные в табл. 2 показатели. Однако главным «сигнализатором» является показатель выручки.

Шаг 3. Определение и сопоставление **фаз жизненного цикла**, в которых находятся **предприятие, его продукт и рыночная ниша**.

Поскольку в качестве первого примера мы приняли выявление проблем предприятия в фазе его **роста**, то реальными фазами рыночной ниши и продукта, которые могут обеспечить этот рост, могут быть:

- рост рынка;
- рост продаж продукта, замедление роста продаж продукта, а также стабилизация роста продаж продукта.

Отобразим в таблице соотношение фазы роста предприятия с представленными выше фазами развития рыночной ниши и продукта предприятия (колонка 2, табл. 3). В этой же таблице отразим и результаты следующего «шага с диагностическим компасом».

Таблица 3

Диагностика проблем предприятия в фазе его роста

№№ п/п	Соотношение фаз жизненных циклов: «предприятие – рыночная ниша – продукт»	Основные показатели, сигнализирующие о наличии проблемы	Предварительная диагностика главных проблем роста предприятия	Интегральная оценка проблемности предприятия
1	2	3	4	5
1	З-в-D (рост предприятия – рост рынка – рост продаж)	-	Великолепно! Однако «так будет не всегда», как сказал один мудрец. Надолго ли счастье?	0–1
2	З-в-E (рост предприятия – рост рынка – замедление роста продаж)	1. Снижение выручки предприятия 2. Сжатие рыночной ниши	1. Конкуренция? 2. Появление субститута? 3. Плохой маркетинг?	3
3	З-в-F (рост предприятия – рост рынка – стабильность продаж)	1. Выручка остается на сниженном уровне	1. Возможно, рост предприятия обусловлен ранее заключенными контрактами 2. Рост может быть обеспечен и за счет снижения издержек, что позволяет, не меняя цены продукции, увеличивать доходы предприятия	4

Шаг 4. Выявление **проблем** предприятия и его интегральная оценка (см. колонки 4 и 5 табл.3).

Позиция 1: «рост предприятия – рост рынка – рост продаж». Прежде всего, отметим, что не следует пренебрегать предупреждением, сделанным в п.1 табл.1. Для обеспечения устойчивого роста предприятия необходимо провести анализ тенденций, во-первых, отраслевого технологического развития, а во-вторых, – развития потребительского спроса. Одним из важнейших результатов такого анализа должно стать определение временного периода устойчивого спроса на продукцию предприятия и возможности его удовлетворения. Из этого анализа следует сделать вывод о времени смены или модификации продукции, а также ее будущих свойствах.

Позиция 2: «рост предприятия – рост рынка – замедление роста продаж». Это состояние предприятия может означать выход на стадию устойчивого спроса. Однако может свидетельствовать и о снижении интереса к продукции предприятия. В любом случае следует проанализировать причины замедления роста продаж. В пункте 2 табл. 3 (3-й столбец) указано несколько причин замедления роста продаж. Проанализируем основные из этих причин.

2.1. Конкуренция. Чтобы понять источник проблемы, следует определить, каковы конкурентные преимущества фирмы. Они подразделяются на два вида: высокого порядка и низкого порядка⁵. К первым относятся: уникальные продукция; уникальная технология; уникальные специалисты; уникальные связи; уникальные ресурсы; знаменитый бренд. К преимуществам низкого порядка относятся: дешевая рабочая сила; дешевые материальные ресурсы; дешевое здание и оборудование; дешевые финансовые ресурсы.

Далее следует оценить уровень сильных и слабых конкурентных преимуществ, сравнив диагностируемое предприятие с основным конкурентом. С этой целью можно использовать 10-балльную или иную шкалу. Результаты оценки сильных и слабых конкурентных преимуществ целесообразно свести в таблицу (см. табл. 4).

Эта таблица, показывающая пути повышения конкурентоспособности продукции предприятия, является первым направлением, указываемым «компасом» для детальной диагностики. Разумеется, не всегда возможно перейти к производству уникальной продукции по уникальной технологии. Однако увеличить технический уровень продукции, улучшить ее функциональные свойства и качество возможно.

⁵ Липсиц И. Маркетинг для топ-менеджеров. – М.: Эксмо, 2007. – С. 60–64.

Конкурентные преимущества предприятия

№№ п/п	Конкурентные преимущества предприятия высокого и низкого порядка	Оценка конкурентных преимуществ предприятия по сравнению с основным конкурентом (10-балльная шкала)
1	2	3
1	Уникальные продукция	7
2	Уникальная технология	7
3	Уникальные специалисты	7
4	Уникальные связи	4
5	Уникальные ресурсы	6
6	Знаменитый бренд	6
7	Дешевая рабочая сила	-
8	Дешевые материальные ресурсы	-
9	Дешевые здания и оборудование	8
10	Дешевые финансовые ресурсы	7
11	Льготные цены при перепродаже приобретенных товаров	-

2.2. Появление субститута. Обычно появление субститута может «выбить» предприятие из его рыночной ниши путем предложения цены продукции, существенно отличающейся от уровня цены, предлагаемой предприятием. Так что при появлении субститута следует либо модифицировать продукцию, либо обеспечить снижение ее цены, например, за счет уменьшения постоянных и переменных издержек, что практически всегда достижимо. В истории с появлением субститута следует особенно тщательно проанализировать его технический уровень, функциональные свойства и качество.

2.3. Маркетинг. Речь идет не столько об исследовании рынка, сколько об операциях на сложившемся рынке. Оценке целесообразно подвергнуть: стратегию позиционирования продукции предприятия; методы дистрибуции; широту охвата рынка; дифференциацию рынка; качество рекламы продукции; бренд; стимулирование спроса системой расчетов с покупателями; качество маркетинговых коммуникаций. Сравнение, как и в предыдущем пункте, целесообразно проводить, во-первых, по отношению к основному конкуренту, а, во-вторых, по той же 10-балльной системе. Приведенная ниже таблица фиксирует не только оценки деятельности предприятия в сфере маркетинга, но и является еще одним направлением, указываемым «компасом» для детальной диагностики предприятия в фазе его роста. Понятно, что результат воздействия этой проблемы проявляется в снижении выручки и сокращении рыночной ниши предприятия.

Позиция 3 (табл. 3): «рост предприятия – рост рынка – стабильность продаж». Рост предприятия при стабильных продажах отражает все же негативную тенденцию в его состоянии, поскольку идет исчерпание резервов роста. Логика диагностики практически является той же, что и в предыдущем рассмотрении: «диагностический компас» показывает, что необходимо проанализировать и конкурентоспособность, и маркетинг, и ценовую политику. Не забывая при этом, что времени для реализации превентивных мер, по прекращению или замедлению роста предприятия остается много меньше. И что следующей фазой предприятия может стать спад. Главный вопрос детальной диагностики: почему при росте рынка не растут продажи? Похоже, главная проблема в менеджменте предприятия.

Таблица 5

Маркетинг продукции предприятия

№№ п/п	Направления маркетинга	Оценка маркетинга предприятия по сравнению с основным конкурентом (10-балльная шкала)
1	2	3
1	Стратегия позиционирования продукции	6
2	Методы дистрибуции	7
3	Широта охвата рынка	7
4	Дифференциация рынка	3
5	Качество рекламы продукции	8
6	Бренд	7
7	Стимулирование спроса системой расчета с покупателями	6
8	Качество маркетинговых коммуникаций	4

Понятно, что замедление и стабилизация продаж сигнализирует о наличии проблем. Источники возникновения этих проблем находятся, прежде всего, в экономической и технологической сферах предприятия.

Б. Предприятие в фазе стабилизации

Шаг 1. Анализ динамики показателей предприятия.

Предполагается, что в этой фазе показатели предприятия стабильны, хотя в действительности некоторые из них могут «разъехаться». Например, рейтинг предприятия может понизиться или повыситься при сохранении стабильности функционирования предприятия: просто дело либо в появлении на рынке нового эффективного производителя, либо в исчезновении такого. В этом случае может понизиться или повыситься конкурентоспособность продукции и занимаемая им доля рынка, что и отразится в оценке сочетаний фаз жизненных циклов. Вообще следует заметить, что состояние стабильности предприятия не может быть в течение длительного времени устойчивым. Нынешние темпы измене-

ний в технологической, экономической и социальной сферах постоянно воздействуют на состояние предприятия.

Шаг 2. Определение наиболее **значимых показателей**, которые «сигнализируют» о наличии проблем. Такими показателями в фазе стабилизации являются все приведенные в табл.2 показатели. Но все-таки главным «сигнализатором» является «зависший» показатель выручки.

Шаг 3. Определение и сопоставление **фаз жизненного цикла**, в которых находятся предприятие, его продукт и рыночная ниша (колонка 2, табл. 6).

Таблица 6

Диагностика проблем предприятия в фазе его стабильности

№ № п/п	Соотношение фаз жизненных циклов: «предприятие – рыночная ниша – продукт»	Основные показатели, сигнализирующие о наличии проблемы	Предварительная диагностика главных проблем роста предприятия	Интегральная оценка проблемности предприятия
1	2	3	4	5
1	5-в-D (стабильность предприятия – рост рынка – рост продаж)	1. Снижение коэффициента левераж 2. Низкая рентабельность производства	Почему нет роста предприятия? 1. Плохой менеджмент? 2. Высокие издержки? 3. Долги? 4. Затраты на техническое перевооружение производства?	4–5
2	3-в-E (стабильность предприятия – рост рынка – замедление роста продаж)	1. Снижение выручки предприятия 2. Сжатие рыночной ниши	Ситуация тревожная. 1. Плохой маркетинг? 2. Время модификации продукции? 3. Несвоевременное или некачественное исполнение контрактов?	6
3	3-в-F (стабильность предприятия – рост рынка – стабильность продаж)	1. Выручка остается на сниженном уровне	Ситуация предкризисная. 1. Возможно, стабильность предприятия обусловлена ранее заключенными контрактами 2. Стабильность предприятия, скорее всего, обеспечена и за счет снижения издержек, что позволяет, сохранять доходы предприятия 3. Плохой менеджмент	7

Скажем прямо, ситуация стабильного функционирования предприятия является очень желанной для топ-менеджмента. Но она иллюзорна. Недаром существует мудрость: «чтобы оставаться на месте, надо идти вперед».

Шаг 4. Выявление **проблем** предприятия и его интегральная **оценка** (см. колонки 4 и 5 табл. 6).

Позиция 1 (табл. 6): «стабильность предприятия – рост рынка – стабильность продаж». Проблемы предприятия на виду: рост рынка и рост продаж должны приводить к росту предприятия. Если этого не происходит, то дело, прежде, всего в неэффективном менеджменте. Хотя возможно и обременение предприятия долгами, и высокие издержки производственной деятельности, да и воровство тоже. В любом случае «компас» указывает направления дальнейшего анализа. Интегральная оценка проблемности предприятия может быть дана на уровне соответственно 4–5. Эта оценка говорит об окончании фазы стабильности предприятия.

Позиция 2 (табл. 6): «стабильность предприятия – рост рынка – замедление роста продаж».

Если обнаруживается такое сочетание фаз жизненных циклов, то на возникновение проблем предприятия, хотя бы в первом приближении, влияет целый ряд причин, указанных в 4-ой колонке табл. 6. Мы выше уже расшифровывали содержание проблем маркетинга, поэтому не будем повторяться. Что касается плохого менеджмента, то разнообразие факторов, определяющих его эффективность таково, что необходимо специальное исследование, чего мы коснемся ниже. Проблемность предприятия можно оценить в 6 баллов.

Позиция 3 (табл. 6): «стабильность предприятия – рост рынка – стабильность продаж».

Происходит явное усугубление положения предприятия, о чем свидетельствуют выводы колонки 4 табл. 6. Проблемность предприятия можно оценить в 7 баллов.

В. Предприятие в фазе спада

Шаг 1. Анализ **динамики** показателей предприятия.

Приведенная ниже таблица (табл. 7) показывает, что спад серьезно отразился на всех показателях предприятия, затронув как «внешнезначимые» показатели (рейтинг, конкурентоспособность и занимаемую долю рынка), так и «внутризначимые» (объем годовой выручки, рентабельность активов по чистой прибыли и уровень рискованности предприятия). Иными словами, спад предприятия является достаточно глубоким.

Шаг 2. Определение наиболее **значимых показателей**, которые «сигнализируют» о наличии проблем.

Конечно, важнейшим является падение показателя конкурентоспособности, повлекшее за собой и сокращение занимаемой доли ры-

Динамика показателей предприятия в фазе его спада

№№ п/п	Показатели, существенные для текущего состояния предприятия	Значение показателей		Оценка изменения показателей			
		... ме- сяцев назад	На мо- мент ди- агностики	Показа- тель стабилен	Несущест- венные изменения показателя	Заметные позитивные изменения	Заметные негативные изменения
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Рейтинг предприятия	9	4				X
2	Рентабельность активов по чистой прибыли	10,8%	6,2%				X
3	Конкурентоспо- собность про- дукции пред- приятия	16 (из 34)	11 (из 34)				X
4	Доля рынка, за- нимаемая в сво- ей рыночной нише продук- цией предпри- ятия	8%	4,5%				X
5	Объем годовой выручки пред- приятия	E	0,7E				X
6	Уровень риско- вой напряжен- ности предпри- ятия	0,3	0,5				X

ночной ниши, и выручки, а также увеличившее величину рискованной напряженности предприятия.

Шаг 3. Определение и сопоставление **фаз жизненного цикла**, в которых находятся предприятие, его продукт и рыночная ниша (колонка 2, табл. 8).

Как и в выше, мы рассмотрим спад предприятия на фоне изменения фаз жизненного цикла лишь в одном из направлений – уровне продаж продукции.

Шаг 4. Выявление **проблем** предприятия и его интегральная **оценка** (см. колонки 4 и 5, табл. 8).

Позиция 1: «спад предприятия – рост рынка – замедление роста продаж».

Понятно, что основная проблема состоит либо в снижении конкурентоспособности продукции, либо в изменении рыночного спро-

Диагностика проблем предприятия в фазе его спада

№ № п/ п	Соотношение фаз жизненных цик- лов: «предпри- ятие – рыночная ниша – продукт»	Основные показатели, сигнализи- рующие о наличии проблемы	Предварительная диагности- ка главных проблем роста предприятия	Интегральная оценка проблемности предприятия
1	2	3	4	5
1	б-в-Е (спад пред- приятия – рост рынка – замедле- ние роста продаж)	1. Снижение выручки 2. Падение кон- курентоспо- собности продукции предприятия	1. Плохой менеджмент 2. Плохой маркетинг 3. Низкий технический уровень продукции	8
2	б-в-Ф (спад пред- приятия – рост рынка – стабиль- ность продаж)	1. Выручка на снижен- ном уровне	См. п .1, однако времени для решения этих проблем остается все меньше	9
3	б-в-Г (спад пред- приятия – рост рынка – падение продаж)	1. Дальнейшее снижение выручки 2. Дальнейшее сокращение доли рынка 3. Ухудшение всех эконо- мических по- казателей	Кризис во всех сферах деятель- ности предприятия	10

са, на который предприятие не отреагировало. В любом случае необходимо провести серьезный анализ менеджмента предприятия.

Позиция 2: «спад предприятия – рост рынка – стабильность продаж».

Продолжается деградация предприятия.

Позиция 3: спад предприятия – рост рынка – падение продаж».

Закономерный финиш.

В приведенных выше позициях спада предприятия явно просматриваются как экономический, так и управленческий, и технологические аспекты того состояния, в котором оказалось предприятие. Мы полагаем, что прежде, чем привлекать такие трудоемкие методы как SWOT-анализ или сценарный анализ в данной позиции, как и во всех предыдущих, целесообразно использовать метод, значительно расширяющий сделанные выше выводы. Достаточно результативным, по нашему мнению, окажется разработанный нами метод экспресс-диагностики, который позволяет при небольших затратах ресурсов и

времени получать достаточно информативные выводы⁶. Эта диагностика, проводится путем анкетного опроса в режиме «мозгового штурма». При квалифицированном исполнении она занимает всего 10–12 дней, позволяя получать очень информативные результаты анализа.

Мы продемонстрировали возможности «диагностического компаса» на примерах выявления проблем предприятия при стабильном состоянии рынка, точнее, в фазе его роста. Используя при этом только одну переменную величину из трех (виды жизненных циклов). Задача может быть поставлена и с учетом трех переменных: фаз жизненного цикла предприятия, продукта и рыночной ниши. Для решения подобной многокритериальной задачи может быть применен аппарат теории игр и так называемого «математического ожидания выигрыша»⁷.

В заключение статьи повторим, что «диагностический компас» является методом предпроектного анализа предприятия. Его использование позволяет достаточно быстро выявить ту сферу деятельности предприятия, которая генерирует наиболее значимые проблемы и нуждается в детальной диагностике.

Используемые источники

1. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб.: Изд. «Питер», 2007.
2. Воробьев Н. Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков. – М.: Изд. «Наука», 1985.
3. Екатеринославский Ю. Ю., Медведева А. М., Шенкова С. А. Риски бизнеса: диагностика, профилактика, управление. – М.: Изд. АНКЦИЛ, 2010.
4. Екатеринославский Ю. Ю. Универсальный измеритель рисковости предприятия. Научно-практический журнал «Проблемы анализа риска». – 2013. – Том 10. – № 3.
5. Липсиц И. Маркетинг для топ-менеджеров. – М.: Эксмо.
6. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. – М.: Прогресс, 1983.
7. Чан Ким У. Стратегия голубого океана. – М.: Изд. НИРРО, 2005.

⁶ Екатеринославский Ю. Ю., Медведева А. М., Шенкова С. А. Риски бизнеса: диагностика, профилактика, управление. – М.: изд. АНКЦИЛ, 2010. – С. 68–72, 98–109.

⁷ См. , например: Воробьев Н. Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков». – М.: Изд. «Наука», 1985.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Борщёва Н. Л.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и менеджмента,
Первый МГМУ им. И. М. Сеченова
e-mai: borscheva_nl@mail.ru

Специфика формирования и развития человеческих ресурсов в российском здравоохранении

В статье раскрыты особенности формирования человеческих ресурсов и человеческого капитала в здравоохранении. Рассмотрена структура человеческого капитала и выявлены факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на его формирование. Выделен специфический для здравоохранения культурно-нравственный капитал врача.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, капитал образования, научно-инновационный капитал, интеллектуальный капитал, капитал здоровья, культурно-нравственный капитал.

Borscheva N. L.

PhD (Economics), associate professor, associate professor
of economy and management department,
First Moscow State Medical University I. M. Sechenov

Features of formation of human resources and the human capital in the Russian health care

The article reveals the peculiarities of the formation of human resources and human capital in the health care industry. The structure of the human capital and the factors that have a positive and negative influence on its formation. Highlighted specific health cultural and moral capital of the doctor.

Keywords: Human resources, human capital, education, research and innovation capital, intellectual capital, health, cultural and moral capital.

Переход России к экономике, основанной на знаниях, связан с активной инновационной деятельностью во всех отраслях, в том числе и в здравоохранении. Инновационный путь развития предполагает возрастание роли человеческих ресурсов, способных воспринять, раз-

работать и внедрить инновационные медицинские услуги, продукты, технологии.

Модернизация сферы здравоохранения требует от врачей и других медицинских специалистов формирования и развития всесторонних индивидуальных способностей, физических, интеллектуальных, творческих, духовных и других характеристик и производительных качеств.

В структуре человеческого капитала учеными-экономистами традиционно рассматриваются такие качества и свойства, которые являются источником для увеличения производительности труда и роста доходов. С этой точки зрения структуру человеческого капитала классифицируют следующим образом: капитал образования, капитал здоровья, интеллектуальный капитал, научно-инновационный капитал, которые широко освещены в научной экономической литературе.

Капитал образования учеными обычно определяется как сочетание общеобразовательных и профессионально-квалификационных характеристик человека. Он включает знания, умения, навыки, полученные в образовательных учреждениях, а также деловые профессиональные качества и способности людей. Они повышают производительность и увеличивают доходы, если используются эффективно.

Научно-инновационный капитал можно рассматривать как совокупность интеллектуальных и предпринимательских способностей и качеств, которые отражают возможности людей к созданию инноваций и их практической реализации в различных сферах деятельности.

Россия относится к очень небольшому числу стран, обладающих высокоразвитым научно-инновационным потенциалом. Несмотря на ряд негативных направлений периода активных реформ (снижения финансирования науки, здравоохранения, сокращения численности персонала, занятого исследованиями и разработками в медицине, падения спроса на научную продукцию) в последние годы наблюдается положительная динамика, связанная с увеличением численности молодых кадров в науке. С 2000 по 2012 год доля учёных в возрасте до 29 лет в академическом секторе выросла с 10,9 процента до 13,2, а в науке в целом — с 10,6 процента до 20,3 процента¹.

Но накопленный научно-инновационный капитал страны представляет собой, прежде всего, потенциальное конкурентное преимущество России. Об этом в частности свидетельствуют некоторые показатели результативности отечественной науки. Например, к началу XXI века доля

¹ Заседание Совета по науке и образованию. 20 декабря 2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/19865/>.

России на мировом рынке наукоемкой продукции составляла 0,3% при потенциале – 10–15%². В 2013 году запущена долгосрочная программа фундаментальных научных исследований в России. На заседании Совета по науке и образованию В.В. Путин сообщил, что до 2020 года на реализацию этой программы будет выделено 834 миллиарда рублей³.

Инвестиции в науку и образование приводят к воспроизводству интеллектуального капитала, который является одним из компонентов человеческого капитала. Томас Стюарт определяет интеллектуальный капитал как знания, навыки и производственный опыт людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые используются в целях максимизации прибыли и для получения других экономических и технических результатов⁴. Интеллектуальный капитал относится к качественной составляющей человеческого капитала. Именно он является источником нововведений. Интеллектуальный капитал общества – это его возможности генерировать и создавать в условиях экономического развития новые процессы, создавать инновационный продукты.

В структуру человеческого капитала включается уровень здоровья человека. В современной научной литературе существуют различные трактовки категории «здоровье». В Уставе Всемирной организации здравоохранения под здоровьем определено не только состояние организма человека без патологических изменений, но и состояние полного духовного, физического и социального благополучия⁵.

Рассмотрение здоровья как элемента человеческого капитала предусматривает взаимосвязь между уровнем дохода и состоянием здоровья человека. Очевидно, что чем лучше состояние здоровья, тем длительнее будет функционировать человеческий капитал, тем выше работоспособность и производительность труда, тем эффективнее используются все другие активы человеческого капитала, а значит и выше отдача от человеческого капитала и для самого человека, и для организации, и для национальной экономики в целом.

² Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/>.

³ Заседание Совета по науке и образованию. 20 декабря 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/19865/>.

⁴ Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций (Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations). – М.: Поколение, 2007.

⁵ Вопросы и ответы о здоровье и правах человека. (Серия публикаций о здоровье и правах человека). Всемирная организация здравоохранения. 2002. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.who.int>.

Капитал здоровья определяется как состояние психического и физического здоровья. В систему характеристик этого понятия исследователи включают: выносливость, работоспособность, иммунитет, период активной трудовой деятельности, а также заболеваемость, инвалидность, нетрудоспособность, которые объединяются в термин «глобальное бремя болезней» (DALY)⁶. Высокая заболеваемость, инвалидность, смертность приводят к значительному экономическому ущербу. Так экономические потери вследствие обусловленной курением заболеваемости и преждевременной смертности населения трудоспособного возраста в России составляют 671,6 млрд. руб. в год, т.е. более 3% ВВП⁷.

А в целом экономические потери вследствие преждевременной смертности и инвалидности в России составляют по расчетам специалистов 10–14% ВВП в год⁸. Необходимость в улучшении здоровья населения является важнейшей задачей социально-демографической политики России. Капитал здоровья тесно связан с демографическим капиталом. Инвестиции, связанные с охраной здоровья, призваны сохранить и укрепить физическое и психическое здоровье, поддержать и продлить период активной жизнедеятельности человека. В воспроизводстве совокупного капитала здоровья участвует системы приобретения знаний и навыков, а инвестиции осуществляются преимущественно из семейного бюджета.

Особое внимание заслуживает специфический для здравоохранения вид капитала — культурно-нравственный капитал. В структуре человеческого капитала культурно-нравственный элемент задает стереотипные модели поведения и систему ценностей человека, определяющую характер его реализации в процессе профессиональной деятельности. Это может быть языковая и культурная компетенция человека, богатство в форме знания или идей. Высокая культура и нравственность сотрудника сегодня также необходимы в медицине как квалификация, здоровье, интеллект, мобильность и др. Врач, обладающий высоким уровнем куль-

⁶ Царенова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды. — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.

⁷ Zarubova Ross H., Shariff S., Gilmore A. Экономика налогообложения табачных изделий в России. Paris: Международный союз борьбы с туберкулезом и заболеваниями легких, 2009. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.beztabaka.ru/>.

⁸ Zarubova Ross H., Shariff S., Gilmore A. Экономика налогообложения табачных изделий в России. Paris: Международный союз борьбы с туберкулезом и заболеваниями легких, 2009. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.beztabaka.ru/>.

турно-нравственного капитала, будет более востребован, конкурентоспособен, а значит и медицинская организация, в которой он работает. Репутация медицинского работника, имидж организации также необходимы для решения социальных и экономических задач в здравоохранении, как и показатели деловой активности. Деловая честь, совесть, порядочность, ответственность ценятся высоко в цивилизованных деловых отношениях. Врачебная деонтология, медицинская этика, кодекс чести врача, трудовая и бытовая мораль создают здоровую нравственно-психологическую атмосферу в коллективе, повышают производительность труда и доходы.

В современной экономике, основанной на знаниях, конкурентные преимущества страны базируются на высоком качестве человеческого капитала. В рейтинге стран мира по уровню развития человеческого капитала в 2013 году Россия из 122 стран занимает 51 место⁹, а во всемирном рейтинге глобальной конкурентоспособности в 2013 году — 64 место из 144 стран¹⁰. Исследование состояния российского человеческого капитала в здравоохранении и объективные данные, свидетельствуют о снижении его качества, по причине ухудшения состояния здоровья населения, снижению уровня культуры, незаинтересованности медицинских работников в повышении своей квалификации.

Используемые источники

1. Вопросы и ответы о здоровье и правах человека. (Серия публикаций о здоровье и правах человека). Всемирная организация здравоохранения. 2002. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.who.int>.
2. Всемирный экономический форум: рейтинг стран мира по уровню развития человеческого капитала. 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/>.
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/>.
4. Заседание Совета по науке и образованию. 20 декабря 2013 г. [Электронный ресурс. — Режим доступа]: <http://www.kremlin.ru/news/19865>
5. Сергеев В.А. Проблемы продвижения российской наукоемкой продукции на мировой рынок // Полемика. — 2012. — № 12.

⁹ Всемирный экономический форум: рейтинг стран мира по уровню развития человеческого капитала. 2013. Информационно-аналитическое агентство «Центр гуманитарных технологий». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/>.

¹⁰ Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/>.

6. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций (Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations). – М.: Поколение, 2007.
7. Царенова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.
8. Zagubova Ross H., Shariff S., Gilmore A. Экономика налогообложения табачных изделий в России. Paris: Международный союз борьбы с туберкулезом и заболеваниями легких, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.beztabaka.ru/>.

Закиров Р. Ш.

кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства, филиал (г. Челябинск)

Проблема инициации предпринимательских решений

В статье рассматриваются особенности предпринимательских решений и необходимость эффективной их инициации. Инициация предполагает учет решаемой проблемы, социокультурного характера внешней среды, интересов участников будущих решений.

Ключевые слова: предпринимательское решение, инициация, ценности, социокультурная среда, организационная культура.

Zakirov R. Sh.

PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship, Chelyabinsk branch

Problem initiation business decisions

The article discusses the features of entrepreneurial decisions and their need for effective initiation. Initiation involves taking account of the problem being solved, sociocultural nature of the environment and the interests of participants in future decisions.

Keywords: business decisions, initiation, values, socio-cultural environment, organizational culture.

Осуществляя и развивая свою деятельность, предприниматель постоянно принимает и реализует определенные решения, от которых зависит конечный результат его бизнеса. Особенности предпринимательских решений, отличающих их от всех других решений, являются:

1. Цели. Предприниматель принимает решения, исходя из проблем своего бизнеса в условиях конкурентного давления рынка.

2. Конфликтность. Для предпринимательских решений характерно рассогласование между желанием получения максимальных для своего бизнеса результатов, эффекта и объективной ограниченностью возможностей и ресурсов, особенно на начальной стадии деятельности.

3. Сложность. При разработке и реализации решения предприниматель должен учитывать множество элементов внутренней и внешней среды, взаимодействующих между собой случайным, ничем не детерминированным образом.

4. Инновационность. Теория и практика свидетельствуют, что предприниматель может эффективно вписаться в рыночную экономику, если он готов к восприятию и реализации нового и обладает способностью его создавать, т.е. является креативным [1].

5. Неопределенность. От результатов многих предпринимательских решений зависит не только место фирмы на рынке, но и ее дальнейшее существование, что заставляет предпринимателя действовать даже в условиях недостатка информации [2].

В научной и учебной литературе преобладает определение управленческих решений, к которым относятся и предпринимательские решения, через процессное представление: выбор альтернативы из множества вариантов для достижения конкретной цели системы менеджмента [3]. Такое понимание, на наш взгляд, недостаточно для рассмотрения специфики решений, особенно предпринимательских, поскольку оно не учитывает психологической основы любого решения.

Представляется, более конструктивным является определение решения **как обдуманного и/или принятого желания (готовности) действовать в будущем определенным образом для получения некоторого результата, достижения определенной цели.** Начальное появление отмеченной готовности называется инициацией и представляет собой переход к состоянию поиска какого-либо предпринимательского решения [4]. Такая готовность связана, прежде всего, с возникновением ощущаемого человеком рассогласования между существующим и некоторым, часто неопределенным, другим состоянием, которое рассматривается как желаемое, лучшее, более эффективное. В основе рассогласования у предпринимателя могут лежать следующие причины:

- проблемный, кризисный характер существующего бизнеса;
- появление или создание привлекательной инновации;
- результаты анализа конкурентов, конкурентоспособности фирмы и ее продуктов;
- результаты маркетинговых исследований, выявление новых потребностей потребителей;
- получение предложений от потенциальных заказчиков, партнеров, инвесторов и других заинтересованных лиц;
- желание развивать, расширять свой бизнес.

В качестве инициаторов возможного решения могут выступить предприниматель, его работники, внешнее окружение фирмы (потребитель, поставщик, инвестор, государство и т.д.). Инициатива должна содержать определенные элементы для понимания ее смысла:

- идея и замысел результата, цели;
- обоснование необходимости выхода в новое состояние;
- оценка возможных действий, требуемых ресурсов, времени.

Конечным инициатором предпринимательского решения является предприниматель (собственники бизнес), который для принятия и дальнейшего развития инициативы должен учитывать:

- ценность результата решения для фирмы;
- возможные подходы для получения результата;
- необходимые ресурсы и их возможные источники;
- первоначальные оценки стоимости, сроков по возможным вариантам решений;
- оценку возможных решений на соответствие критериям, принятым в организации;
- психологическое отношение участников решения к возможным вариантам решениям;
- оценку осуществимости (реальности) перехода в новое состояние благодаря реализации решения с учетом имеющихся ограничений и рисков.

Для снижения риска начала разработки неэффективных решений целесообразно использовать определенные методы объективизирующие инициацию:

- *«мозговой штурм»* – процесс использования творческого потенциала группы участников путем обмена идеями. Такой процесс может использоваться для определения проблем, которые в дальнейшем будут решаться, а также для определения характера будущего решения;
- *экспертная работа* подразумевает создание на фирме группы специалистов, мнение которых важно для инициации тех или иных решений;
- *моделирование будущих сценариев*, которые, с одной стороны, могут быть основой для инициации решений, а с другой – позволяют оценить возможные последствия различных предпринимательских решений;
- *рассмотрение прошлых решений* (реализованных и не реализованных) позволяет использовать накопленный опыт (свой и других фирм) и, тем самым, избежать возможных ошибок инициации потенциально неэффективных решений.

Предприниматель-инициатор является собственником концепции решения, реализация которого детерминирована условиями внешней среды и наличными или заимствованными ресурсами. Интенциональность системы потребностей рынка задает направление мышления предпринимателя, которое определяет возможность дальнейших действий, связанных с решением. Включение внешней среды в сферу инициации подразумевает экономическое поведение при взаимодействии с ней. Социализация концепции решения обуславливает инициативу, лидерство и руководство; иерархию концепций решения задач; неопределенность и риск в архитектонике организационной деятельности.

Инициация решений во многом определяется ценностями предпринимателя и других участников будущих решений. Ценности, в нашем случае, рассматриваются как психические образования, определяющие способ, которым предприниматели оценивают действия и/или результаты, связанные с возможными решениями.

Первичными мотивационными ценностями инициации предпринимательских решений являются: власть, достижение, гедонизм, восхищение, самонаправление, универсализм, благосклонность, традиция, подчинение, безопасность. В свою очередь, эти ценности можно объединить в группы, отражающие характер их влияния на инициацию:

1. *Открытость к изменениям* предполагает готовность к инновационным решениям и связана с ценностями самонаправления, гедонизма и восхищения.

2. *Самоусиление* отражает влияние решения на желание предпринимателя его осуществлять и является результатом гедонизма, достижения и власти.

3. *Самопревосходство* выражает убежденность в возможностях реализации практически любых решений, что связано с универсализмом и починением.

4. *Сохранение* означает, что любое решение должно сохранять некоторые важные для предпринимателя характеристики организации и его положения в ней, что обеспечивается конформизмом, традициями и безопасностью.

Важно также рассматривать и компоненты, лежащие в основе той или иной ценности. *Материальный компонент* связан с получением на основе реализации решения некоторых измеримых результатов — экономических, финансовых, технических, технологических и т.п. *Эмоциональный компонент* выражает чувства, которые испытывают предприниматель и исполнители к содержанию решения, процессу его разработки и реализации, к получаемым результатам и степени достижения поставленной цели. *Познавательный компонент* отражает возможность использования опыта и знаний, полученных от ранее реализованных решений (усвоенные уроки), а также дополнительные знания и опыт, которые появятся как один из результатов будущих решений.

Рассмотрим влияние на инициацию решений ценностей, сконцентрированных на субъекте, внешнем объекте и на процессе взаимодействия. *Ценности, направленные на субъекта* (самоценности), очерчивают границы внутреннего «Я» предпринимателя. Уникальность индивидуальных ценностей обуславливает предпочтение определенных

решений, отличающее от предпочтений других субъектов (заказчиков, инвесторов, потребителей). Возникает сложная проблема правильности субъективного решения. Попытка преодолеть эту проблему через коллективные решения часто не дает лучших результатов в силу отрицательного влияния группового мышления. *Ценности, направленные на внешнюю среду* означают, что предприниматель, иницируя решения, учитывает влияние внешней материальной, социальной, культурной и информационной среды. Категоризация предпринимателем внешней среды зависит от его предыдущего опыта и обобщенных стандартов. Ценности среды могут быть представлены в абстрактной недерминированной форме, например, в виде культурных ценностей. Не реализованные предпринимателем объективные возможности в ранее принятых (или не принятых) решениях представляют собой результат рассогласования между объективным «местоположением» и субъективным «местоопределением».

Ценности взаимодействия (процесса) отражают систему субъективных представлений предпринимателя о средствах и усилиях, необходимых для того, чтобы наилучшим способом обеспечить желаемые результаты, достичь определенных целей [5]. К таким ценностям, необходимым для принятия инновационных решений, относятся самоактуализация, творчество, достижение, присоединение, идентификация, структурирование времени. Ценности взаимодействия лежат в основе важных для инициации решений оценок собственных возможностей, цены усилий, условий внешней среды, успешности деятельности во внешней среде.

Принцип минимизации субъективных усилий при росте притязаний предпринимателя может привести к неприятию ценностей взаимодействия и, как результат, к неадекватному категориальному аппарату выработки и принятия решений, приводящему к их не успешности, особенно в долгосрочном периоде. Субъективно наилучший вариант решения может оказаться нереальным, нерациональным, неэкономичным, асоциальным. Такая ситуация возникает в том случае, если предприниматель не учитывает рациональные – не рациональные, радикальные – консервативные и другие представления общества (ближнего и дальнего окружения), которые закреплены неформально в культуре, а формально – в законодательных и нормативных актах и других институтах. С другой стороны, использование общественных ценностей может вступить в противоречие с индивидуальными предпочтениями. Характер разрешения такого противоречия зависит от предпринимателя, его восприятия степени свободы, которую представляет обще-

ство для тех или иных решений, Компромиссным вариантом может быть ориентация на выгодные фирме решения, с их корректировкой на потребности общества, например, в экологии, социальной доступности, полезности для здоровья и т.п.

Рассмотрим более подробно влияние ценностей культуры на инициацию решений. Их учет необходим для обоснования решений, оптимизации их реализации, мотивации исполнителей. Предприниматель, выходящий на решения, должен учитывать наличие трех основных проблем:

- 1) характер взаимоотношений между индивидуумом и группой, что выражается в степени включения персонала в формирование решений (индивидуализм – коллективизм);
- 2) гарантия ответственного поведения в обществе, предполагающая координацию действий фирм с желаниями и потребностями социума;
- 3) отношение к естественной и социальной окружающей среде, которое может выражаться либо в приоритете собственного продвижения, несмотря на последствия (господство), либо в соответствии миру, приспособление к окружающей среде (гармония).

Из описания видно, что в каждой из трех проблем наиболее приемлемыми в общественном смысле являются вторые варианты культуры, это усложняет формирование предпринимательских решений в силу необходимости исключения «несоциальных» решений.

Социокультурная среда, являясь внешней по отношению к индивидуальным ценностям, играет направляющую, регулирующую, управляющую роль по отношению к приоритетам решений предпринимателя, уменьшает индивидуальные степени их свободы в пользу общественных приоритетов, т.е. социально их нормирует. Предприниматель инициирует решения относительно стратегической перспективы и возможного будущего фирмы в условиях, когда отсутствует не только стратегическая, но и тактическая информация, т.е. в условиях неопределенности. Принятие социокультурных ценностей уменьшает такую неопределенность.

Представления и предложения предпринимателя о содержании и сложности будущего решения позволяют ему спрогнозировать как оно может быть лучше реализовано и сколько для этого понадобится усилий. Такой прогноз находится под влиянием культурных представлений о том, сколько сложных и субъективных усилий «справедливо» вкладывать в единицу объективного результата и что рассматривается в данном окружении как норма и мера сложности.

Культурные предпочтения в оценке сложности будущего решения обусловлена «образом решения», который отражает принятое в обществе отношение к субъективным усилиям, их качеству, результатам, внешнюю обусловленность (свобода/вынужденность). Отношение к сложности решения является значимым фактором внеорганизационной среды, который может ограничивать возможности организации к развитию и усложнению.

Несомненное влияние на инициацию предпринимательского решения оказывают и предположения предпринимателя о структуре потребностей и возможностях персонала, который будет реализовывать решение. Такие предположения находятся под влиянием внутренней культуры, которая уже сформирована в соответствии с ресурсными, технологическими и другими характеристиками и традициями фирмы.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что внутренняя рабочая культура является отражением социокультурной окружающей среды, которая представлена тремя основными параметрами: дистанция власти, патернализм, лояльность к сообществу, фатализм.

Внутренняя рабочая культура включает следующие важные для решений предположения:

- податливость, предполагающая, что исполнители могут изменять и улучшать свои профессиональные навыки и возможности развития, если это потребует будущее решение;
- активность, отражающая действуют ли исполнители по активному или реактивному принципу. Активный принцип предполагает, что исполнители решения используют персональную инициативу для достижения поставленной перед ними цели. Реактивный принцип означает, что исполнители реально смогут выполнить только проработанные и оформленные решения;
- принятие ответственности означает готовность исполнителей отвечать за результативность реализации, что реально увеличивает вероятность достижения поставленных предпринимателем целей;
- участие представляет собой включение исполнителей в деятельность на всех стадиях формирования и реализации решения. Необходимо учитывать, что исполнители проявляют участие в организационных решениях в том случае, если они имеют возможность и власть влиять на решение проблем;
- обязательство перед другими — это предположение предпринимателя о том, что исполнители чувствуют себя обязанными

выполнять свои функции на рабочем месте, что существенно уменьшает неопределенность относительно участников реализации иницилируемого решения и их действий.

Таким образом, эффективная инициация предполагает не только понимания необходимости решения какой-либо проблемы, но и обязательного учета влияния внешней среды (экономической, политической, культурной), возможностей внутренней среды фирмы и различных интересов явных и неявных участников будущих предпринимательских решений. В результате существенно снижается возможность принятия ненужных, нереализуемых и неэффективных решений.

Используемые источники

1. Любарт Т., Муширу К., Торджман С., Зенасни Ф. Психология креативности / Пер. с фр. — М.: Изд-во «Когито-Центр», 2009.
2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Пер. с англ. — Х.: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005.
3. Орлов А.И. Теория принятия решений: Учебник. — М.: Изд-во «Экзамен», 2006.
4. Фунтов В.Н. Основы управления проектами в компании: Учебное пособие. 3-е изд., доп. — СПб.: Питер, 2012.
5. Кверк Б. Создавая связи. Внутрикорпоративные коммуникации в бизнес-стратегии / Пер. с англ. — М.: Вершина, 2006.

Кадирова О. С.
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг»
Ташкентского автомобильно-дорожного института (ТАДИ)
e-mail: oydinks@gmail.com

Применение бенчмаркинга для разработки программы преобразований в образовательной системе

В статье рассматриваются основные принципы и подходы к практическому применению бенчмаркинга в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: управление, учебный процесс, кафедра, грант, научно-технический прогресс, ученый, студент, бакалавр, магистр, вуз, ключ, клуб, кодекс, поведение, профессорско-преподавательский состав (ППС), инновации, технологии, наука.

Kadirova O. S.
PhD (Economics), associate professor of «Marketing» department,
Tashkent Automobile and Road Institute (TARI)

Benchmarking application for development of the program of transformations in educational system

In the article the basic principles and approaches to practical application of a benchmarking in higher educational institutions are considered.

Keywords: management, educational process, chair, grant, scientific technical progress, scientist, student, bachelor, master, higher education institution, key, club, code, behavior, faculty, innovations, technologies, science.

Конкуренция является одним из основополагающих базисных факторов, определяющих формирование современного рынка и рыночных отношений. Именно конкурентное преимущество в сочетании с финансовым оздоровлением и структурной перестройкой позволяет вывести как предприятие, так и экономику из разного рода кризиса.

Постоянно возникающие новые задачи исследования конкуренции и конкурентного преимущества требуют новых (совершенных) методов в зависимости от конкретной бизнес ситуации и экономической конъюнктуры. На сегодняшний день возникает необходимость не только в проведении классических маркетинговых исследований, планирования и программ, но требуется философия и функция, связанные с определением, поиском результатов лучших практик в компаниях партнеров, конкурентов и в смежных отраслях, с целью их использования на собственных предприятиях для повышения продуктивности и эффективности последних.

Как известно, такая функция в системе управления предприятием уже достаточно давно и успешно используется на практике японских, американских и западноевропейских предприятий, разработанные учеными консультантами. Она известна среди специалистов как бенчмаркинг (Benchmarking) [2]. На сегодняшний день бенчмаркинг нашел широкое применение в производстве, логистике, маркетинге и сбыте, управлении персоналом, и множества других направлений деятельности и структурных составляющих предприятий.

Превосходство бенчмаркинга в том, что его эволюция влечет за собой создание и появление все новых и улучшающих методов управления и повышения конкурентоспособности бизнес ситуаций. Рациональные методы управления во все времена были, и остаются двигателем бизнеса и их совершенствование, умелое использование является актуальной темой и в настоящее время. Одним из методов совершенствования и увеличения конкурентоспособности промышленных компаний является методика японского ученого И.Кобаяси «20 ключей к совершенствованию бизнеса». Так как принцип этого метода является универсальным целесообразно его применение и к системе высшего образования.

В данном случае необходимо определить основные Ключи, которые являются фундаментальными в развитии ВУЗа и формировании его конкурентоспособности.

Ключ 1. Управление учебным процессом

Цель:

Поднять конкурентоспособность, качество образования и науки.

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- создать в каждом ВУЗе «Клуб мудрых Наставников»;
- создать отдел по отбору одаренных студентов и магистрантов;
- в магистратуру принять на 50% только одаренных бакалавров;
- научным руководителем магистранта может быть только тот ученый, который занимается научными исследованиями на постоянной основе;
- темы магистерских и докторских диссертаций должны пройти Экспертную оценку крупных ученых ВУЗа;
- отбор одаренных магистров, которые могут стать в последующем старшими научными сотрудниками (СНС) – соискателями, т.е. продолжателями научных школ;
- ППС должен вести занятия (на 1-этапе для одаренных студентов и магистров) на английском языке и получать двойной оклад;

- целенаправленная подготовка одаренных студентов и магистрантов к республиканским конкурсам и гос. стипендиям;
- оснащение учебной и научной лабораторий кафедр современной аппаратурой и оборудованиями путем сотрудничества с отраслевыми компаниями и предприятиями;
- периодическое проведение мастер-классов ведущими профессорами ВУЗов для ППС и магистров института;
- тотальное обучение ППС ВУЗа знаниям информатики, новым педагогическим технологиям и английскому языку (на начальном этапе);
- студентов-отличников поощрить 13-й стипендией для приобретения учебников;
- создать систему перепроверки оценок студентов «модераторами» (экспертами) в целях выявления факта непрозрачной связи между ППС и студентами;
- организовать в учебном процессе свободные курсы для посещения студентами по желанию/интересам (для технических направлений из экономических дисциплин и наоборот);
- пересмотреть отчасти дисциплины в учебной нагрузке студентов/магистров в целях подготовки поливалентных специалистов.

Ключ 2. Гармоничное развитие студента

Цель:

Вызвать желание у студента приходить в ВУЗ с удовольствием и рвением. Чувствовать принадлежность к ВУЗу и испытывать гордость, что ты студент данного ВУЗа.

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- заинтересовать студентов в создании клубов по интересам, в том числе из числа одаренных создать «Клуб знатоков ВУЗа»;
- принимать участие в разных интеллектуальных состязаниях со студентами других ВУЗов;
- повысить ответственность молодёжного движения «Камолот» в проведении разных мероприятий, сплачивающих молодежь ВУЗа;
- создание спортивных команд ВУЗа (футбол, волейбол, баскетбол, теннис, бокс, борьба и др.) и устраивать состязания с командами других ВУЗов;
- устраивать периодически беседы-дискуссии со знаменитостями (учеными) в целях изучения их жизненного опыта;
- издать приказ о соблюдении формы, о запрете курения на территории ВУЗа – за неисполнение штраф – 10% от стипендии;
- разработать корпоративную студенческую этику, кодекс поведения студента ВУЗа, всячески воспитывать и требовать соответствия ему;

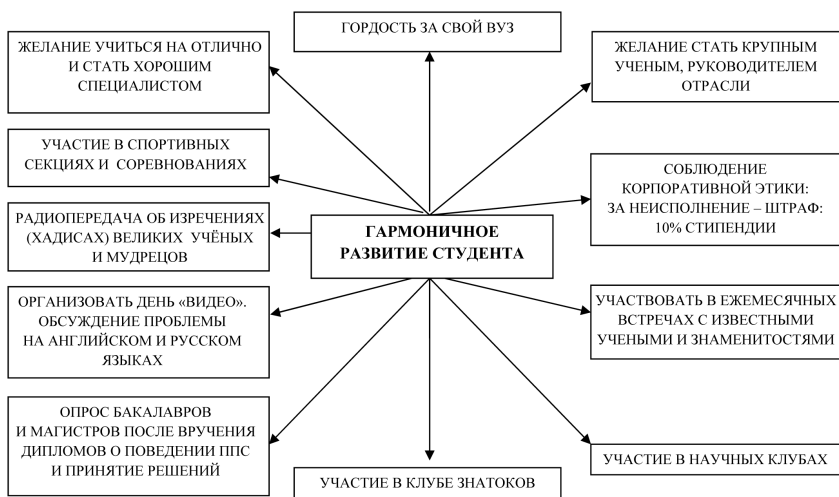


Рис. 1. Ключ 2 – Гармоничное развитие студента

- определить один день после занятий «днем видео» и просмотр фильма на злободневную тему и его обсуждение (на английском и русском языках);
- постоянно вести радиопередачу (в перерывах) об изречениях (хадисы) Великих ученых и мудрецов.

Ключ 3. Прозрачность взаимоотношений ППС и студентов

Цель:

Исключить между ППС и студентами мздоимство.

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- ежегодно в конце года проводить опрос студентов и магистрантов, после вручения им дипломов: «написать Ф.И.О. преподавателей, кто у студента в течение 4 летней учебы и 2^х годичной магистратуры брал лично деньги»;
- после такого опроса создать электронную базу данных – досье на такой ППС – «реестр непорядочных преподавателей»;
- информировать МинВУЗ и другие ВУЗы о таком ППС, чтобы другие ВУЗы не имели права (или не захотели) принимать их на работу. Отдел кадров любого ВУЗа должен иметь доступ к этому реестру и проверять, прежде чем принимать на работу;
- раз в конце семестра проводить опрос студентов по определению рейтинга ППС и управленческого персонала (включая ректора).

Ключ 4. Улучшающие и новые технологии***Цель:***

Воспитать в коллективе тягу к инновационному процессу как к константе.

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- разработать и внедрить новые педагогические технологии и инновационные методы обучения, такие как дистанционное обучение, интегрированные обучающие комплексы и т.д.;
- ускоренные курсы обучения для кадров (не имеющих дипломы ВУЗов) отраслевых предприятий (с последующей выдачей диплома);
- курсы повышения квалификации, тренинги (с выдачей сертификатов) и т.д.;
- создать «центр реабилитации» для студентов – двоечников с официальной оплатой тарифа в институтскую кассу, с последующей сдачей рейтинга в спец. Комиссию;
- обеспечить аудитории проекторами и современными ЭВМ и учебным оборудованием;
- создать мини типографию и издавать учебники, учебные пособия и монографии, научные труды. Это влечет за собой снижение учебных нагрузок (до 18 часов в неделю как за рубежом), для преподавателей и студентов;
- каждый студент должен иметь доступ к учебникам (в том числе электронным);
- внести в практику – прием экзаменов у студентов по учебникам. Отменить циклы лекций, по которым имеются учебники;
- создать «Единое библиотечное окно» для студентов всех ВУЗов республики, накапливая в данной электронной библиотеке книги всех ВУЗов по направлениям образования;
- воспитывать в студентах желание читать учебники и самостоятельно работать над заданными темами. Занятия должны проходить в форме дискуссий и дебатов, а не одностороннего монолога со стороны преподавателя;
- необходимо повысить энтузиазм и уровень знаний самого ППС;
- обеспечить ППС материальными ресурсами в виде новейшей специализированной зарубежной литературы в библиотеке, свободный доступ к интернету;
- применить методы стимулирования и поощрения к ППС. Это обеспечит перевыполнение учебной и научной нагрузки;
- выдавать гонорары авторам для подготовленных к изданию учебников, учебных пособий и монографий;

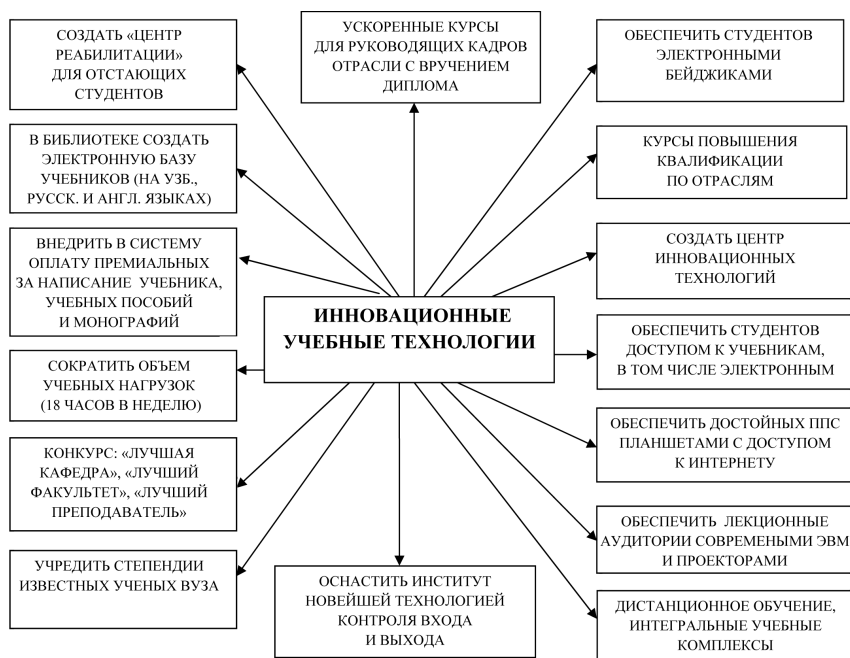


Рис. 2. Ключ 4 – Инновационные учебные технологии

- проводить конкурсы «Лучший преподаватель факультета и института», «Совесть факультета и института» с учетом выполнения общей нагрузки и опроса студентов;
- учредить стипендии знаменитых ученых в ВУЗе, чтобы вызвать дух конкуренции среди студентов;
- оснастить институт оборудованием по безопасности и в основных местах входа и выхода установить камеры наблюдения (устранение фактов кражи);
- внедрить карточку учета студентов, т.е. их обеспечить электронными бейджиками. Он является одновременно и студенческим билетом;
- обеспечить бесперебойный доступ к интернету на кафедрах (с последующим снабжением отличившихся ППС планшетами из доходной части деятельности УНПЦ).

Ключ 5. Управление наукой

Цель:

Создание конкурентоспособных научных школ.

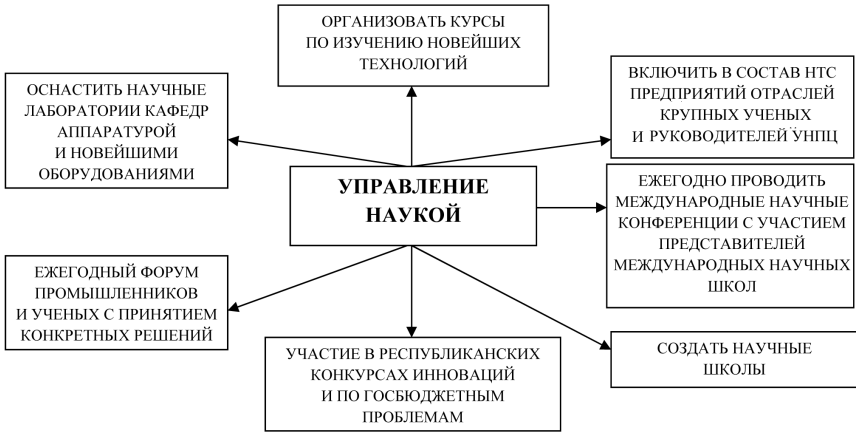


Рис. 3. Ключ 5 – Управление наукой

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- основать научные школы, развивать существующие и создать условия для повышения их конкурентоспособности в сравнении с международными научными школами;
- развивать науку совместно с отраслевыми предприятиями;
- участие крупных ученых и руководителей УНПЦ на отраслевых заседаниях НТС в целях разработки для них инновационных идей;
- изучать новейшие технологии для того, чтобы заниматься переподготовкой кадров и повышением их квалификации в отраслевых предприятиях, углублять взаимовыгодные связи между ВУЗом и предприятиями;
- поощрять участников республиканских конкурсов по инновациям и госбюджетным проблемам;
- проводить совместно раз в год форумы промышленников и ученых по отраслям с принятием планов мероприятий по дальнейшему сотрудничеству (возможно и с участием зарубежных специализированных профильных компаний);
- вынести на новый качественный уровень проводимые международные научно-практические конференции с участием зарубежных ученых в целях дальнейшего их содействия в развитии научных школ и создания совместных научных объединений, лабораторий и привлечения инвестиций в науку ВУЗа;
- поощрять участников конкурса международных грантов по науке и образованию.

Ключ 6. Командная работа

Цель:

Достижение синергетического эффекта от научной деятельности и налаженной командной работы.



Рис. 4. Ключ 6 – Командная работа

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- каждый сотрудник кафедры должен приносить синергетический эффект (обмен идеями, методами и опытом);
- каждая кафедра должна работать как в отдельности, так и в команде;
- создать УНПЦ при каждом факультете;
- необходимо создать электронную базу данных отраслевых предприятий и других компаний;
- проректор по науке со специалистами УНПЦ должен встречаться со всеми потенциальными клиентами предварительно, обсудив возможные предложения по выполнению заказов и консалтинговых услуг для этих предприятий;
- постановка количественного плана по заключению договоров с озвучиванием суммы; для осуществления этого пункта необходима поддержка и стимулирование ППС руководством. К примеру, снижением налогообложения таких договоров в пользу научных руководителей, снижением учебной нагрузки и т.д. Такая коммерческая деятельность ППС должна стать неотъемлемой частью их жизни в ВУЗе.

Ключ 7. Упорядочение

Цель:

Реализация ключа позволяет создать эффективные рабочие места. Порядок становится нормой.

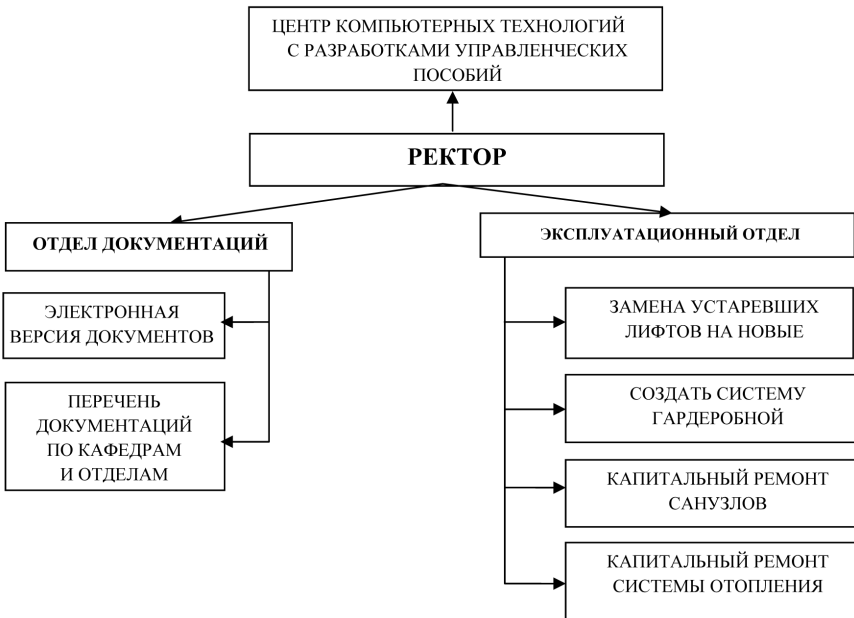


Рис. 5. Ключ 7 – Упорядочение

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- упорядочение перечня и содержания документации;
- переход в электронную версию документооборота;
- закрепление ответственного сотрудника за ведение документации (в том числе электронной) в отделах, на кафедрах и деканатах;
- обеспечить нормальное состояние санузлов и отопления во всех зданиях;
- сменить старые лифты на новые;
- обеспечить студентов гардеробной.

Ключ 8. Совершенствование структуры управления. Управление по целям. Горизонтальная структура и координация их деятельности

Цель:

Совершенствовать сложившуюся организацию работы.

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- персонал института должен быть позитивно настроен на выполнение указаний вышестоящих руководителей;
- должен существовать принцип «командной игры»;



Рис. 6. Совершенствование организации работы

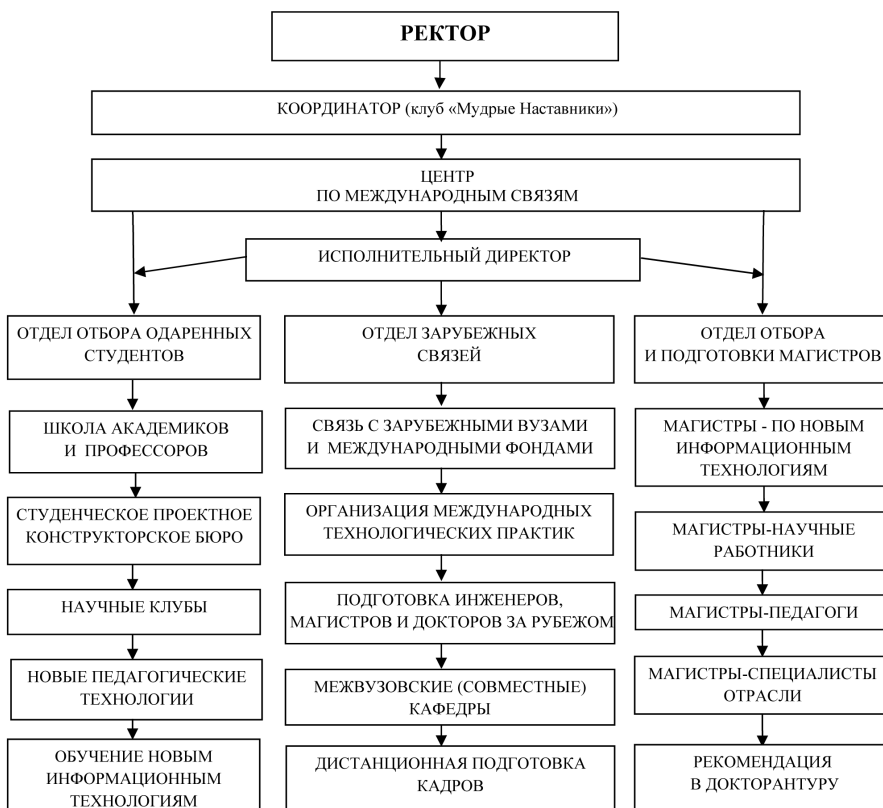


Рис. 7. Ключ 8 – Организационная структура управления ВУЗом

- внести изменения в устав высшей школы в вопросах финансов и экономики с учетом особенностей и требований переходного периода;
- обучить посредством тренингов управленческий персонал ВУЗа качествам лидера и ораторскому искусству;
- подготовка нового перечня прав, полномочий и обязанностей управленческого персонала (зав.кафедрой, декана, начальников отделов, проректоров и ректора);
- создание двунаправленных управленческих вертикальных и горизонтальных коммуникаций;
- вынос заведующим кафедрой (деканом, начальником отдела) раз в месяц (квартал) на Ученый совет инициативных предложений по совершенствованию деятельности института;
- создание баланса сил организации «Камолот» и Студенческого совета, способного выносить на Ученый совет института инициативные предложения по улучшению учебного процесса, воспитательной работы и научной деятельности студентов;
- цели института должны разрабатываться совместно с руководством и низшими звеньями и таким образом, доноситься до каждого исполнителя (раз в год);
- применение мониторинга степени вовлеченности ППС и сотрудников в деятельность ВУЗа в целях повышения его рейтинга.

Ключ 9. Подбор кадров в ВУЗ

Цель:

Наличие ППС с энтузиазмом, вовлеченных в свою деятельность и высококвалифицированных специалистов.

Действия для формирования ключа и его закрепления:

- подбор кадров должен осуществляться тщательно с изучением его резюме и привлечением Экспертов;
- изучить склонность к научной деятельности и психологические навыки работы со студентами;
- применять современные методы по подбору кадров (анкетирование, тесты по информатике и английскому языку и т.д.).

Внедрение в ВУЗах республики указанных ключей обеспечит системный подход в решении задачи формирования и повышения конкурентоспособности любого ВУЗа т.е. его высокий рейтинг [3]. Возможно, это будет толчком для разработки прорывной стратегии развития ВУЗов страны.

Целью этой разработки является подготовка духовно богатого, высококвалифицированного специалиста в любой сфере отрасли, способного

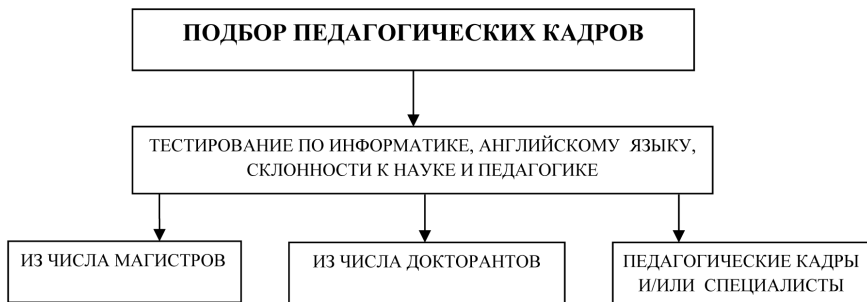


Рис. 8. Ключ 9 – Подбор кадров в ВУЗ

стать двигателем науки, промышленности, образования, здравоохранения и сельского хозяйства. Претворение в жизнь данной разработки требует проработки ряда нормативно-правовых документов касательно системы высшего образования, а также целесообразно подкрепление ее реализацией Национального проекта в данном направлении.



Рис. 9. Формирование конкурентоспособного ВУЗа

Используемые источники

1. Кобаяси И. 20 ключей к совершенствованию бизнеса. Практическая программа революционных преобразований на предприятиях / Пер. с японского А.Н.Стерляжникова. (Серия «Деловое совершенство»). РИИ «Стандарты и качество», Москва 2006 г.
2. Tim Staphenhurst. The Benchmarking Book. A how to guide to best practice for managers and practitioners. 2009. Elsevier ltd.
3. С. Кадилов. Наука жить достойно. — Ереван: ООО «Харатян и К», 2007 г.
4. С. Кадилов. Наука жить достойно. — Ташкент: ЧП «Bilim-kuch-taraqqiyot», 2010 г.

Кандаурова Н. В.

кандидат педагогических наук, доцент,
Педагогический институт физической культуры и спорта
ФГБОУ «Московский городской педагогический университет»
e-mail: kandaurova.67@mail.ru

Сопов В. Ф.

кандидат психологических наук, профессор,
ФГБОУ «Российский государственный университет
физической культуры, спорта, молодёжи и туризма»
e-mail: vladimirsopov@mail.ru.

Оценка личностных качеств директора спортивной школы: экспертные мнения

В статье рассматриваются актуальные проблемы, касающиеся менеджмента и личностных качеств руководителя спортивной школы. Представлены и проанализированы сравнительные результаты экспертной оценки тренеров со стажем работы не менее двух лет и руководителей, имеющих стаж руководящей работы не менее трех лет в отношении личностных качеств по степени их важности необходимых для руководящей должности и управления персоналом. На основании полученных результатов исследования предлагаются выводы рекомендательного характера.

Ключевые слова: личностные качества, управление персоналом, тренер, руководитель, менеджмент, спортивная школа.

Kandaurova N. V.

PhD (pedagogic), associate professor of Teacher training institute
of physical culture and sport FGBOU «The Moscow city pedagogic university»

Sopov V. F.

PhD (psychology), professor, FGBOU «Russian state university
of physical culture, sports, youth and tourism»

Assessment of personal qualities of the director of sports school: expert opinions

The article deals with topical issues relating to management and personal qualities of the head of school sports. Presents and analyzes the results of a comparative evaluation of expert trainers with experience of not less than two years, and managers with experience of administrative work for at least three years in respect of personal qualities in terms of their importance for the necessary leadership and management personnel. Based on the results of the research findings include an advisory nature.sports school.

Keywords: *personal qualities, personnel management, coach, manager, management, sports school.*

Принятие управленческих решений требует от менеджеров не только квалификации, но и эмоциональной зрелости, которая выражается в умении и готовности идти навстречу острым ситуациям, успешно справляться с ними, не делать не переживаемой трагедии из поражений, неминуемых на жизненном пути любого менеджера ¹.

Для того чтобы успешно справиться со стрессами, которые свойственны специфике спортивного менеджмента, в основе которой заложена соревновательная деятельность, руководитель физкультурно-спортивной организации должен быть уравновешенным, психически и физически здоровым.

Некоторые специалисты по спортивному менеджменту считают, что у спортивных руководителей должен быть непререкаемый авторитет, твердость, решительность при принятии решений, умение действовать не силой приказа и убеждением, а предприимчивостью ².

Многие ученые, занимающиеся вопросами исследования личностных качеств менеджера, первоначально относят честность и порядочность, справедливость по отношению к окружающим. Они считают, что руководитель в первую очередь должен стараться понимать своих подчиненных, видеть в них личности, достойные уважения, уметь разбираться в их поведении, быть человечным и заботиться о людях, стремиться к сотрудничеству, учитывая при этом интересы всех ³.

С опытом управленческой работы у менеджеров приобретаются и развиваются руководящие способности, в результате приобретаются качества, которые называют «тренируемыми», это: тяга к самообразованию, знание современных теорий и методик управления, умение владеть собой, высокий самоконтроль, умение обучать подчиненных и развивать их способности, навык решать проблемы, способность работать в обстановке постоянного стресса и принимать в таких условиях правильные решения ⁴.

¹ Питер Ф. Друкер. Эффективный управляющий. — М.: КНОРУС, 2002. — С. 114.

² Баженов А.А., Баженова А.Е., Какузин В.А. Инновационные организационно-педагогические условия подготовки спортивных менеджеров: Учебное пособие. — Малаховка: МГАФК, 2002. — С. 39.

³ Психология менеджмента: Учебник / Г. С. Никифоров. — СПб.: Издательство С-Петербургского университета, 2000. — С. 67.

⁴ Махно Л.В. Менеджмент в профессиональном хоккее: Учебник / Л.В. Махно, Б.Н. Винакуров, А.Т. Марьянович. — М.: Советский спорт, 2007. — С. 34.

Существует определенный набор человеческих качеств, составляющий основу организаторских способностей. Эти качества не зависят от трудового опыта работника, поэтому руководителем человек может становиться и в молодом возрасте. Вместе с тем, к организаторским качествам можно отнести целеустремленность и повышенную работоспособность, в том числе умственную, организационное лидерство. Организационный лидер – человек, который одновременно является эффективным лидером и менеджером. Лидерство – способность влиять на индивидуумов и группы, направляя их на организационные цели⁵. Известно, что менеджеры 60–90% своего времени затрачивают на устные коммуникации⁶, в связи с этим он должен быть коммуникабельным, общительным.

Также, на наш взгляд руководитель должен уметь располагать к себе людей, слушать и понимать их, убеждать в своей правоте, быть уверенным в себе, но при этом уважать других людей и их мнения. На эффективность работы менеджера влияет умение использовать знания и опыт подчиненных, вера в сотрудников, способность откровенно с ними разговаривать, правильная постановка задач.

Таким образом, мы видим, что сегодня многие ученые занимаются проблемой межличностных отношений в трудовом коллективе, воздействием личностных качеств менеджера на социально-психологический климат в коллективе, вместе с тем, что касается публикаций в отношении личностных качеств спортивного менеджера, в особенности руководителей спортивных школ, то такие публикации на сегодняшний день существуют в недостаточном количестве, или же они есть, но не подкреплены результатами научных исследований.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами **целью** исследования является: провести сравнительный анализ тренеров и руководителей оценки личностных качеств директора спортивной школы. В соответствии с поставленной целью были выдвинуты следующие **задачи**: 1) Провести экспертный опрос тренеров и директоров (зам. директоров) спортивных школ. 2) Определить степень важности личностных качеств необходимых для руководящей должности и для управления персоналом спортивной школы.

Данное исследование проводилось следующими **методами**: экспертный опрос, групповое и индивидуальное анкетирование, интернет

⁵ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ., 3-е издание. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – С. 433.

⁶ Там же. С. 160.

опрос, среднее арифметическое значение, стандартное отклонение, коэффициент ранговой корреляции.

Организация исследования. В исследовании принимали участие 113 тренеров имеющих стаж тренерской работы не менее двух лет и 80 директоров (зам. директоров) спортивных школ, имеющих стаж руководящей работы не менее трех лет. Групповое анкетирование директоров (зам. директоров) спортивных школ проводилось исследователем в три этапа, во время проведения курсов повышения квалификации Всероссийским представительством спортивных школ и Москомспортом. Опрос тренеров проводилось среди студентов заочного отделения МГПУ Педагогического института физической культуры и спорта на лекционных занятиях. Индивидуальное анкетирование осуществлялось исследователем при личном контакте с тренерами и директорами спортивных школ.

Результаты исследования. В таблице 1 представлены результаты исследования, из которых видно, что, по степени важности, для руководящей должности, судя по рангам и статистическим характеристикам, первые четыре варианта ответа актуальны как для руководителя спортивной школы, так и для тренера.

Таблица 1

Оценки личностных качеств по степени их важности необходимых для руководящей должности ($r_s = 0.636$)

Варианты ответа	Тренеры (баллы)	S	Ранг	Руководители (баллы)	S	Ранг
№ 1. Быть честным, уметь держать свое слово	11,7	±0,60	11	9,01	±1,51	10
№ 2. Быть справедливым в равной степени ко всем работникам	11,09	±0,85	12	10,025	±1,067	11
№ 3. Требователен по отношению к себе и другим	9,97	±1,22	10	11,46	±1,21	12
№ 4. Самоорганизован, дисциплинирован	8,73	±1,44	9	7,91	±1,35	9
№ 5. Уметь слушать и слышать своих подчиненных	7,4	±1,47	8	5,2	±1,21	5
№ 6. Любить детей	6,67	±1,44	7	1,48	±0,61	1
№ 7. Проявлять заботу о нуждах подчиненных	6,11	±1,41	6	6,23	±1,3	6
№ 8. Быть уверенным в себе, но при этом уважать других людей и их мнения	5,33	±1,25	5	3,86	±0,91	4

Продолжение таблицы 1

Варианты ответа	Тренеры (баллы)	S	Ранг	Руководители (баллы)	S	Ранг
№ 9. С чувством юмора	3,96	±1,16	4	3,35	±0,71	3
№ 10. Юридически грамотный	3,2	±0,98	3	7,075	±1,33	8
№ 11. Быть уравновешенным, психически и физически здоровым	2,12	±0,91	2	6,66	±1,27	7
№ 12. Эрудированный	1,72	±0,61	1	2,67	±1,15	2

Вариант ответа № 5 «уметь слушать и слышать своих починенных» на 8 ранг поставили тренеры, руководители этот же вариант ответа поставили на 5 ранг. На 8 ранг руководители выдвинули вариант ответа № 10 «юридически грамотный» (см. табл. 1).

Данные, изложенные в таблице 2 имеют другую позицию, здесь наблюдаются различия между мнениями респондентов по степени важности личностных качеств для управления персоналом.

Значительные расхождения во мнениях имеют варианты ответов № 5, 6 и 10, что свидетельствует о том, что для руководителей (4 ранг) не настолько важно, как для тренеров (9 ранг) «уметь слушать и слышать своих починенных», аналогично с вариантом ответа № 6—1 ранг против 8-го; также с вариантом ответа № 10—8 ранг у руководителей против 4 ранга у тренеров (см. табл. 2).

Таблица 2

Оценки личностных качеств по степени их важности для управления персоналом спортивной школы ($r_s = 0.533$)

Варианты ответа	Тренеры (баллы)	S	Ранг	Руководители (баллы)	S	Ранг
№ 1. Быть честным, уметь держать свое слово	4,42	±0,78	12	3,97	± 0,65	9
№ 2. Быть справедливым в равной степени ко всем работникам	4,09	±0,56	11	4,11	±0,74	10,5
№ 3. Требователен по отношению к себе и другим	3,92	0,63	10	4,52	±0,50	12
№ 4. Самоорганизован, дисциплинирован	3,1	1,07	7	4,13	± 0,61	10,5
№ 5. Уметь слушать и слышать своих починенных	3,5	1	9	3	± 1,01	4
№ 6. Любить детей	3,12	0,96	8	2,21	± 0,92	1
№ 7. Проявлять заботу о нуждах починенных	2,96	0,88	6	3,25	± 0,89	6

Продолжение таблицы 2

Варианты ответа	Тренеры (баллы)	S	Ранг	Руководители (баллы)	S	Ранг
Быть уверенным в себе, но при этом уважать других людей и их мнения	1,67	0,76	2	3,17	± 0,80	5
№ 8. С чувством юмора	1,58	0,65	1	2,68	± 0,89	3
№ 9. Юридически грамотный	2,3	0,87	4	3,83	± 0,96	8
№ 11. Быть уравновешенным, психически и физически здоровым	2,69	0,73	5	3,38	± 0,93	7
№ 12. Эрудированный	2,25	0,49	3	2,41	± 1,03	2

Из представленных результатов исследования следует **вывод**: тренеры (подчиненные) хотели бы видеть в своем понимании несколько другого руководителя, чем сами себя руководители себя в глазах подчиненных.

В связи с чем, с нашей точки зрения, руководителям спортивных школ в своей управленческой деятельности для взаимопонимания с коллегами и создания благоприятного социально-психологического климата необходимо учитывать мнения рядовых работников, в данном случае тренеров, которые являются основным звеном физкультурно-спортивной организации.

Используемые источники

1. Баженов А.А., Баженова А.Е., Какузин В.А. Инновационные организационно-педагогические условия подготовки спортивных менеджеров: Учебное пособие. – Малаховка: МГАФК, 2002. – С. 39.
2. Махно Л.В. Менеджмент в профессиональном хоккее: Учебник / Л.В. Махно, Б.Н. Винакуров, А.Т. Марьянович. – М.: Советский спорт, 2007. – С. 34.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ.? 3-е издание. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
4. Питер Ф. Друкер. Эффективный управляющий. – М.: КНОРУС, 2002. – С. 114.
5. Психология менеджмента: Учебник / Г.С. Никифоров. – СПб.: Издательство С-Петербургского университета, 2000. – С. 67.

Никулин А. Г.

аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом,
Академия труда и социальных отношений,
инженер МТО ООО «АДК Стример»
e-mail: nikulin_andrey@mail.ru

Анализ компетенций, формирующих конкурентоспособность молодых специалистов на рынке труда

Данная статья посвящена анализу компетенций, формирующих конкурентоспособность молодых специалистов на рынке труда. Актуальность статьи объясняется необходимостью повышения конкурентоспособности молодых специалистов в связи с высоким уровнем их безработицы в России. В статье проведен анализ компетенций, который показал, что в современных условиях конкурентоспособность молодых специалистов формируют как профессиональные компетенции, зависящие от уровня образования, так и непрофессиональные (личностные).

Ключевые слова: конкурентоспособность, профессиональные компетенции, молодые специалисты, образование, работодатели, профессиональная мобильность, адаптация на рынке труда.

Nikulin A. G.

graduate student of the labor Economics and personnel management,
Academy of Labor and Social Relation,
Engineer LLC «ADK Strimer»

Analysis of the competencies that form the competitiveness of young specialists in the labor market

The present article is dedicated to the analysis of the competences forming competitiveness of young specialists on the labour market. The urgency of this article is accounted for the necessity of raising the competitiveness of young specialists in connection with high level of their unemployment in Russia. The analysis of the competences given in the article has demonstrated that in present-day conditions the competitiveness of young specialists is formed by professional competences, depending on the level of education, as well as non-professional (personal) ones.

Keywords: competitiveness, professional competences, young specialists, education, employers, professional mobility, adapting on labour market.

Напряженность на рынке труда и конкуренция за рабочее место ограничивает возможности трудоустройства молодежи, особенно выпускников учебных заведений. На сегодняшний день более 40% от числа безработных приходится на молодых людей в возрасте до 30 лет ¹. При

¹ URL: <http://www.gks.ru/>

этом отечественный рынок труда перегружен специалистами с высшим образованием (юристы, менеджеры, экономисты): их в 4,5 раз больше, чем требуется. При этом имеется дефицит специалистов со средним профессиональным (в 2 раза меньше) и начальным профессиональным образованием (в 6–7 раз меньше, чем требуется)². Очевидно, что структура спроса не соответствует ее предложению в профессионально-квалификационном разрезе.

Научный и прикладной интерес представляет понятие «конкурентоспособность специалиста на рынке труда». Это и профессиональная мобильность, которая должна обеспечиваться высоким качеством результатов образовательной деятельности учебных заведений³, и абстрактная категория, характеризующая потенциальные способности человека к труду: способности к труду и способности найти рабочее место (доказать работодателю свои конкурентные преимущества)⁴.

В настоящее время особое значение в формировании конкурентоспособности молодых специалистов имеет система высшего образования, а для приобретения необходимых навыков и умений молодым специалистам необходима психологическая адаптация и формирование комплекса конкурентных преимуществ на рынке труда. Под конкуренцией в данном контексте будем понимать заинтересованность в наиболее выгодных условиях занятости (уровне оплаты труда, условиях и перспективах профессионального и карьерного становления), когда соискатель оставляет за собой право разнообразного конкурентного поведения. Тогда конкурентоспособность специалиста – это интегральное качество личности, представляющее собой совокупность ключевых компетенций (профессиональных, информационных, межкультурных, коммуникативных, социальной ответственности за свою трудовую жизнь) и ценностных личностных (гражданских) ориентиров⁵. Под конкурентоспособностью молодого специалиста будем понимать достижение им успеха в профессиональной деятельности в условиях конкуренции, на основе имеющихся у него профессиональных знаний, умений, навыков, ресурсов индивидуальных личностных качеств и ценностных ориентиров (профессиональных компетенций).

² Сапаниди П. Молодежь на рынке труда // Человек и труд. – 2011. – № 4. – С. 55.

³ Коноплянский Д.А. Формирование конкурентоспособности студентов вуза // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11. – С. 25.

⁴ Гаврилова Н.В. Социально-психологическая характеристика рынка труда // Психологическая наука и образование. – 2012. – № 4. – С. 12.

⁵ Вирина И.В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. – 2007. – № 2. – С. 174–177.

В отечественной науке профессиональную компетентность определяют как психическое состояние, позволяющее действовать самостоятельно и ответственно; как обладание человека способностью и умением выполнять определенные трудовые функции; как наличие специального образования, широкой общей и специальной эрудиции, постоянное повышение своей научно-профессиональной подготовки; как профессиональную подготовленность и способность субъекта труда к выполнению задач и обязанностей повседневной деятельности; как потенциальную готовность решать задачи со знанием дела ⁶.

В структуру конкурентоспособности специалиста включаются следующие качественные показатели: компетентность и профессиональная мобильность; целеустремленность и уверенность в своих силах; владение навыками самообразования и повышения квалификации; инициативность и самодисциплина; предприимчивость и деловитость; способность к самоанализу и принятию нестандартных решений; достоинство и личная ответственность; способность к риску и защите своих прав и свобод; эмоциональная устойчивость и коммуникабельность ⁷.

Основными инвариантными характеристиками конкурентоспособного специалиста считаются: высокий уровень общего образования, культуры; широкая информационная, общеобразовательная, общетехническая, компьютерная, экономическая, правовая, психологическая подготовка в сочетании с глубокими узкопрофессиональными, узкопрофильными знаниями; профессиональная компетентность, высокое профессиональное мастерство и качество труда; способность самостоятельно принимать решения, предвидеть их возможный экономический социальный результат и нести ответственность за принимаемые решения и результаты своей деятельности; мобильность, коммуникабельность; умение вести здоровый образ жизни, включая культуру поведения, питания, личной гигиены ⁸.

Отдельные авторы в формировании конкурентоспособности молодого специалиста главную роль видят в качестве профессионального образования. По их мнению, основным по формированию компетентности у выпускника вуза является компетентностный подход.

⁶ Вирина И.В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. — 2007. — № 2. — С. — 174—177.

⁷ Коноплянский Д.А. Формирование конкурентоспособности студентов вуза // Успехи современного естествознания. — 2007. — № 11. — С. 26.

⁸ Там же. С. 25.

Компетентностный подход — это подход, акцентирующий внимание на результате образования, причем в качестве результата рассматривается способность человека адекватно действовать в различных проблемных ситуациях⁹.

С их мнением можно согласиться, но только частично, так как начинающий карьеру молодой человек, у которого есть образование и мотивация к труду, но нет соответствующего опыта, часто стоит перед выбором: придерживаться при поиске работы полученного образования или нет. Большинство людей в процессе поиска работы теряются и стремятся «проскочить» этот момент. Подыскивая себе работу, молодой специалист старается, в первую очередь, удовлетворить свои базовые потребности (заработная плата, наличие социального пакета, условия и режим труда), а затем и более высокие (потребность в самореализации)¹⁰. В связи с этим профессиональная компетентность, кроме профессиональной подготовки должна подразумевать множество других компонентов, имеющих в основном внепрофессиональный и надпрофессиональный характер. К этим компонентам относят: качества личности молодого специалиста: самостоятельность, способность принимать ответственные решения, творческий подход к делу, умение доводить его до конца, умение постоянно учиться и обновлять свои знания; качества мышления: гибкость, абстрактное, системное и экспериментальное мышление; коммуникативные качества: коммуникабельность, способность к сотрудничеству, умение вести диалог.

Проблема повышения конкурентоспособности выпускников вузов и развития их компетенций должна рассматриваться в контексте перехода молодых специалистов от процесса получения образования к непосредственно трудовой деятельности в условиях свободного рынка труда, имеющего свои законы и требования к молодым специалистам. Определение приоритетных направлений подготовки специалистов в высших учебных заведениях должно учитывать требования к общим, профессиональным и инструментальным компетенциям, предъявляемые потенциальными работодателями¹¹. В этих целях необходимо налаживать тесное сотрудничество вузов и работодателей.

⁹ Ярошенко С.Н. Профессиональная компетентность специалиста как ведущий компонент формирования его конкурентоспособности // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. — 2010. — № 1. — С. 55–58.

¹⁰ Гаврилова Н.В. Социально-психологическая характеристика рынка труда // Психологическая наука и образование. — 2012. — № 4. — С. 13.

¹¹ Ендовицкий Д.А. Компетенции и востребованность выпускника: кто нужен работодателю? / Д.А. Ендовицкий, В.Т. Титов // Высшее образование в России. — 2011. — № 6. — С. 6.

В современных условиях наличие образования не гарантирует молодому специалисту получение работы. С одной стороны сложность и изменчивость рынка труда формируют у молодых специалистов неточные представления о нем и неадекватные ожидания, с другой стороны работодатель не получает необходимого ему работника и вынужден тратить средства на переобучение кадров.

Требования работодателей к нанимаемым работникам весьма разнообразны. Имеют значение: опыт работы (86,1%); уровень образования (80,4%); имеющиеся у кандидатов связи (72,9%); профессиональные качества кандидатов (61,2%); различные рекомендации (26,5%)¹².

Современный российский работодатель весьма требователен, он осознает остроту кадровой проблемы, использует широкий спектр каналов набора кадров, склонен обучать и переобучать собственных работников, а при приеме на работу отдает предпочтение специалистам, имеющим опыт работы и обладающим связями.

Входя в новую организацию, молодой специалист сталкивается с множеством проблем взаимодействия с организационным окружением. Во-первых, это проблема адаптации к новому окружению, решение которой не всегда проходит успешно, во-вторых, это проблема коррекции или изменения поведения человека, без которых во многих случаях невозможно войти в организацию. От решения данных проблем зависит не только то, сможет ли специалист войти в организацию, но и то, как специалист будет развиваться в дальнейшем, в связи с этим, на первое место выходят нравственные качества молодого специалиста¹³.

Получаемое сегодня высшее образование в большей степени является не специальным, а универсальным, его ценность определяется суммой не знаний, а компетенций, которые как раз реализуются в новой структуре экономики. Отчасти эти тенденции идут параллельно с мировыми трендами, но есть и отличия. Карьерный рост гибких универсальных работников в развитых экономиках зависит от их профессионализма, а в нашей стране — прежде всего от «социального» капитала (связей) и лояльности к работодателю¹⁴.

¹² Перминова М.С. Работодатель и работник — основное поле проблем и требований // Известия Саратовского университета. Серия: Социология, Политология. — 2009. — Т. 9. — № 4. — С. 41.

¹³ Вирина И.В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. — 2007. — № 2. — С. 177.

¹⁴ Перминова М.С. Работодатель и работник — основное поле проблем и требований // Известия Саратовского университета. Серия: Социология, Политология. — 2009. — Т. 9. — № 4. — С. 42.

Таким образом, при условии обеспечения учета и максимально возможного уровня удовлетворения образовательными учреждениями потребностей работодателей может быть решена важная проблема рынка труда – трудоустройство молодого человека по специальности.

По данным независимого рейтингового агентства «РейтОр», которое провело исследование предпочтений работодателей при выборе кандидатов на вакантные рабочие места, можно сказать, что около 28% работодателей отмечают несоответствие квалификации молодых специалистов требованиям выполняемой ими работы. Согласно данным, полученным другими исследователями, более 50% выпускников не трудоустраиваются по полученной в вузе специальности. По отдельным направлениям подготовки эта цифра возрастает до 70%. Обозначенную тенденцию подтверждают и данные статистики – примерно одна треть выпускников оказывается не трудоустроенной в течение года с момента окончания вуза¹⁵.

Существуют различные мнения причин сложившейся ситуации. Одни считают, что в стране избыток молодежи с высшим образованием, если его сократить, то проблема трудоустройства исчезнет сама собой. Вторые не ограничиваются количественными причинами и указывают на качество высшего образования. Вместе с тем объективные данные показывают, что в реальности качество образования в стране действительно снижается. Кроме того, явно не на пустом месте возникло мнение почти трети работодателей, что уровень подготовки выпускников вузов не соответствует их требованиям.

Констатируя ограниченную востребованность молодых профессионалов на рынке труда показало, что причинами являются: имеющаяся обособленность высшего образования от реальных запросов рынка труда; жесточение требований работодателей к уровню профессиональной подготовленности выпускников вузов; требования работодателей к личностным качествам соискателей.

Работодатели хотели бы принимать на работу людей уже знакомых с реалиями отечественной действительности. В связи с этим, направление модернизации высшей школы, предполагающее усиление практической аспекта высшего образования является вполне оправданным и нуждается в поддержке, а также российские вузы нуждаются в укреплении связей с рынком труда. Для этого необходимо систематическое изучение требований, предъявляемых работодателями к со-

¹⁵ Орефьев А.П. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: взгляд работодателя // Совет ректоров. – 2012. – № 9. – С. 69.

искателям работы, так как они имеют свойство год от года изменяться. Важнейшим показателем уровня профессиональной компетентности выпускника вуза для работодателя является опыт работы по специальности. Именно по этому показателю большинство выпускников проигрывают своим коллегам из выпусков прошлых лет. У 80% процентов работодателей на втором месте в списке требований стоит правовая грамотность выпускника, проявляющаяся в знании обновленного трудового законодательства и умелом использовании нормативных документов, регулирующих трудовые отношения. На третьем месте – умение работать с информацией, обрабатывать значительные объемы данных и извлекать из них новые знания ¹⁶.

Доминирующими мотивами работодателей при трудоустройстве выпускников вуза являются: готовность начать профессиональную карьеру с низовых ступеней, реализовать свой творческий потенциал, привнося в деятельность организации новые идеи, а также существенная экономия фонда оплаты труда. Около 90% работодателей хотели бы видеть в молодых сотрудниках ориентацию на профессиональное и личностное развитие.

Уже давно необходимо активное участие работодателей в подготовке кадров. Организации могут принять практикантов, предоставить материал для студенческих исследований, выделить под них средства в форме гранта, через общественные организации предпринимателей и т.п.

Проведенный анализ компетенций показывает, что в настоящее время молодому специалисту для формирования конкурентоспособности на рынке труда необходимо сочетание требований к уровню профессиональных компетенций и требований к качествам самой личности.

Используемые источники

1. Сапаниди П. Молодежь на рынке труда // Человек и труд. – 2011. – № 4; Коноплянский Д.А. Формирование конкурентоспособности студентов вуза // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11.
2. Гаврилова Н. В. Социально-психологическая характеристика рынка труда. // Психологическая наука и образование. – 2012. – № 4.
3. Вирина И. В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. – 2007. – № 2.
4. Ярошенко С.Н. Профессиональная компетентность специалиста как ведущий компонент формирования его конкурентоспособности // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. – 2010. – № 1.

¹⁶ Орефьев А.П. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: взгляд работодателя // Совет ректоров. – 2012. – № 9. – С. 69–75.

5. Ендовицкий Д.А. Компетенции и востребованность выпускника: кто нужен работодателю? / Д.А. Ендовицкий, В.Т. Титов // Высшее образование в России. – 2011. – № 6.
6. Перминова М.С. Работодатель и работник – основное поле проблем и требований // Известия Саратовского университета. Серия: Социология, Политология. – 2009. – Т. 9. – № 4.
7. Орефьев А.П. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: взгляд работодателя // Совет ректоров. – 2012. – № 9.
8. URL:<http://www.gks.ru/>

Шапиро С. А.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru

Место кадрового консалтинга в системе наук о персонале

В статье рассматривается сущность кадрового консалтинга, его роль как отраслевой науки управления, виды управленческой деятельности, осуществляемые в его рамках.

Ключевые слова: консалтинг, кадровый консалтинг, кадровый аудит, управление персоналом.

Shapiro S. A.
PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship

Place of personnel management in the system of Sciences personnel

In the article examines The nature of HR consulting, its role as a branch of science management, types of management activities carried out within its framework.

Keywords: consulting, management consulting, personnel audit, personnel management.

В последнее десятилетие, в нашей стране, появились и успешно внедряются в практику управления различные виды технологий кадрового менеджмента. К ним относятся аутсорсинг, аутстаффинг, аутплейсмент, рекрутмент и консалтинг. При этом консалтинг является самостоятельным видом управленческой деятельности, в той или иной мере, включающей в себя все вышеперечисленные технологии управления.

Одновременно, он приобретает не только практическое применение, но и теоретическую значимость, приобретая по аналогии с вкладом Г. Форда в школу научного управления Ф. У. Тейлора название «философия практики» в области управления персоналом. Актуальность кадрового консалтинга связана с тем, что на этапе создания компании, руководители или учредители не обращают внимания на грамотную разработку кадровой политики в целом, руководствуясь экономией средств, и выделяют только два аспекта, подбор и отбор персонала и постановка кадрового учета. Все остальные технологии управления персоналом развиваются бессистемно и в итоге приводят к неудовлетворенности персонала, снижению трудовой мотивации, возникнове-

нию конфликтных ситуаций и падению производительности труда. Тогда-то и приходится обращаться к кадровым консультантам и решать отдельные или комплексные вопросы в оперативном порядке.

Сущность **консалтинга** заключается в том, что это «совокупность мероприятий исследовательского, аналитического, методологического и рекомендательного характера, необходимых для решения задач в области управления фирмой и оказания консультационных услуг топ-менеджменту компании, осуществляемых внешними консультантами, на контрактной основе в разовой или долгосрочной перспективе, с целью повышения эффективности деятельности организации»¹.

В науке и практике управления выделяют четыре вида консалтинговой деятельности.

1. *Стратегический консалтинг*, в ходе которого осуществляется анализ глобального и регионального рынка сырья и готовой продукции, анализ деятельности конкурентов, динамики производства и потребления, рассматривается эволюция технологий, строится эффективная бизнес-модель, осуществляется стратегическое планирование деятельности компании.

2. *Маркетинговый консалтинг*, в ходе которого осуществляется построение эффективной маркетинговой стратегии, разрабатывается программа маркетинга компании, выстраивается система маркетинга как технологии управления рыночным поведением потенциальных и актуальных покупателей.

3. *Бизнес-консалтинг*, заключающийся в построении эффективной системы управления, реализуемой через распределение функций, полномочий, ответственности, материальных стимулов, построение системы бизнес-процессов, оптимальной системы информационного обмена и документооборота, внедрение системы прогнозирования, планирования и анализа деятельности компании, построение оптимальной структурно-функциональной организационной схемы.

4. *Кадровый консалтинг*. Его сущность мы рассмотрим отдельно.

Кадровый консалтинг, это вид деятельности, в области управления человеческими ресурсами (кадрами, персоналом) осуществляемой с целью повышения эффективности труда персонала, заключающейся в разработке практических рекомендаций по всему спектру проблем, возникающих в кадровой работе, на основе анализа деятельности HR-службы, проведения диагностики персонала, с использованием методов исследования, имеющихся в арсенале науки управления².

^{1,2} Разработано автором.

Кадровый консалтинг, часто отождествляют с кадровым аудитом. Есть мнения, что консалтинг это часть аудита. Однако мы считаем такой подход методологически неверным. Действительно в реализации этих двух видов деятельности есть общие моменты. Это заключается в том, что консалтинг и аудит осуществляются внешними специалистами, на разовой или планомерной основе, подразумевающей договорные отношения, и тот и другой методы подразумевают проведение комплексного анализа социально-трудовой сферы в компании, в том числе и инструментария, имеющегося в арсенале науки управления, таких как проведение опросов, наблюдений и т.п.

В то же время, эти два вида деятельности имеют разную направленность. Главной задачей кадрового аудита является выявление недостатков и разработка рекомендаций в тех сферах работы с персоналом, которые направлены на обеспечение экономической эффективности компании. К ним относятся: анализ эффективности использования рабочего времени, осуществляемый с помощью «фотографии рабочего дня», анализ затрат на персонал, анализ численности и высвобождения персонала и ряд других.

Основной целью кадрового консалтинга является сфера работы с персоналом, имеющая в первую очередь социальное значение, хотя и направленная на повышение эффективности труда. Но деятельность специалистов в области консалтинга, в отличие от аудиторов заключается не только в анализе и выработке рекомендаций, но и в непосредственном осуществлении конкретной деятельности на первоначальном этапе. Она включает в себя и разработку программ развития персонала и проведение обучающих мероприятий, урегулирование конфликтных ситуаций, проведение социально-психологической диагностики персонала и ряд других мероприятий.

Поэтому-то, кадровый аудит часто проводят специалисты аудиторских компаний, занимающихся в первую очередь проверкой финансово-экономической сферы деятельности, а специалисты в области кадрового консалтинга, являются одновременно сотрудниками тренинговых компаний или кадровых (рекрутинговых) агентств.

Рассмотрим более подробно направления деятельности в области кадрового консалтинга.

В области подбора персонала, осуществляется анализ потребности в кадрах, определение должностных обязанностей, определение источников поступления кандидатов, технологии отбора кадров, проводятся мероприятия по оценке кандидатов на этапе отбора и расстановки кадров.

В области адаптации новых сотрудников осуществляется последовательность действий для создания программы адаптации, разрабатывается процедура ориентации персонала, происходит подбор наставников, исходя из их психологических качеств, собеседования с адаптантами, урегулирование конфликтных ситуаций в трудовом коллективе.

В области оценки персонала разрабатываются методы и критерии оценки сотрудников, предлагаются технологии оценки различных категорий сотрудников, оказывается помощь в проведении аттестации персонала.

В области обучения и развития персонала осуществляется определение потребностей в обучении персонала, разрабатывается система обучения, проведение учебных мероприятий — тренингов, семинаров, деловых и ролевых игр.

В области мотивации персонала проводится анализ системы трудовой мотивации, диагностика профессиональных и личностных компетенций, создание моделей индивидуальной и групповой мотивации труда персонала.

В области системы оплаты труда проводится анализ основных принципов и целей материального стимулирования, разрабатываются традиционные и нетрадиционные системы стимулирования и оплаты труда, применимые в конкретных условиях.

В области формирования и развития корпоративной культуры компании происходит анализ ее элементов, социально-психологическая диагностика коллектива, определение доминирующего типа культуры, разрабатывается программа формирования корпоративной культуры и проводятся мероприятия по осознанию персоналом принципов корпоративной культуры.

В области выявления и предотвращения конфликтных ситуаций в организации осуществляется оценка уровня конфликтности и стрессоустойчивости персонала, тестирование характерологических особенностей сотрудников, разработка рекомендаций по урегулированию конфликтов, проведение переговоров между участниками конфликта.

В области кадрового делопроизводства (элемент кадрового аудита) проводится анализ состава кадровой документации, учет движения кадров, разрабатываются рекомендации по совершенствованию системы кадрового учета.

В области трудового права осуществляется анализ документации на соответствие положениям Трудового Кодекса (ТК РФ) и другим законодательным актам. Разрабатываются должностные инструкции, положения о подразделениях, матрицы описания деятельности и другие основополагающие локальные нормативные акты.

В области обеспечения безопасности компании проводится оценка надежности персонала и партнеров, проверяются технологии хранения коммерческой тайны. Как правило, этот вид кадрового консалтинга, осуществляется специалистами особого рода, имеющими соответствующий опыт работы.

В области оценки стиля руководства и выявления лидерства в коллективе проводится оценка эффективности групповой динамики, социально-психологическая диагностика межличностных отношений, разрабатываются рекомендации по совершенствованию социально-психологического климата в коллективе.

В области разработки кадровой политики компании проводится диагностика текущей ситуации в области кадровой политики фирмы, разработка общей идеологии управления персоналом, наилучшей для достижения стратегических целей фирмы, определение (коррекция) стиля управления, исходящего из стратегических целей компании.

Последний пункт является комплексным, включающим в себя элементы всех предыдущих направлений. Для компании имеет смысл осуществлять консалтинговую деятельность именно в области кадровой политики. Это наиболее результативно с точки зрения эффективности деятельности. Однако редко на это идут владельцы компаний.

Все эти виды деятельности осуществляются на целенаправленной научной основе, что дает возможность считать кадровый консалтинг одним из научных направлений в области управления персоналом, таким же как маркетинг персонала, организационное поведение, мотивация труда, социология и психология управления и ряд других. Кадровый консалтинг изучается в высших учебных заведениях, обучающих студентов по направлению «Управление персоналом» в качестве основополагающей дисциплины.

Деятельность в области кадрового консалтинга обязательно предполагает анализ управленческой ситуации и исследование организационного климата в коллективе. Поэтому оно должно вестись по специально подготовленной программе.

Программой исследования называется документ, в котором изложены тема, проблема, цели, задачи, предмет и объект исследования, определены типы наблюдения и анализа. В ней излагаются методология и гипотезы исследования, а также процедурные правила и логическая последовательность операций проверки и верификации гипотез³.

³ Общая социология / Под ред. М.М. Вышегородцева. – М.: КНОРУС, 2011. – С. 45.

Программа исследования обычно включает в себя подробное, четкое и завершенное изложение основных разделов:

1. **Методологическая часть**, включающая указание цели и задач исследования, формулировку и обоснование проблемы, определение объекта и предмета исследования, логический анализ основных понятий, теоретическую и эмпирическую интерпретацию понятий, формулировку гипотез.

2. **Процедурная часть, включающая в себя** определение объема исследуемой совокупности, а также процедуру выборки, характеристику используемых методов сбора социальной информации, логическую структуру инструментария для сбора этой информации, логические схемы ее математической обработки; здесь же прилагаются макеты таблиц и формулы коэффициентов.

3. **Рабочий план исследования является третьей частью программы исследования** и представляет собой особый документ, в котором характеризуется и планируется последовательность этапов исследования, определяются ответственные лица, сроки прохождения этапов исследования и ресурсы (стоимость и др.). В нем отражена вся организационная работа от начала до завершения исследования.

Методы, применяемые для сбора информации в рамках кадрового консалтинга активно задействованы в рамках исследования систем управления, в том числе социологического. К ним относятся:

1) **Опрос**, представляющий собой метод сбора социальной информации об изучаемом объекте в ходе опосредованного (анкетирование) или непосредственного (интервью) социально-психологического общения между исследователем и респондентом, путем регистрации ответов на систему вопросов, вытекающих из целей и задач исследования⁴.

2) **Наблюдение** — специфический способ организации информационного поля, связывающего исследователя с объектом исследования, при этом в идеале исследователь получает информацию об изучаемом объекте путем непосредственного восприятия, прямой регистрации явлений в их системной связи.

3) **Контент-анализ** — количественное изучение массовых вербальных (выраженных словом) документов в целях описания социального явления или проверки гипотез о нем.

4) **Социометрический метод** — вид опроса, направленный на количественное измерение и анализ структуры межличностных отношений в

⁴ Журавлев Г. Т. Прикладная социология. — М.: МГУЭСИ, 2002. — С. 44.

малых социальных группах путем фиксации среди членов малой группы связей предпочтения в ситуациях выбора. Относится к числу экспериментальных методов изучения малых групп. Возникновение и развитие социометрии (как теоретической системы и как системы практических методов) самым теснейшим образом связаны с жизнью и творчеством получившего широкую известность в наше время социолога, психиатра и социального психолога Якоба Л. Морено, который по праву считается ее основателем

5) **Метод фокус-групп** – неформализованное интервью, проводимое не с индивидуальным респондентом, а с группой, в котором элементы интервью, т.е. трансакции «интервьюер – респондент», сочетаются с элементами групповой дискуссии, т.е. трансакциями «респондент – респондент»⁵. Целью фокус-групп, в отличие от других видов групповых дискуссий, является получение информации о мнениях и реакциях их участников на какие-либо вызовы внешней среды, например реорганизацию компании, а также как метод диагностики сопротивления переменам со стороны сотрудников компании.

6) **Эксперимент** (проба, опыт) – метод познания, при помощи которого в контролируемых и управляемых условиях изучается поведение людей в новых для них условиях, а также влияние экспериментальных факторов на поведение участников⁶.

Могут применяться и некоторые другие методы исследования, в сущности, представляющие собой разновидности вышеперечисленных методов. Так известный метод «фотография (или хронометраж) рабочего времени» представляет собой один из видов наблюдения.

Таким образом, проводимый на научно-практической основе комплекс управленческих мероприятий, осуществляемый внешними консультантами и именуемый «кадровым консалтингом» имеет большие перспективы на отечественном рынке труда, как очень востребованный подход к решению проблем в области управления персоналом. Наряду с этим в теоретическом плане, кадровый консалтинг является прикладной наукой о персонале, которая также имеет тенденцию к развитию и способствует приращению научных знаний в области социально-трудовых отношений и развития профессиональных и личностных компетенций работников, способствуя повышению эффективности труда персонала в различных сферах деятельности.

⁵ Ковалевская Е.В. Социология. – М., МГУЭСИ, 2004.,

⁶ <http://www.4p.ru/main/theory/3249/>

Используемые источники

1. Журавлев Г.Т. Прикладная социология. – М.: МГУЭСИ, 2002.
2. Ковалевская Е.В. Социология. – М.: МГУЭСИ, 2004.
3. Методика проведения эксперимента. Маркетинг журнал 4p.ru <http://www.4p.ru/main/theory/3249/>.
4. Общая социология / Под ред. М.М. Вышегородцева. – М.: КНОРУС, 2011.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XXXVIII / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – 328 с.

ISBN 978-5-903893-52-2

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

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Выпуск XXXVIII

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 11.03.14
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 19,06 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