



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXVIII

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

Москва
2015

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С., д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Editorial council:

Balabanov V.S., Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

Vlasov A.A., Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of Government of Moscow

Korchagin A.Yu., Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Millerman A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Mysyaeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

Editorial board:

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

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

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Ermakova E.E., PhD (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Zhuravlev G.T., Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

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

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

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

Содержание

Балабанов В. С., Чернопятков А. М.

Качество воспроизводственного процесса
в предпринимательской деятельности 8

Бреславец А. П., Золотарёв С. Н.

Концептуальные основы формирования
и развития системы потребительских обществ 17

Бугаев Ю. С.

Страховые брокеры и саморегулирование 33

Гладкова В. Е., Жариков Р. В., Жангалиева Е. С.

Организационно-экономический механизм
повышения конкурентоспособности отечественных
продовольственных товаров: региональный аспект 44

Горбачёва И. А.

Совершенствование финансового стимулирования
инвестиционной деятельности и инновационного развития
муниципальных образований 55

Журавлева Н. В., Кузовлева Н. Ф.

Содержание и функции внутреннего контроля
в целях формирования системы внутреннего контроля
страховых организаций 68

Коврижных О. Е.

Повышение эффективности взаимодействия
участников инвестиционного проекта
путем совместной деятельности 81

Коломеец И. И.

Проблемы расширения полномочий прокурора
в уголовно-процессуальной
и оперативно-розыскной деятельности 87

Котова О. В.

Анализ зарубежного опыта создания и развития
оптово-распределительных центров 95

Ладыгин К. Э.	
Портфель из торговых систем как средство диверсификации на рынке	105
Лето Л. А.	
Особенности формирования гендерной модели управления в региональном аспекте	110
Марченко С. В., Погосян В. В., Голубина Ж. И.	
Особенности долговой политики Российской Федерации	118
Мусоренков В. С.	
Слияния и поглощения страховщиков в условиях глобализации: выявление тенденций	127
Невская Н. А.	
Факторы экономического роста в среднесрочных индикативных планах	134
Никитская Е. Ф., Валишвили М. А.	
Концепции организационно-финансового обеспечения устойчивого развития территориальных образований в инновационной экономике	141
Окутин А. А.	
Инновационная среда как фактор обеспечения конкурентоспособности региона	155
Паньшин А. И.	
Освещение СМИ роли социальных и экономических факторов в управлении миграционными процессами	165
Понкратова М. Н.	
Целевые задачи аудита эффективности в структуре государственного финансового контроля	172
Решетняк Л. А., Здоровец Ю. И.	
Методологические вопросы построения системы бюджетирования на предприятии	180
Родионов А. Н.	
Создание инновационной инфраструктуры РФ на основе ГЧП	187

Рубановская А. В.	
О перспективах саморегулирования на финансовом рынке	192
Саввина Н. Е.	
Комплаенс-контроль при создании новых страховых продуктов (на примере ООО «СК «ОРАНТА»)	198
Самраилова Е. К., Шапиро С. А., Вашаломидзе Е. В.	
Концепция Достойного труда в российской экономике: социальный аспект	208
Санаев А. О.	
Формирование системы повышения квалификации работников в сфере реализации медицинского оборудования	222
Сейтумеров А. С.	
Эволюция концепций свободы перемещения финансов и капиталов в конституционном праве России	231
Соловцова М. С., Шапиро С. А.	
Использование внебюджетных образовательных программ с целью повышения стимулирования труда преподавателей высших учебных заведений	241
Фирсов С. В.	
Сущность и понятие неоиндустриализации	254
Фрумина С. В.	
Проблемы неэффективного использования бюджетных средств	262
Хамитова Г. М.	
Права и обязанности несовершеннолетних пациентов при их участии в отдельных видах медицинской деятельности	268
Хрущ М. Ю.	
Анализ эффективности инфраструктурных реформ Московской биржи в условиях негативных тенденций на финансовом рынке	276

Цыганов А. А.	
Тенденции развития страхования в России в 2013–2014 гг.	286
Чернопятов А. М.	
Совершенствование производственного потенциала предпринимательских структур	296
Шарипов Ф. Ф., Максимов Д. К.	
Источники финансирования инфраструктурных проектов	304
Широков С. С., Какатунова Т. В., Халин В. Г.	
Инновации в антикризисном управлении на региональном уровне	311
Южанин М. А., Южанина Н. С.	
Интерсубъективное влияние в современном обществе: социально-психологические аспекты	320

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки*

*Президент Российской академии предпринимательства
e-mail: rector@rusacad.ru*

Чернопяттов А. М.

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

Качество воспроизводственного процесса в предпринимательской деятельности

Данная статья посвящена исследованию воспроизводственного процесса в предпринимательской деятельности и влиянию его на инновационную активность, кадровый потенциал.

Ключевые слова: *предпринимательство, спрос, инновации, синергия, кадровый потенциал, конкуренция, рынок, капитал.*

Balabanov V. S.

*professor, Doctor of Science (Economics),
Honored worker of science*

President, Russian academy of entrepreneurship

Chernopyatov A. M.

*PhD (Economics), associate professor,
applicant of Russian academy of entrepreneurship*

Branch demand in an orientation of entrepreneurship activity

This article is devoted to research of demand in an orientation of entrepreneurship activity and influence on innovative activity, personnel potential.

Keywords: *entrepreneurship, demand, innovations, synergy, personnel potential, competition, market, capital.*

Предпринимательство — это инициативная, творческая деятельность, направленная на создание и развитие хозяйственных структур с целью удовлетворения социально-экономических потребностей и, как

следствие, получение прибыли. Поэтому при формировании программы хозяйственных структур внимание, прежде всего, необходимо уделить целеполаганию, т.е. определить, на какой продукт будет ориентироваться хозяйственная деятельность и каков спрос на этот продукт, а также что необходимо для удовлетворения этого спроса. Устойчивый и растущий спрос мало способствует активизации инновационной деятельности, побуждая предпринимателей концентрировать усилия на реализации сложившегося хозяйственного процесса, связанного с эффектом масштаба или синергией. Только в случае неопределенности спроса, выступающей фактором интенсификации конкуренции, предприятия прибегают к внедрению инноваций с целью упрочения своей конкурентоспособности. Однако подобное поведение проявляется в двух случаях: когда уровень издержек хозяйственной деятельности позволяет использовать цену в качестве барьера и когда неопределенность спроса связана с его дифференциацией. В первом случае внедрение инноваций мотивировано стремлением к приобретению конкурентных преимуществ, во втором случае выступает в качестве естественной адаптации к изменяющимся потребностям. Наиболее важно, что в обоих случаях инновационная активность обуславливается возникшими условиями для ускорения оборота капитала. Можно предположить, что при формировании условий обратным означенным будет наблюдаться диаметрально противоположная тенденция. Рыночная неопределенность при сжатии, притом сопровождающаяся снижением его дифференциации, лишает предпринимателя тех мотивов, которые побуждают к нововведениям. Кроме того, снижение скорости оборотного капитала, или временное омертвление, лишают инновационную деятельность самой экономической составляющей.

Особую роль в определенности типа хозяйственного поведения в рыночных условиях играют коммуникативные факторы, выражающиеся в частоте и четкости контактов между фирмами-конкурентами. Наиболее благоприятные условия для активного и масштабного внедрения инноваций возникают в тех хозяйственных структурах, которые характеризуются высокой степенью открытости контактов и достоверности информации. На рынках с тесным взаимодействием конкурентов характерной чертой поведения фирм является гибкое реагирование на любые нововведения конкурентов, то есть подражание, создающее эффект «инфекционного» распространения нововведений (1). В то же время чем выше интеграция фирм отрасли в мировые хозяйственные связи, тем быстрее идет процесс распространения среди них инноваций. Конечно, эти факторы могут показаться не

такими значимыми. Однако, если учесть влияние, которое оказывает на ход кругооборота – на его скорость, полноту асимметрия рыночной информации, а также агрессивное поведение контрагентов и конкурентов, то становится очевидным, что их значимость скорее недооценивается, чем переоценивается. Предприниматели, используя асимметрию информации, могут вести себя агрессивно по отношению к своим контрагентам, нарушая принятые на себя обязательства, чем способны оказывать влияние на скорость оборота капитала, вплоть до нарушения всего кругооборота.

Слабости, связанные с низким уровнем «внешней интеграции» предприятий, чаще всего проявляются в отсутствии конкурентного опыта и отсутствии тех преимуществ, которые предоставляет глобальная деятельность – географическое рассредоточение и опыт координации хозяйственной деятельности. Иными словами, для хозяйственной деятельности структур, которым присущи низкая степень прозрачности и высокая степень замкнутости, будет характерен низкий уровень инновационной активности. Соответствующим будет и тип воспроизводства.

Осуществление предпринимательского процесса вообще и инновационной деятельности в частности несет в себе значительный элемент субъектности. Существенная роль при этом отводится и опосредующим такую деятельность условиям. В этом смысле проблема воспроизводства не сводится к рассмотрению факторов, касающихся внедрения инноваций в организационную структуру предприятия. Существенное место в этом процессе призваны играть и те общественные воспроизводственные условия, которые обуславливают подобное внедрение, что полностью соответствует характеру и порядку осуществления кругооборота. Проще говоря, речь идет о той части условий индивидуального воспроизводства, которая связана с прохождением капиталом стадии подготовки производства и лежит в плоскости формируемых общественным воспроизводством факторов. Имея отношение к общим условиям осуществления кругооборота, они носят общеэкономический характер.

Инновации редко носят целостный характер и чаще всего внедряются в виде отдельных блоков в уже существующие технологические процессы. В силу этого степень стандартизации технических и других требований оказывает самое непосредственное влияние на скорость распространения нововведений, а значит, и тип воспроизводственного процесса. Столь же существенное значение имеет и уровень отраслевых расходов на научные исследования и разработки. Причем прак-

тические исследования дают основания считать, что их максимальная эффективность обеспечивается при значительных уровнях концентрации, что в общем-то и понятно, учитывая высокую капиталоемкость современных НИОКР. Чем выше расходы фирм-изготовителей на новые разработки, тем больше их усилия по продвижению к потребителям, тем выше скорость распространения инноваций. Самым тесным образом с этим связана маркетинговая деятельность поставщиков, притом не ограничивающаяся обычными мерами продвижения продукта, а предполагающая подключение потребителей еще на стадии его разработки и их сопровождение в процессе внедрения инноваций. В свою очередь, подобное взаимодействие возможно только при наличии развитой рыночной инфраструктуры, которая будет обеспечивать в самых разнообразных формах (хеджирование, коммуникации, финансовая поддержка) поддержку всему процессу внедрения. Все это как нельзя лучше иллюстрирует зависимость типа воспроизводства от типа организации. Рынки, представленные в виде сетевой организации, изначально будут характеризоваться более высокой степенью координации деятельности и в первую очередь в воспроизводственном процессе. Переплетение кругооборотов капиталов здесь будет наиболее тесным, а следовательно, и препятствий на пути внедрения инноваций — меньше, что уже само по себе обеспечит кумулятивный эффект в их распространении. Таким образом, сами общественные условия определяют тип воспроизводства как закономерный.

Следующий аспект, к которому необходимо обратиться, — это внутренние условия предпринимательской деятельности. Содержательно представляющие совершенно другой набор факторов, это условия выполняют ту же функциональную роль — обуславливают восприимчивость к инновациям. Здесь особенность заключается в том, что инновационная восприимчивость является не следствием внешних воздействий, а результатом проявления специфических свойств самой хозяйствующей организации. Другими словами, рыночные условия формируют мотивационную составляющую для применения инноваций, внутренние же условия определяют алгоритм их внедрения в том смысле, что нововведения могут восприниматься как непреложная часть рутинной деятельности или как вынужденная необходимость, нарушающая естественный ход производственного процесса. При этом с учетом влияния на внутренние условия специфики присущих хозяйственной организации черт акцент делается на тех факторах, которые действуют в рамках стадии производства (...П...). Поскольку главной

задачей данной стадии является обеспечение эффективного потребления производственных факторов, то легко представить ту роль, которую играет восприимчивость организации к инновациям в укреплении конкурентных преимуществ, формирующихся по большей части именно на производственной стадии.

В содержательном плане проблема влияния внутренних условий на активизацию предпринимательской функции сводится к вопросу о способности организации к собственной трансформации. В этом отношении наиболее существенный аспект анализа заключается в выявлении влияния на инновационную активность таких факторов, как кадровый потенциал предприятия, форма корпоративного управления и организационная культура, представляющая собой систему ценностей, выработанных коллективом сотрудников в процессе длительного взаимодействия и накопленного опыта.

Кадровый потенциал предприятия, выражающийся в квалификации работников, прежде всего управленческого звена, может служить как источником повышения инновационной восприимчивости, так и причиной организационного консерватизма. Для специалистов, обладающих высоким уровнем профессиональной подготовки, отвечающей требованиям времени, осуществление инновационной деятельности воспринимается в качестве одного из императивов реализации своего статуса и ассоциируется с необходимостью выполнения рутинных функций. Напротив, в том случае, когда кадровому аппарату предприятия присущи профессиональные ограничения уровня и качества, он сам по себе становится источником организационного консерватизма, всячески противясь внедрению инноваций. Такие ограничения могут быть преодолены посредством замещения и переподготовки кадров, но это потребует затрат средств и времени.

Самым тесным образом к рассмотренной проблеме примыкает вопрос об организационной культуре. Накопленный организацией исторический опыт часто выступает в качестве определяющего фактора при принятии решений. Если управляющие группы обладают негативным в отношении инноваций опытом прошлых периодов, то для них сохранение существующего положения представляется наименее рискованным выбором. При этом определяющим в поведении будет применение сформировавшихся прежде стереотипов управления производственным процессом.

В конечном счете особенности кадрового потенциала предприятия и особенности его организационной культуры найдут свое суб-

лимированное выражение в форме корпоративного управления и контроля. Данный тезис не противоречит отмеченной ранее зависимости между формой корпоративного управления и контроля, с одной стороны, и уровнем технологического процесса производства, с другой. Дело лишь в том, что на данном этапе анализа кадровый аппарат и организационная культура предприятия рассматриваются как готовые продукты технологического процесса производства.

Говоря о связи рассмотренных условий с прохождением капиталом производственной связи, необходимо отметить следующее. Движение индивидуального капитала представляет собой хотя и обособленную, но органическую часть того переплетения кругооборотов, которое представляется в виде внутриотраслевого взаимодействия. И хотя само это взаимодействие проявляется уже вне стадии производства, а в сфере обращения в форме производственной конкуренции, в сущности, оно является продолжением соревнования в производительном потреблении факторов производства, выражаемого теперь в виде оценки эффективности потребленного на стадии производства капитала. Если внутренние условия индивидуального капитала таковы, что не обеспечивают необходимой степени восприимчивости к инновациям, это автоматически обернется снижением конкурентных преимуществ в части возмещения авансированной и создания добавленной стоимости, а следовательно, замедлением оборота капитала. Обусловленные низкой производительностью использования факторов производства потери снижают предпринимательский потенциал на стадии подготовки нового процесса производства, что еще больше усугубит ранее накопленные недостатки. По сути, это будет означать деградацию воспроизводственного процесса.

Делая выводы по результатам анализа условий реализации предпринимательского типа индивидуального воспроизводства, необходимо отметить следующее:

1. Процесс воспроизводства, который будет выражаться в восприимчивости к инновациям, обуславливается условиями осуществления кругооборота. Условия, в свою очередь, опосредуют прохождение каждой отдельной его стадии.
2. Восприимчивость к инновациям становится тем выше, чем шире возможности ускорения оборота капитала посредством нововведений и чем более развитой является рыночная инфраструктура.
3. Инновационная активность определяется, прежде всего, размером доходов, получаемых в результате нововведений, а возможно, и потерь, которые последуют в случае отказа от инноваций.

4. Восприимчивость к инновациям зависит также от особенностей отраслевых структурных факторов и будет тем выше, чем более дифференцированным является отраслевой спрос и чем более конкуренция тяготеет к средней степени интенсивности.

5. На предприятиях, обладающих высокопрофессиональными кадрами, инновационная активность всегда будет выше, по сравнению с предприятиями, где кадры низкопрофессиональны и тяготеют, естественно, к тихому саботажу новаций и инноваций.

6. Делегирование полномочий является основой для своеобразного повышения квалификации нижестоящими специалистами и повышения уровня их креативности, способом использования их квалификации и опыта.

7. Организационная культура и корпоративная этика, опирающаяся на систему ценностей предприятия, представляет собой нечто нематериальное, а это, в свою очередь, дает возможность сократить расходы в инновационных условиях.

8. Демократизация производства еще один из постулатов, помогающих предпринимателю осуществлять инновационные процессы.

В данном случае нельзя не обратить внимание на то обстоятельство, что приведенные выше критерии влияния тех или иных факторов на определение типа воспроизводства выводятся на основе анализа, где каждый из факторов рассматривался изолированно и в статичном состоянии. В действительности все эти факторы взаимодействуют, а между ними и результатами их влияния существует обратная связь. Поэтому рассматриваемый в динамике процесс обусловленности воспроизводства институциональными условиями представляется в виде более усложненной взаимосвязи (см. рис. 1).

Так, рыночные и отраслевые факторы, взаимодействуя между собой, формируют внешние условия воспроизводства, которые проявляются в виде среды, создающей мотивационную составляющую для восприятия новаций. Реальное внедрение инноваций — это результат действия внутренних факторов предприятия как его способности адекватно реагировать на происходящее в рыночном окружении изменения. Таким образом, инновационная активность представляется в виде функций двух переменных: внешних и внутренних условий и степени их реакции на любые изменения. От того, какова будет реакция, и будет зависеть инновационная активность.

Оценивая роль рассмотренных условий в определении типа воспроизводственного процесса, необходимо высказать два соображения.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ				
НОВАЦИИ		ИННОВАЦИИ		
ТИП ВОСПРОИЗВОДСТВА				
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ		РЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ		
ВНУТРЕННИЕ УСЛОВИЯ				
Тип организационной структуры		Форма организационной культуры		Профессиональная подготовка персонала
ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ				
РЫНОЧНЫЕ ФАКТОРЫ				
Расходы на НИОКР	Динамика экономического роста	Уровень вертикальной координации	Конкурентность рынков и факторов производства	Развитие рыночной инфраструктуры
ОТРАСЛЕВЫЕ ФАКТОРЫ				
Тип коммуникаций	Особенности отраслевого спроса	Степень однородности отрасли	Интенсивность конкуренции	

Рис. 1. Институциональные условия и тип воспроизводственного процесса (2)

Одно из них состоит в том, что осуществление воспроизводственного процесса в предпринимательской деятельности – это процесс преодоления противодействующих непрерывности оборота капитала препятствий. Второе заключается в том, что в изменяющихся рыночных условиях обеспечение непрерывности оборота капитала предполагает проведение самой активной инвестиционной деятельности. Инвестиции, принесенные в производство, ведут к повышению качественного уровня, в развитие кадров – эффективность использования ресурсов, сбыт – рациональная загрузка производственных мощностей. Главным становится то, что происходит накопление преимуществ, что, в свою очередь, создает условия для благоприятного движения капитала, его скорости и непрерывности.

Составной частью процесса производства и предпосылкой устойчивого, долговременного экономического роста выступает воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека. Как ни богата природа, ее кладовые небеспредельны. Для непрерывного возобновления производства как в данное время, так и в будущем необходимо постоянно воспроизводить природные ресурсы: восстанавливать плодородие почвы и лесных массивов, поддерживать чистоту водного и воздушного бассейнов. Особенно важно бережное использование невозпроизводимых ресурсов (запасов нефти, газа, руд) и их замещение на основе НТП альтернативными источниками. Посто-

янное возобновление рабочей силы и средств производства, а также природных ресурсов означает воспроизводство производительных сил. Вместе с ними воспроизводятся и соответствующие производственные отношения между людьми как социально-экономические формы производства. Так создается благосостояние, а это не только вопрос инвестиций капитала.

Используемые источники

1. March J. Footnotes to Organizational Change // Administrative science quarterly. – 1981 Dec. – № 4.
2. Чернопятов А.М. Трансформация институциональных условий и их влияние на предпринимательскую деятельность: монография / А.М. Чернопятов. – М.: Изд-во РАГС, 2011. – 248 с.

Бреславец А. П.

*Белгородский государственный
аграрный университет им. В.Я. Горина
e-mail: a.breslavetz@yandex.ru*

Золотарёв С. Н.

*Белгородский государственный
аграрный университет им. В.Я. Горина
e-mail: s.zolotarev@mail.ru*

Концептуальные основы формирования и развития системы потребительских обществ

В статье рассматриваются цель, задачи, особенности, значение, необходимость создания потребительских обществ, а также союзов потребительских обществ. Рассмотрены принципы функционирования и особенности системы потребительских обществ.

Ключевые слова: *кооперация, потребительский кооператив, потребительское общество, союз потребительских обществ.*

Breslavets A. P.

*Belgorod state agricultural university
of V.Ya. Gorin, Belgorod*

Zolotaryov S. N.

*Belgorod state agricultural university
of V.Ya. Gorin, Belgorod*

Conceptual fundamentals of formation and development of consumer societies

The article discusses the purpose, objectives, features, value the need to create consumer societies, and the Union of Consumer Societies. The principles of operation and characteristics of the consumer society.

Keywords: *cooperation, consumer cooperative, consumer society, Union of Consumer Societies.*

Потребительское общество, Законом № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах)», определяется в качестве разновидности потребительского кооператива в виде

добровольного объединения граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов. Согласно ст. 116 ГК РФ потребительский кооператив, по своей сути, представляет собой добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов [1].

Система потребительских обществ и их союзов разных уровней, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов образует потребительскую кооперацию как формат объединения. Важно отметить, что основными задачами потребительской кооперации в Российской Федерации являются:

- создание и развитие предприятий торговли с целью обеспечения товарами членов потребительских обществ;
- покупка у граждан и у юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств с последующей их переработкой и реализацией;
- производство продовольственных продуктов и непродовольственных товаров с дальнейшей их продажей через предприятия розничной торговли;
- оказание производственных и бытовых услуг членам потребительских обществ;
- пропаганда кооперативных идей, которые основаны на международных принципах кооперации, доведение их до каждого пайщика, также через средства массовой информации.

Наряду с этим, как видно из определения потребительского общества и задач потребительской кооперации, потребительские общества можно отнести больше к производственным кооперативам, чем к потребительским, так как они удовлетворяют потребности не столько своих членов, сколько других граждан.

Членов потребительских обществ называют пайщиками. Следует отметить, что в отличие от производственных кооперативов, в потребительских кооперативах пайщики не связаны обязательным личным трудовым участием.

Необходимо выделить основные задачи потребительского общества:

- закупка у граждан и юридических лиц продукции сельского хозяйства и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов,

- лекарственного сырья с последующей их переработкой и реализацией;
- производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей реализацией через организации розничной торговли;
- оказание членам обществ производственных и бытовых услуг.

Несмотря на свое название, по сути, потребительское общество представляет собой специфическую форму даже не потребительского, а производственного кооператива, особенности правового статуса которого связаны с предметом и целями его деятельности.

Потребительские общества возможно классифицировать по видам, исходя из территориального, социального или профессионального состава участников. Потребительское общество обладает следующими характерными чертами:

- потребительское общество является коллективной организацией, объединяющей физических и юридических лиц на основе добровольного членства;
- первоначальный капитал потребительского общества создается путем объединения имущественных паевых взносов его членами, поэтому членов потребительского общества называют пайщиками;
- потребительское общество осуществляет совместную торговую, заготовительную, производственную и другую деятельность;
- цель потребительского общества показывает его социальную миссию в виде удовлетворения материальных и других потребностей своих членов.

Несмотря на то, что потребительский кооператив законодательно отнесен к некоммерческим организациям, он занимает промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями. Ему характерен перечень признаков, свойственных коммерческим организациям. Во-первых, потребительские кооперативы вправе распределять полученную от предпринимательской деятельности прибыль между своими членами, в том числе учредителями. Во-вторых, основная цель их деятельности носит узкий характер, то есть деятельность осуществляется в интересах членов данной структуры.

Необходимо отметить то, что данное выше определение потребительского кооператива является универсальным, то есть применимым ко всем видам потребительских кооперативов. Между тем существуют различные виды потребительских кооперативов, каждый из которых обладает своими определенными особенностями.

Чтобы учесть особенности различных видов потребительских кооперативов, их деятельность в качестве правовой основы базируется на Законе о некоммерческих организациях, а также разделе V Жилищного кодекса РФ, Законе РФ от 19 июня 1992 года № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», Федеральных законах от 15 апреля 1998 года № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан», от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», от 8 декабря 1995 года № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», от 18 июля 2009 года № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

Согласно Закону № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах)», в названиях сельскохозяйственных, а также иных специализированных потребительских кооперативов, например жилищно-строительных, кредитных и других, использовать в их названиях словосочетание «потребительское общество» не допускается.

Потребительское общество создается и функционирует на основе следующих принципов:

- добровольность вступления в потребительское общество и выхода из него;
- обязательность уплаты вступительного и паевого взносов;
- демократичность управления потребительским обществом (один пайщик — один голос, обязательная подотчетность общему собранию потребительского общества других органов управления, органов контроля, свободное участие пайщика в выборных органах потребительского общества);
- взаимопомощь и обеспечение пайщикам, которые участвуют в хозяйственной или другой деятельности потребительского общества, экономической выгоды;
- ограничение размера кооперативной выплаты;
- доступность информации о деятельности потребительского общества для всех пайщиков;
- наиболее широкое привлечение женщин для участия в органах управления и органах контроля;
- забота о повышении культурного уровня пайщиков.

Раскрывая особенности каждого из правил отметим, что принцип добровольности вступления в потребительское общество и выхода из него следует из самого определения потребительского общества, которое закреплено в 1 статье Закона. Потребительское общество

является добровольным объединением граждан и (или) юридических лиц, созданное, обычно, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и другой деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов.

Принцип обязательности уплаты вступительного и паевого взноса следует из ч. 2 ст. 10 Закона о потребительской кооперации, в соответствии с которой вступающий в потребительское общество признается пайщиком с момента принятия решения советом потребительского общества и уплаты вступительного взноса, а также паевого взноса или его части, которые установлены уставом потребительского общества. Лица, принятые в потребительское общество и внесшие вступительный и паевой взносы, получают документ, который удостоверяет их членство. В соответствии со ст. 13 Закона о потребительской кооперации членство в потребительском обществе прекращается в следующих случаях:

- при добровольном выходе пайщика;
- в случае исключения пайщика;
- при ликвидации юридического лица, которое является пайщиком;
- смерть гражданина-пайщика;
- при ликвидации потребительского общества.

Что касается принципа демократичности управления потребительским обществом, то он нашел свое выражение в других положениях закона и устава потребительского общества. Наивысшим органом потребительского общества является общее собрание потребительского общества, которое проводится в форме общего собрания пайщиков потребительского общества, либо в форме общего собрания уполномоченных потребительского общества. Следует отметить, что один пайщик имеет при голосовании один голос, а это дает всем пайщикам равную возможность влиять на деятельность общества и определять основные направления деятельности. Обязательная подотчетность общему собранию потребительского общества других органов управления, органов контроля, свободное участие пайщика в выборных органах потребительского общества также является проявлением демократичности данной модели.

Устав является единственным учредительным документом потребительского общества. В процессе формирования потребительского общества, согласно п. 2 ст. 116 ГК РФ устав потребительского обще-

ства должен содержать наименование юридического лица, место его нахождения, порядок управления деятельностью юридического лица, размер паевых взносов членов общества, сведения о составе и порядке внесения паевых взносов членами общества, об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов, о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, о порядке покрытия членами потребительского общества понесенных ими убытков. Кроме этого нужно указать особенности формирования руководящего органа – правления потребительского общества, так как правление во главе с председателем не избирают, а назначают советом потребительского общества.

Потребительские общества и их союзы в соответствии с законодательством РФ о труде самостоятельно нанимают работников и устанавливают условия и размеры оплаты труда. Дисциплинарные взыскания на председателей советов потребительских обществ и их союзов могут налагаться только органами, которые избрали этих председателей.

Должностных лиц, нарушающих права пайщиков, Закон о потребительской кооперации, устав, наносящих ущерб потребительской кооперации, злоупотребляющих полномочиями, а также препятствующих проведению проверок организаций потребительской кооперации, могут отстранить от должности с приостановкой выплаты им заработной платы, советами союзов, членом которых является данное потребительское общество, по представлению правлений союзов. В этих случаях совет союза, который принял решение об отстранении от должности определенного должностного лица обязан в течение 30 дней со дня принятия такого решения созвать и провести общее собрание потребительского общества или общее собрание представителей потребительских обществ союза.

Принцип взаимопомощи и обеспечения получения экономической выгоды пайщикам, которые участвуют в хозяйственной или иной деятельности потребительского общества, вытекает из задач потребительской кооперации.

Принцип ограничения размера кооперативных выплат выражается в размере кооперативных выплат, которые определяются общим собранием потребительского общества, и не должны быть более 20 процентов от доходов потребительского общества. В соответствии с этим, такие ограничения позволят потребительскому обществу для дальнейшего развития накопить средства и увеличить свое имущество.

Принцип доступности информации для всех пайщиков о деятельности потребительского общества определяет, что помимо других прав пайщиков потребительского общества у них есть право получить информацию от органов управления и органов контроля потребительского общества об их деятельности. Этот принцип осуществляется в проведении обязательных ежегодных собраний пайщиков, на которых органы управления отчитываются о своей деятельности. Каждый пайщик имеет право присутствовать на заседаниях совета потребительского общества, ознакомиться с протоколами заседаний совета, общих собраний, делать с них копии и осуществлять соответствующие запросы.

Помимо этого необходимо сказать, что принцип наиболее широкого привлечения женщин для участия в органах управления и органах контроля и принцип заботы о повышении культурного уровня пайщиков в настоящее время утратили свою актуальность. В период их формулирования и внесения в закон о потребительских кооперативах данные принципы провозглашали отсутствие дискриминации по половому признаку в потребительском обществе и развитие правовой культуры.

В процессе формирования и развития системы потребительских обществ происходит их объединение в форме союза, который закреплен статьей 122 ГК РФ в качестве одной из двух основных форм объединений юридических лиц, ассоциации и союза. Кроме этого, закон о потребительской кооперации, определяет только одну возможную форму для создания и развития системы потребительских обществ — это союз потребительских обществ.

Данный факт связан с тем, что для ассоциации доминирующим признаком является однотипный состав участников, а для союза — общность целей объединения. В результате общность целей участников союза может быть связана, в частности, с интересами конкретного региона, развитием определенной сферы деятельности потребительских обществ.

В соответствии с этим, союз потребительских обществ в процессе формирования и развития их системы формируется с целью координации их хозяйственной деятельности, а также представления и защиты интересов участников данного объединения. Союз потребительских обществ формируется в интересах их членов с целью осуществления управленческих, а не предпринимательских функций.

В процессе развития системы потребительских обществ союзы не являются органами, которые стоят выше по отношению к образу-

ющим их потребительским обществам, тем не менее, функция координации предпринимательской деятельности данных обществ предполагает управленческое воздействие на них со стороны союза как органа, которому они соответствующие полномочия добровольно делегировали.

Так как любое управление нельзя осуществить без соблюдения принципа обязательности управленческих решений, то этот принцип желательно зафиксировать в учредительных документах союза, планируя и осуществляя мероприятия, которые направлены на развитие системы потребительских обществ. Союз потребительских обществ, как и сами потребительские общества, является некоммерческой организацией, и он не вправе осуществлять деятельность, которая будет напрямую направлена на извлечение прибыли, в качестве основного вида деятельности. Можно сделать вывод, что финансирование деятельности союзов потребительских обществ, которое связано с реализацией делегированных им полномочий осуществляется в основном их участниками.

В процессе развития системы потребительских обществ путем создания союза объектами финансирования будут являться традиционные расходы на содержание управленческого аппарата — аренда помещений, зарплата, премии, покупка оргтехники, финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

То есть, при создании союза потребительских обществ его участники могут спланировать главные направления расходования своих средств на содержание аппарата. На этой основе в дальнейшем составляют перспективные и текущие сметы расходов союза потребительских обществ, а также определяют пределы участия каждого субъекта в финансировании его деятельности. Общая последовательность создания структуры управления союзом потребительских обществ представлена на рисунке 1.

При реализации первого этапа на разработку концепции объекта системы управления непосредственное воздействие оказывает окружающая, внешняя среда прямого и косвенного воздействия: экономика, политика, право, социально-культурные факторы, технология, государственные и краевые органы власти, а также рынок труда [4].

Второй этап разработки позволяет на основании моделирования учесть показатели, влияющие на степень функционирования организационной структуры управления региональным союзом потребительских обществ.



Рисунок 1. Схема разработки организационной структуры управления союзом потребительских обществ

Третий этап позволит более полно выявить новые цели и функции, и модификацию содержания в сохранившихся для создаваемой системы управления элементах. В процессе формирования групп целей, в форме дерева целей создаваемой системы необходимо провести анализ целей и соответствующих им функций, их взаимной увязки и балансировки, также с помощью метода сбалансированных показателей.

На четвертом этапе происходит формирование вариантов организационной структуры системы управления союза потребительских обществ под влиянием результатов выполнения третьего этапа, дающего для анализа дерево целей и функций, которое является основанием для формирования организационной структуры создаваемой системы управления союзом потребительских обществ.

На пятом этапе процесса разработки осуществляется анализ и информационная оценка вариантов организационных структур системы управления союза. В результате этого, на основании критериев, которые отражают специфику деятельности потребительских обществ, производится окончательный выбор структуры управления данной структуры.

В процессе формирования нового состава участников союза потребительских обществ, либо расширения его существующего состава, в ходе развития системы потребительских обществ, вступлении в союз у потребительских обществ как у участников союза не меняется объем гражданской правоспособности и не утрачиваются присущие им признаки юридического лица. В соответствии с этим, при формировании союза потребительских обществ все полномочия участников союза, которые предусмотрены в их учредительных документах, сохраняют свою силу.

Так как союз потребительских обществ приобретает статус юридического лица после его регистрации, на него распространяются общие правила об ответственности юридических лиц, а члены союза по его обязательствам несут ответственность. В данном случае основным должником является союз, а лицами, которые несут ответственность дополнительно к его ответственности являются члены союза.

Союз потребительских обществ как структурное развитие системы потребительских обществ будет представлять объединение юридических лиц, которое основывается на членстве их участников. Данное объединение, помимо того, что является самостоятельным юридическим лицом, также как и отдельные потребительские общества, преследует некоммерческие цели, представленные в форме координации деятельности участников и представления и защиты их общих, в том числе имущественных, интересов, будучи некоммерческой организацией. Союз создается на добровольной основе, поэтому члены союза потребительских обществ полностью сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Следует отметить, что Закон о потребительской кооперации не предусматривает минимального количества членов союза потребительских обществ, передавая решение данного вопроса на усмотрение учредителей. В соответствии с этим, одно и то же потребительское общество может одновременно являться членом нескольких союзов, в том числе однородных по направлению деятельности, при этом оставаясь полностью самостоятельным. Так как обычно при создании союза принимают участие два или более потребительских об-

ществ, основанием для создания союза является договор между его участниками.

В настоящее время, современная система потребительских обществ, которая объединена в союзы состоит из трех различных уровней: районного, который представлен союзами районных потребительских обществ и их пайщиками, второго — областного, краевого уровня в форме краевых союзов потребительских обществ и третьего — федерального уровня, который представлен центральным союзом потребительских обществ России, Центросоюзом России.

В соответствии с принципами организации объединений потребительских обществ Центральный союз потребительских обществ Российской Федерации представляет добровольное объединение потребительских обществ и является некоммерческой организацией. Общее собрание представителей потребительских обществ Российской Федерации — членов Центросоюза является высшим органом Центросоюза. Собрание созывается по мере необходимости, но не реже чем один раз в год. Председателя совета и его членов избирают на пять лет на общем собрании представителей. Правление, во главе с председателем Правления, является исполнительным органом Центросоюза. Члены Правления Центросоюза и председатель Правления назначаются Советом Центросоюза. Ревизионная комиссия является органом контроля, ее члены избираются на пять лет на общем Собрании представителей потребительских обществ.

Что касается государственного регулирования процессов формирования и развития системы потребительских обществ, то государственные органы и органы местного самоуправления не имеют права прямого вмешательства в хозяйственную, финансовую и иную деятельность потребительских обществ и их союзов, кроме случаев, которые предусмотрены законами Российской Федерации. Взаимоотношения потребительских обществ, их союзов и соответствующих органов исполнительной власти должны определяться соответствующими соглашениями, неотъемлемой частью которых является перечень организаций потребительской кооперации.

В качестве основы для развития системы потребительских обществ, а также для построения взаимоотношения потребительских обществ и их союзов различных уровней с государством в настоящее время применяют Постановление Правительства Российской Федерации № 24 от 24 января 1994 года «Вопросы потребительской кооперации Российской Федерации» [2].

В соответствии с данным Постановлением, ежегодно оформляемые соглашения являются основной формой сотрудничества кооперативных организаций с органами местного самоуправления. В них предусмотрены обязательства организаций потребительской кооперации снабжать продуктами питания первой необходимости жителей отдаленных населенных пунктов, в отдельных случаях вводится регламентация уровня цен на хлеб и другие первоочередные продукты питания. Помимо этого, потребительским обществам и их союзам местная администрация предоставляет льготы по отдельным налогам или полностью освобождает их от местных налогов, а также возмещает за счет местного бюджета часть транспортных расходов по доставке товаров [5].

В отдельных регионах Российской Федерации в настоящее время для потребительских обществ действуют различные налоговые льготы, которые включают в себя: освобождение от уплаты налога на прибыль, освобождение от уплаты налога на имущество в пределах суммы, зачисляемой в бюджет данного региона, освобождение от уплаты налога на приобретение автотранспортных средств, снижение ставки налога на пользователей автомобильных дорог, а также снижение тарифов на электроэнергию.

При изучении обеспечения эффективности развития системы потребительских обществ, нужно учитывать то, что соглашения потребительских обществ с администрацией региона не всегда укрепляют финансовое положение потребительских кооперативов или их союзов. Соответственно, в тех ситуациях, когда данные соглашения с местными органами самоуправления являются не выгодными потребителю обществам, то от них необходимо отказываться.

В настоящее время значительно повышается интерес государственных структур и бизнеса к сотрудничеству с потребительскими обществами. В России все еще не принята при реализации различного рода программ международная практика партнерства властей разного уровня и потребительской кооперации.

Тем не менее, в современном законодательстве для органов государственной власти и органов местного самоуправления закреплена возможность оказания организациям потребительской кооперации экономической поддержки, которая может быть выражена в предоставлении в соответствии с законодательством льгот по уплате налогов, таможенных и иных сборов и платежей; предоставление иных льгот, в том числе полное или частичное освобождение от платы за пользование государственным и муниципальным имуществом; раз-

мещение на конкурсной основе государственных и муниципальных заказов.

В качестве концептуальной основы дальнейшего развития системы потребительских обществ мы предлагаем рассматривать Концепцию развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года. В соответствии с Концепцией развития потребительской кооперации в Российской Федерации до 2015 года формулируются приоритетные направления деятельности данных организаций с целью обеспечения стабильного поступательного развития системы потребительской кооперации, расширения и интенсификации их деятельности, а также приобретения влияния на социально ориентированном рынке продовольственных и непродовольственных товаров, повышения авторитета и участия в решении социально-экономических проблем и обеспечения безопасности страны в области продовольственного обеспечения.

В основе развития системы потребительских обществ, в соответствии с Концепцией развития, стоит удовлетворение интересов основных вовлеченных групп:

- потребителей товаров и услуг, в качестве основы экономического развития,
- работников потребительской кооперации, в роли движущей силы системы потребительской кооперации,
- пайщиков, как социальной основы потребительской кооперации.

При формировании новых потребительских обществ и развитии системы существующих потребительских обществ необходимо учитывать интересы потребителей товаров и услуг потребительской кооперации, которые проявляются в получении доступных и качественных товаров и услуг. В сферу интересов существующих и потенциальных пайщиков потребительских обществ входит доступность товаров и услуг потребительской кооперации на льготных условиях, целесообразность инвестиций средств в развитие потребительской кооперации.

В настоящее время препятствия на пути развития системы потребительской кооперации в основном имеют комплексный, системный характер, а это усложняет их устранение или снижение их влияния. Недостаточность внимания к интересам потребительских обществ, с одной стороны, и уверенность в потенциале эффективного самостоятельного существования потребительских обществ вне единой системы – с другой стороны, способствуют возникновению и усилению дезинтеграционных процессов. В результате чего утрачиваются экономические, транспортные, финансовые, информацион-

ные связи. Данные дезинтеграционные процессы могут привести к исчезновению потребительской кооперации как единой системы и одного из наиболее важных элементов социально-экономического механизма России.

В соответствии с выявленными системными противоречиями и проблемами развития системы потребительских обществ обозначены задачи построения новой системы управления в потребительской кооперации, которые базируются в основном на организации эффективного государственно-кооперативного партнерства. В области государственно-кооперативного партнерства планируется выполнять постоянный мониторинг на всех уровнях проблем потребительских обществ и их союзов, которые требуют решения путем взаимодействия с органами государственной власти и местного самоуправления. Мониторинг можно осуществлять в ходе процессов взаимодействия с органами государственной власти и местного самоуправления по продвижению законных интересов и проработке нормативно-правовой базы для функционирования системы потребительской кооперации.

Также следует отметить, что для обеспечения развития системы потребительских обществ на основании государственно-кооперативного партнерства важной составляющей должен являться постоянный мониторинг потребностей органов государственной власти и местного самоуправления по снабжению территорий продовольственными и непродовольственными товарами, и по организации закупок товаров и услуг для потребностей государства. Нужно в полной мере обеспечить удовлетворение данных потребностей за счет возможностей потребительских обществ, повысить уровень участия потребительских обществ в конкурсах и выполнениях государственных и муниципальных заказов.

С целью повышения интеграции системы потребительской кооперации в процессы реализации приоритетных национальных проектов и государственных программ развития села, агропромышленного комплекса, занятости населения, жилищного обеспечения, образования следует обеспечить реализацию предусмотренных законодательством мер государственной поддержки данных организаций.

Обеспечение кооперативно-частного партнерства можно назвать одной из перспективных основ для процессов формирования и развития системы потребительских обществ.

В настоящее время для этого следует создать механизмы защиты организаций потребкооперации при взаимодействии с другими орга-

низациями, особенно при привлечении кредитов и займов, при взаимодействии с частными инвесторами. Также нужно разработать методическое и методологическое обеспечение безопасного участия организаций потребительской кооперации при взаимодействии с другими организациями и физическими лицами.

Помимо этого, на основании кооперативно-частного партнерства довольно перспективным направлением развития системы потребительских обществ при реализации крупномасштабных бизнес-проектов выглядит создание совместных организаций, которые обеспечивают защиту интересов организаций потребительской кооперации.

В результате проведенного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время потребительская кооперация как совокупность потребительских обществ и кооперативов различной направленности представляет собой многоотраслевую социально-экономическую систему, основная цель функционирования которой состоит в удовлетворении личных, экономических, социальных и других потребностей своих членов в товарах, услугах, и кроме этого в обслуживании экономических интересов объединившихся в ней товаропроизводителей и достижение определенных выгод для ее участников. Одной из важных особенностей деятельности потребительской кооперации является комбинация хозяйственных и социальных функций.

2. Потребительские общества, являясь одной из разновидностей потребительских кооперативов, имеют свои отличительные принципы: добровольность вступления в потребительское общество и выход из него, обязательность уплаты вступительного и паевого взносов, демократичность управления потребительским обществом, взаимопомощь и обеспечение пайщиков, которые участвуют в деятельности потребительского общества, экономическую выгоду, ограничение размера кооперативной выплаты, доступность информации о деятельности потребительского общества. Словосочетание «Потребительское общество» не допускается для применения в названиях специализированных кооперативов.

3. В основу системы развития потребительских обществ должны быть положены современные принципы деятельности, которые включают: экономически грамотное руководство, накопление собственных оборотных средств, организацию контроля за расходованием средств и сохранностью материальной базы, выход на прямые связи с производителями, без посредников, изучение рынка товаров, конку-

рентов, сохранение и развитие всех существующих отраслей деятельности потребительских обществ, повышение качества обслуживания, а также постоянная работа с кадрами предприятий, входящих в потребительское общество.

4. Формирование и развитие системы потребительских обществ довольно тесно связано с формой их объединения, а именно – союзами потребительских обществ. Вступая в союз потребительское общество сохраняет в полном объеме свои права и полномочия как юридическое лицо, и в соответствии с действующим законодательством может состоять в нескольких различных союзах обществ одновременно. Это позволяет улучшить реализацию интересов потребительских обществ.

5. Направления развития системы потребительских обществ и союзов включают в себя разные формы кооперации организаций с органами местного самоуправления, в результате которой формируются и подписываются ежегодные соглашения. В целях преодоления имеющихся трудностей на пути развития системы потребительских обществ предлагается использование различных форм государственно-кооперативного и кооперативно-частного партнерств

Используемые источники

1. Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации» от 19 июня 1992 г. № 3085-1 (в ред. 02.07.2013) // Правовая система «Гарант».
2. Вопросы потребительской кооперации Российской Федерации: Постановление Правительства РФ 24.01.1994 г. № 24 (ред. от 20.02.2002) // Правовая система «Гарант».
3. Возный А.М. Проектирование эффективной организационной структуры управления стоимостью портфеля проектов судостроительного предприятия/ А.М. Ввозный, К.В. Кошкин, А.Н. Шамрай, Т.А. Фарионова // Управление проектами и развитие производства, 2010 – № 2 (34) – С. 5–13.
4. Безгина О.А. Становление потребительской кооперации в пореформенной России // известия ПгПу им.В.Г. Белинского. – 2012. – № 27. – С. 485–487.
5. Ильина Л.И. Роль конкурентоспособности в повышении эффективности социально-экономической деятельности потребительской кооперации // Социально-экономические проблемы Севера: матер. I Северн, соц.-эколог. конгр. – Сыктывкар: КРАГСиУ, 2006. – 262 с.

Бугаев Ю. С.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Страховое дело», профессор*

*Председатель Совета Ассоциации профессиональных
страховых брокеров
e-mail: stepan1446@mail.ru*

Страховые брокеры и саморегулирование

Рассмотрены общие требования к саморегулируемым организациям на финансовом рынке, цели их создания, планы Ассоциации профессиональных страховых брокеров по приобретению статуса СРО. Описан опыт работы в качестве профессионального объединения страховых брокеров в контексте изменения страхового законодательства на протяжении тринадцатилетнего периода. Проанализированы современные проблемы страховых брокеров как субъектов страхового дела. Изучена эффективность деятельности СРО страховых брокеров в рамках нового законодательства: проблемы и возможности. Определено место страховых брокеров в модели страхового рынка, предусматривающей создание национальной перестраховочной компании.

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

Bugaev Yu. S.

*PhD (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation,
professor of chair «Insurance business»*

Chairman of the Association of Professional Insurance Brokers

Insurance brokers and self-regulation

Considered general requirements for self-regulated organizations on financial market, aims of their establishment, Association of Professional Insurance Brokers' plans of obtaining SRO status. Described the experience of functioning as a professional association in the context of legislative changes during thirteen-year period. Analyzed today's issues on insurance brokers as insurance market players. Studied the efficiency of insurance brokers' SRO in the framework of updated legislation: problems and opportunities. Determined a place insurance brokers will have in a model of insurance market with national reinsurance company established.

Keywords: Insurance, self-regulation, insurance company, Insurance broker, government regulation.

Рассматривая саморегулирование как самостоятельную и инициативную деятельность, которая осуществляется финансовыми организациями и содержанием которой являются разработка стандартов деятельности таких организаций и контроль за соблюдением требований этих стандартов всеми участниками соответствующей сферы деятельности, всем участникам страхового дела уже сейчас предстоит определиться с необходимостью вхождения в состав саморегулируемой организации (СРО) соответствующего вида деятельности или инициировать ее создание.

Общим тезисом для всех субъектов финансовых рынков стали цели деятельности СРО, заложенные в Федеральном законе от 13.07.2015 № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка», а именно развитие финансового рынка, содействие созданию условий для эффективного функционирования и обеспечения стабильности финансовой системы. Одновременно целью СРО провозглашается реализация экономической инициативы членов саморегулируемой организации при обеспечении защиты и представления интересов своих членов в контрольно-надзорных органах и организациях, органах исполнительной власти всех уровней, судах, международных организациях.

С учетом требований законодательства, саморегулируемой организацией в страховой сфере может стать некоммерческая организация, созданная в форме ассоциации (союза) и в целях, предусмотренных законом, основанная на членстве и объединяющая участников сферы финансового рынка, осуществляющих деятельность в качестве страховых организаций, страховых брокеров и обществ взаимного страхования. Такой статус приобретает в отношении одного или нескольких видов деятельности субъектов страхового рынка, то есть, возможно формирование объединений, сочетающих членство субъектов различных видов деятельности. Главное чтобы каждое из объединений соответствовало установленным требованиям.

В частности, каждое СРО должно объединять не менее 26 процентов от общего количества субъектов соответствующего рынка, обладать утвержденными внутренними стандартами, предусмотренными законом, иметь органы управления и специализированные органы, которые соответствуют требованиям действующего законодательства. Руководитель саморегулируемой организации (лицо, осуществляющее

функции единоличного исполнительного органа) также должен обладать определенным набором знаний, квалификаций и опыта.

Важно иметь в виду, что членство субъектов страхового дела в саморегулируемой организации является обязательным при наличии соответствующей саморегулируемой организации. При этом каждый может быть членом только одной саморегулируемой организации определенного вида, за исключением случаев ассоциированного членства, предусмотренного законодательством.

Субъект рынка, если иное не установлено федеральным законом, обязан вступить в саморегулируемую организацию в течение ста восьмидесяти дней, следующих либо за днем получения некоммерческой организацией статуса саморегулируемой организации соответствующего вида, либо прекращения своего членства в иной саморегулируемой организации.

Ассоциация (АПСБ) была первым в России профессиональным объединением страховых посредников и планирует, вскоре, одной из первых перейти в статус саморегулируемой организации (СРО). Сама Ассоциация была создана летом 2002 году и практически сразу начала активно участвовать в обсуждении законопроектов, проводить мероприятия, сотрудничать с органами власти. Но первенство Ассоциации заключается не только в ее более чем 13-летней истории, главное — это накопленный опыт в сфере защиты интересов ее членов при взаимодействии с органами государственного регулирования и надзора, объединениями участников страхового и иных финансовых рынков.

Поворотным для Ассоциации стал 2010 год, когда потребовался ряд мероприятий, касающихся реорганизации Ассоциации в рамках норм тогдашнего законодательства — приведено в соответствие требованиям закона содержание устава, определенные изменения получили состав и органы управления и наметился курс на переход в статус СРО. Результат налицо: если в 2010 году в Ассоциации было 10 членов, то сейчас численность членов приближается к 40 и вероятно еще ряд страховых брокеров готовятся вступить в Ассоциацию.

Тогда действовал общий закон о саморегулировании, и его требования были учтены при изменении уставных документов объединения, предвидя, что в конечном итоге предстоит преобразовываться в СРО. Первоначально планировали завершить этот процесс раньше, но опыт других объединений на страховом рынке, а также появление специального законопроекта по СРО на финансовых рынках, который Центробанк, как регулятор финансового рынка, активно включился

в работу и поддержал его, было принято решение вести подготовку с учетом требований нового закона.

Страховой рынок последние 25 лет живет в нестабильных условиях, условиях кризиса – и общеэкономического, и внутреннего, он все время проходит проверки на прочность. Это касается и страховых компаний, и страховых брокеров, хотя, конечно, для страховых брокеров влияние кризисов более опосредованно, и во многом результаты их работы зависят и проявляются от того, какова ситуация у страховщиков и перестраховщиков и их клиентов. Эти общие проблемы подталкивают участников рынка к тому, чтобы объединяться и искать общие решения, в том числе через АПСБ.

Дополнительную нагрузку обеспечивает не только кризис, но и новые меры регулирования, надзорного воздействия, внедрение нового плана счетов и форм отчетности, требований со стороны Росфинмониторинга, требований по внутреннему контролю и др. Для многих страховых брокеров, которые не накопили избыточных ресурсов, как финансовых, так и людских, это становится фактором, создающим дополнительные трудности продолжить работу и перейти на новый уровень. Вероятно, это касается и других участников страхового дела России.

Несмотря на трудности и проблемы, тем не менее, страховая деятельность востребована, в том числе и работа страховых брокеров. Когда-то, когда регулирование брокеров ограничивалось уведомительным порядком, в реестре значилось более полутора тысяч брокеров, а сегодня менее 140 страховых брокеров включены в единый реестр субъектов страхового рынка. Так и страховщиков в 1995–96 годах в России было около 3,5 тысяч, а сегодня их число едва превышает 350. По мере ужесточения организационных и финансовых требований количество игроков стало уменьшаться. Страховые брокеры стали получать лицензии и сдавать отчетность. Выделилась группа сильных структур, реально несущих ответственность за свои действия, правильно понимающих характер брокерской деятельности в страховании. С другой стороны, как и страховщики, страховые брокеры прекращают деятельность, кто-то лицензии теряет, состав рынка существенно меняется, но, тем не менее, создаются и новые брокерские организации.

Все современные надзорные требования к страховым брокерам, достаточно жесткие, сформулированы в последней редакции Закона «Об организации страхового дела», еще ряд проектов нормативных актов обсуждается. Можно отметить, что колебания регулирования предшествовавших лет пошли не на пользу – то к страховым брое-

рам относили всех подряд, то пытались разделить агента и брокера, но, так или иначе, имелось некоторое недопонимание позиции и роли страхового брокера в страховом процессе и, соответственно, не всегда правильная оценка их деятельности. До сих пор в законе, как и в понимании некоторых специалистов, нет четкого разделения функций агента и страхового брокера, а разница в конструкциях разных групп участников страхового дела и их функций при взаимодействии клиента и страховщика на практике существует. При этом к страховым брокерам уже предъявляются очень серьезные требования, и наличие лицензии — далеко не самое трудновыполнимое из них, важнее финансовые гарантии. Можно предположить, что именно в этом направлении будет продолжаться совершенствование регулирования.

Ассоциация постоянно участвует в разработке предложений по совершенствованию законодательства, так, в частности, в марте 2015 года направлялись свои предложения и комментарии к законопроекту о саморегулировании в сфере финансового рынка, а в апреле — по внесению изменений в главу 48 «Страхование» ГК РФ. Ассоциация постоянно обсуждает все проблемы с регулятором, однако в последней редакции Закона «Об организации страхового дела», как и при принятии других документов, далеко не все рекомендации брокерского сообщества были учтены.

Представители Ассоциации входят в состав рабочей группы по переходу на новый план счетов. Собственно, Центробанк пока еще только определяет принципы контрольно-надзорной деятельности в отношении страховых брокеров, там были и есть первоочередные задачи, но и до страховых брокеров дело дойдет уже совсем скоро. По тому же новому плану счетов для страховых компаний все процедурные вопросы уже прозвучали, планы по переходу страховщики сдали, а в отношении страховых брокеров никаких регламентов еще нет, кроме общих положений для всех некредитных финансовых организаций. В целом, можно ждать от регулятора большего понимания и учета особенностей деятельности страховых брокеров.

Ассоциация и ее члены весьма заинтересованы в организации аналитической и методологической работы по обеспечению участников рынка достоверной информации о деятельности страховых брокеров. К сожалению, полноценной и объективной информации о деятельности брокеров на российском рынке никто не имеет — ни регулятор, ни объединения. Действующие формы отчетности не предусматривают получение статистики по сборам брокеров, тем более детализированной, а у операций брокеров есть своеобразие, которое

плохо учитывается в системе надзорных мер. Отчетность, которая сдается брокерами, не отражает реальной картины деятельности брокера. Нет возможности реальной оценки и сопоставления результатов работы различных субъектов рынка. Нужна объективная оценка и прозрачность.

В той официальной статистике по рынку, которая сейчас есть, страховые брокеры рассматриваются как один из «каналов продаж», и, честно говоря, такая постановка не объективна и не отражает реального места и роль страховых брокеров в страховом процессе. Страховые брокеры – не «канал продаж», а полноценный участник, субъект страхового рынка, который этот рынок, в том числе, и формирует. Его работа – это не просто консультационные, представительские, посреднические функции, а много большее. Фактически, если упростить, страховой брокер может и должен уметь делать все, что делает страховая компания, кроме принятия на себя обязательств по страховым выплатам и формирования резервов на эти цели. Брокер работает с клиентом, в первую очередь с корпоративным клиентом, – крупным, средним, малым бизнесом и отчасти – с крупными рисками частных лиц, но не с розницей. Не правильна, ведущая к злоупотреблениям, модель, когда договоры очень крупных корпоративных объектов заключали агенты и иные индивидуальные представители страховщиков. Это функция страхового брокера, который участвует и в оценке рисков, и управлении рисками, и в работе по произошедшему страховому случаю и т.д. Он может подобрать страховщика или страховщиков, если риск надо распределить между рядом компаний, определяет виды страхования и формирует договоры в соответствии с потребностями клиента. Брокер может организовать и провести любой тендер и обеспечить оптимальную цену. В общем, брокер предлагает клиенту оптимальную модель страхования. Но брокер может и должен выполнять и часть работы страховой компании – андеррайтинг, контроль перечисления платежей и т.д. Многие страховые брокеры располагают возможностью профессионально оценивать убытки, часто, они специализируются в определенных отраслях и имеют соответствующих технических специалистов, отношения с сюрвейерскими и аджастерскими службами.

Страховой брокер содействует заключению договоров между страхователем и страховщиком, он посредник. Страховой брокер – это профессиональный участник рынка, он самостоятельно отвечает за свои действия, которые он выполнил для страхователя или страховщика. Как профессионал он работает на перспективу, то есть ему важно и сохра-

нить клиента (а значит, он должен обеспечить своевременное и полное возмещение ущерба при убытке и помочь при урегулировании).

Закон о СРО на финансовых рынках создает новый и весьма уникальный механизм взаимодействия субъектов финансового рынка, к которому отнесен и страховой рынок, объединяющий в качестве субъектов страхового дела страховые организации, общества взаимного страхования и страховых брокеров. При этом саморегулируемые организации каждой группы субъектов формируются на принципах индивидуального членства, но уже сами СРО участников рынка могут создать некий «совет» для выработки и представления в орган регулирования единой позиции страхового сообщества.

Что же касается взаимодействия и сотрудничества между объединениями, и не только страхового рынка, но и иных финансовых рынков, а также профессионалов в других смежных областях, то и сейчас АПСБ имеет соглашения и договоренности с очень многими сообществами. Это ВСС, РСПП, РСА, Национальная страховая гильдия, Национальная ассоциация обществ взаимного страхования (НАВС), Национальная ассоциация страховых аджастеров (НАСА), НП «РусРиск» и многие другие.

Существует мнение, что в едином объединении субъектов страхового рынка интересы страховых брокеров и других участников могли бы потеряться за более острыми проблемами более крупных и значимых участников.

Однако реально эффективность объединений зависит от входящих в них людей, постановки задачи и внутренней организационной структуры. Можно и разделившись не услышать голос отдельных участников рынка, а можно и в большой структуре учесть интересы каждого. Имеет значение и экономия затрат, и удобство взаимодействия. Но не следует игнорировать тот факт, что в нашей стране все сейчас укрупняется и централизуется. Поэтому, в конечном счете, многое будет зависеть от регулятора и его позиции в этом вопросе. Главное, чтобы регулятор имел возможность воспринять интересы участников страхового рынка при решении тех или иных вопросов, чтобы на равных могли быть представлены все группы участников рынка. Достаточно вспомнить 20-летнюю, наверное, дискуссию в ВСС (и в СРО она никуда не денется) о «представленности» интересов разных групп – мелких или крупных страховщиков, центральных или региональных, специализированных и универсальных и т.д. То же можно сказать и о сообществе страховых брокеров. Важно создать пространство саморегулирования, где всем участникам рынка будет комфортно работать.

13 июля был подписан Федеральный закон № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и в январе 2016 года он вступает в силу.

Преобразование в СРО поднимет статус объединения страховых брокеров и укрепит их позиции. Но с другой стороны, это будет налагать и дополнительные обязанности, и материальную нагрузку.

Хотелось бы добиться более полного признания страховых брокеров как профессиональных участников, организаторов и пропагандистов страхования. Тогда и страховщики, и страхователи будут больше доверять страховым брокерам, и всем станет удобнее и выгоднее работать.

До вступления норм закона в силу у Ассоциации, как и других объединений на страховом рынке, есть еще некоторое время для проведения подготовительных работ, утверждения необходимых документов, которые должны удовлетворять требованиям закона и нормативных актов регулятора.

Это требования по количественному составу СРО, по финансированию ее затрат, по наличию ряда документов и внутренних структур, а также по руководителям СРО. Кроме того, важно определить тот набор функций, которые регулятор может и передаст СРО – по контролю, надзору и организации в сфере деятельности страховых брокеров. Возможно, в их число даже будет включено что-то из области отчетности.

Перечень базовых документов, стандартов, регламентов и правил профессиональной деятельности, которые должны быть разработаны СРО, определен. Кроме того, каждое объединение может само для себя разрабатывать еще и внутренние стандарты.

Если отвлечься от идеологии закона и тех обсуждений, которые звучат на различных форумах и мероприятиях, то возлагать слишком много административных функций и превращать СРО в полугосударственную структуру не следует. Таким образом, участников рынка фактически «заставят» финансировать аппарат контроля за ними же.

СРО должны взять на себя вопросы, связанные с предъявлением профессиональных требований к участникам, принятием стандартов деятельности, контролем за соблюдением не только закона, но и обычаев делового оборота. СРО должно осуществлять анализ рынка, представлять интересы участников СРО в органах власти, участвовать в работе по различным законодательным инициативам. Если регу-

лятор захочет передать СРО вопросы применения каких-то санкций, то возможно и это. Сейчас в рамках объединений могут применяться санкции к своим членам за неисполнение внутренних документов, но это не имеет последствий для их присутствия на рынке, а исключение из СРО может повлечь за собой и отзыв лицензии, то есть прекращение доступа на рынок. И с этим инструментом необходимо обращаться весьма добросовестно.

В целом, в разделении функций надо искать оптимальное сочетание возможности, потребности и необходимости. Задача СРО — помогать регулятору в выполнении его задач, а сообщество должно само определить, чем оно может содействовать СРО, в том числе во взаимодействии с регулятором.

Закон позволяет создавать не одну СРО, но трудно сказать, сможет ли регулятор иметь дело с большим количеством объединений? Нужно ли будет объединять их в еще какой-то надстроечный орган? Тем более, что часто звучат заявления о необходимости выработки представления единого, согласованного мнения всех участников страхового рынка. Сможем ли мы при такой сложной модели саморегулирования его вырабатывать — далеко не факт.

В любом случае Ассоциация будет искать пути взаимодействия с другими объединениями на страховом рынке, чтобы не утратить и свои интересы, и участвовать в формировании общей позиции, и отстаивать общие интересы, не только участников рынка, но и страхователей. Это важно — не забывать тех, ради кого, собственно, и создается все на нашем рынке. Если интересы страхователя забыть — он отвернется от рыночных структур и будет перенаправлен, например, в государственную страховую компанию.

Пока активно обсуждается лишь идея создания национальной перестраховочной компании, но в сложившейся ситуации на российском страховом рынке никакого сценария исключать нельзя. Напомним, что в 48-й главе Гражданского Кодекса до сих пор есть статья «Государственное страхование», и ею никто не мешает воспользоваться. Когда внутри рынка не получается выработать взаимоприемлемое решение, найти согласие в интересах участников, клиентов и государства, а потребность у клиентов в страховании реально существует — кто-то же должен обеспечить ее удовлетворение. Например, проблема со страхованием жилья — многие годы идет дискуссия, много моделей, но реального страхования объектов, регулярно подверженных наводнениям, пожарам и т.п. все нет, а потребность в их защите есть — кто-то же должен их страховать. А в том же ОСАГО года полтора назад возникло

предложение создать на базе РСА единую государственную организацию для страхования ОСАГО, и я далеко не уверен, что сейчас повышение тарифов полностью устранило все проблемы ОСАГО, и идея забыта. Когда в каких-то больших блоках появляется системный сбой, рынок систематически не хочет брать какой-то риск, эта мысль неизбежно будет возникать снова.

Не отрицая в принципе возможность и необходимость создания национального перестраховщика (НПК), можно предположить, что создание НПК в предложенном в законопроекте варианте, радикально изменит механизм функционирования и регулирования российского страхового и перестраховочного рынков. Фактически предполагается появление нового участника на рынке перестрахования, статус которого во многом будет отличаться от статуса страховщика и перестраховщика, в отношении которого Банк России будет и акционером, и реально участвовать в управлении его деятельностью и регулятором. Законопроект наделяет Правительство РФ полномочиями по установлению перечня случаев и лиц, подлежащих перестрахованию в НПК. Таким образом, национальная перестраховочная компания станет инструментом государственной политики в сфере страхования и перестрахования. Этим создаются предпосылки конфликта интересов: Банк России, являясь органом страхового надзора, будет одновременно выступать акционером одного из участников (причем, в перспективе – лидирующего) рынка перестрахования. Кроме того, НПК окажется в привилегированном положении по сравнению с другими участниками отношений по страхованию (перестрахованию), для которых Законом РФ от «27» ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установлены требования лицензирования, надзора и контроля со стороны Банка России.

Одновременно следует в модель организации перестрахования в НПК включить и страховых брокеров, предусмотрев, например, необходимость заключения договоров перестрахования с национальной перестраховочной компанией и/или перестраховочным пулом, членом которого является национальная перестраховочная компания, с участием российских страховых брокеров.

В последние годы весьма активно, и в чем-то плодотворно, проводится работа по выработке стандартов профессиональной деятельности субъектов финансового рынка. Ассоциация поддержала идею разработки и утверждения единых стандартов и участвует в создании и деятельности Совета по профессиональным стандартам участников финансового рынка. 10 марта 2015 года профессиональный стандарт «Страховой брокер», разрабатывавшийся по инициативе и при непосред-

редственным участии членов Ассоциации, был утвержден Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации. Будет ли он в дальнейшем корректироваться – зависит от желания сообщества. Какие цели будет ставить брокерское сообщество перед Ассоциацией, а в дальнейшем и перед СРО – такие и будут выполняться.

Необходимо в рамках действующего законодательства найти оптимальные формы деятельности, как отдельных страховых брокеров, так и объединения. И не забывать при этом, о защите не только профессиональных участников рынка, но и страхователей. Ведь страховой брокер стоит на страже их интересов.

Используемые источники

1. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
4. Федеральный закон № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № XIII. – С. 6–18.
6. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой рынок в Российской Федерации: от самоорганизации к саморегулированию: монография. – М.: Изд-во «РусСайнс», 2015. – 300 с.
7. Бугаев Ю.С., Рыбаков С.И. К вопросу о саморегулировании на финансовых рынках// Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 26. – С. 39–44.
8. Страхование: экономика, организация, управление: в 2-х тт./Под ред. Г.В. Черновой. – М.: «Экономика», 2010.
9. Страхование образование: XXI век. Монография / Под ред. проф. Л.А. Орланюк-Малицкой. – М.: ООО «НПО «МАКСС Групп», Объединенная редакция журналов «Организация продаж страховых продуктов» и «Управление в страховой компании», 2013.
10. www.asn-news.ru – Агентство страховых новостей.
11. www.minfin.ru – Министерство финансов РФ.
12. www.allinsuranc.ru – Страхование в России.
13. www.ins-union.ru – Всероссийский Союз страховщиков.
14. www.insur-today.ru – Страхование сегодня (страховой портал).
15. http://cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance – Банк России.

Гладкова В. Е.

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

Жариков Р. В.

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

Жангалиева Е. С.

*аспирант,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет»,
кафедра «Качество и экономический анализ»
e-mail: sharikowa_mascha@mail.ru*

Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности отечественных продовольственных товаров: региональный аспект

В статье рассмотрены условия повышения конкурентоспособности продовольственных товаров в регионе, к которым отнесены: инновационный подход, обеспеченность факторами производства, законодательные условия по конкуренции и стратегическому развитию, прежде всего, инвестиционной привлекательности, формирования внутреннего спроса на товары с переводом его в платежеспособный спрос и востребованность их (товаров) на глобальном рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, отечественные продовольственные товары, организационно-экономический механизм, ресурсы.

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics),
Russian academy of entrepreneurship,
professor of «Finance, credit and insurance» chair*

Zharikov V. R.

*Doctor of Science (Economics),
FSBEO HPE «Tambov state technical University»,
professor of «Quality and economic analysis» chair*

Zhangalieva E. S.

*postgraduate student of «Quality and economic analysis» chair,
FSBEO HPE «Tambov state technical University»*

Organizational – economic mechanism of increase of competitiveness of domestic food products: a regional perspective

The article considers the conditions of increasing of competitiveness of food products in the region, which include: an innovative approach, the availability of factors of production and legal conditions for competition and strategic development, first of all, investment attractiveness, development of the domestic demand for goods with translating it into effective demand and the demand for them (of goods) on the global market.

Keywords: *competitiveness, domestic food products, organizational-economic mechanism, resources.*

Сегодня являются важными способности региональных властей и бизнеса быстро адаптировать существующие ресурсы, а также развивать и создавать новые условия для развития конкуренции. Это возможно, если использовать:

1. Инновационный подход к формированию экономики региона: выбор приоритетных направлений деятельности на основе новых технологий.

2. Условия обеспеченности факторами производства, включающими природные, человеческие и финансовые ресурсы, физическую, административную и информационную инфраструктуру, научно-исследовательский потенциал ¹.

3. Законодательные условия для конкуренции и стратегического развития: инвестиционный климат и политика региональных властей; наличие конкурентов и свобода конкуренции.

4. Условия формирования спроса: наличие уникальных потребностей клиентов и возможности перевода их в платежеспособный спрос; специализированный спрос на продукцию или услуги регио-

¹ Юрьев, В.М. Управление хозяйственными связями региона: Монография / В.М.Юрьев. – Тамбов, 2002.

нального предприятия, которая может быть востребована на глобальном рынке.

5. Связанные или поддерживающие отрасли: наличие квалифицированных поставщиков; наличие конкурентоспособных, связанных отраслей.

К настоящему времени в стране в основном завершен этап рыночной трансформации экономической системы, созданы базовые институционально-правовые условия современной рыночной экономики. Однако, при всей важности дальнейшей работы по совершенствованию институтов рыночной экономики, эти механизмы не в состоянии сами по себе дать мощный импульс изменению сложившихся тенденций экономического роста, обеспечить прогрессивные структурные сдвиги в российской экономике.

Факторы, определяющие экономический рост и конкурентоспособность государства, зачастую формируются в регионах, поэтому назрела необходимость в новом подходе к развитию региональной конкурентоспособности, которая, в свою очередь, определяется конкурентоспособностью товаров, производимых на данной территории. Особое место в этом процессе занимает конкурентоспособность продовольственных товаров, обеспечивающих определенный уровень качества жизни населения. Данная проблема (обеспеченность населения продовольствием) усугубилась в связи с введенными против России санкциями и импортозамещением продовольственных товаров. Новый подход требует от правительства гибкости. Ресурсы, необходимые для наращивания местных фондов, распределяются на национальном, региональном и местном уровне между региональными, местными властями и представителями неправительственных кругов, которые при проведении политики будут содействовать тому, чтобы ресурсы в первую очередь направлялись на инновационные стратегии.

Для эффективного развития необходимо сформировать механизм повышения конкурентоспособности продовольственных товаров. В правовом поле требуется принять закон о статусе региона, предоставить льготы инвесторам на ту часть прибыли, которая реинвестируется в производство – с тем, чтобы стимулировать развитие глубокой переработки сельскохозяйственной продукции. Без поддержки центра в масштабной перестройке не обойтись, – соответственно, требуется федеральная поддержка развития энергетики, транспортных, коммунальных сетей, а в случае невозможности оказания такой поддержки – частичная передача объектов инфраструктуры в частные руки. Весьма выгодно с точки зрения национальных интересов привлекать прямые

иностранные инвестиции в долгосрочные проекты с длительным сроком окупаемости. Однако предварительно необходимо разработать эффективный механизм их реализации, законодательно определить перечень производств, «закрытых» для иностранных инвестиций с точки зрения национальной безопасности. На наш взгляд, это отрасли, находящиеся исключительно в государственном секторе экономики, а их функционирование связано с безопасностью всего общества. Что касается прямых иностранных инвестиций (портфельные инвестиции в России, как правило, носят спекулятивный характер), то они могут быть полезны при условии полного и достаточно рационального использования всех внутренних источников накопления капитала. Иначе возможны утрата контроля над стратегическими предприятиями региона и устранение их как потенциальных конкурентов иностранным производителем, переключение инвестиционного и потребительского спроса на импорт, усиление технологической зависимости от других стран, дальнейшая структурная деформированность и отсталость национальной экономики в целом.

Механизмами инвестиционного и финансового регулирования должны стать создание в регионе компенсационных фондов, необходимых развивающимся производствам для частичной компенсации высоких процентных ставок банковских кредитов, в том числе отдельного компенсационного фонда для стимулирования развития «точек роста». В бюджете, например Тамбовской области на 2015 год заложен резервный фонд в объеме 1,2 млрд. рублей.

Наиболее весомым и значимым показателем повышения конкурентоспособности продовольственных товаров в области является ее инфраструктурный потенциал. Область по обеспечению инфраструктурой занимает 29-е место в РФ. Через область проходят крупные транспортные артерии, в том числе по транспортировке газа и нефти.

В ближайшие годы стоит вполне конкретная задача восполнения недостатков эксплуатации существующих ресурсов, одним из которых является земля. За годы реформ в аграрном секторе экономики области посевные площади всех сельскохозяйственных культур сократились на четверть, и более 650 тыс. га перешли в состав залежных, необрабатываемых земель, что оказывало существенное влияние на экономическое положение сельскохозяйственных предприятий, на обеспеченность сырьевыми ресурсами местных перерабатывающих предприятий.

При этом необходимо наладить производство малой техники для крестьянских подворий, которых в Тамбовской области 252 тысячи и которые поставляют более 60% всей сельскохозяйственной товарной продукции на рынок.

Сегодня сельское хозяйство является наиболее инвестиционно привлекательной отраслью экономики. Эффективный путь развития этой отрасли видится в создании интегрированных структур (кластеров), которые бы включали в себя весь цикл: от производства до глубокой переработки и реализации ².

Для нормального ведения земледелия в условиях Тамбовской области необходимы, кроме имеющихся средств в хозяйствах, сезонные кредиты в объеме 300–400 руб. на гектар пашни. Эти вложения, по экспертным оценкам, могут быть гарантированно возвращены даже при не совсем благоприятных погодных условиях.

В последние годы в области целенаправленно ведется работа по совершенствованию агропромышленного производства и реформированию сельскохозяйственных предприятий. Основными направлениями здесь являются:

- привлечение инвесторов в агропромышленное производство путем создания совместных интегрированных формирований;
- расширение сервиса услуг сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств по обработке земли, закупке сельхозпродукции;
- оказание поддержки в укреплении материально-технической базы путем поставки техники на условиях лизинга.

Основными задачами, стоящими перед администрацией области по реализации аграрной политики, являются:

- закрепление и дальнейшее развитие положительных тенденций, сложившихся в отрасли, создание экономических условий, обеспечивающих стабильность агропромышленного комплекса;
- решение задач по регулированию земельных отношений, эффективной реорганизации неплатежеспособных хозяйств, их финансовому оздоровлению;
- более активное использование лизинговых поставок машиностроительной продукции и племенного скота;
- развитие механизма страхования рисков в сельском хозяйстве;
- обеспечение наиболее эффективного функционирования зерновой биржи;
- реализация комплекса мер по поддержке личных подсобных хозяйств.

² Гладкова В.Е., Жариков В.В. Кластерное освоение территорий опережающего развития с учетом логистического подхода // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 27. – М.: РАП; АП «Наука и образование», 2015.

Следующая, не менее важная задача экономической стратегии развития – это реформа энергосистемы в области. От эффективности развития этой отрасли зависит развитие не только сельского хозяйства, но и перерабатывающих отраслей, а цены на энергоресурсы во многом определяют цены на продовольственные товары.

Что касается рынка товаров сельскохозяйственного производства, то здесь необходимо создание действенного механизма повышения конкурентоспособности продуктов сельского хозяйства в регионе. Структурные элементы предложенного механизма приведены нами на рисунке 1.

Разработанный нами механизм повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции включает в себя все основные функции управления: планирование, организацию, мотивацию, контроль и регулирование.

В основе механизма повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции лежит миссия (основная цель развития региона), подцели и задачи. Основным сектором экономики Тамбовской области является агропромышленный комплекс.

На основе проведенных маркетинговых исследований рынка сельскохозяйственной продукции выявляются потребности (потенциальный спрос) и платежеспособный спрос с учетом роста последнего за счет стимулирования продаж. Затем разрабатывается экономическая стратегия развития региона в составе частных стратегий:

- товарная стратегия, предусматривающая наращивание объемов производства и глубокую переработку сельскохозяйственной продукции;
- стратегия ценообразования с учетом снижения издержек производства и реализации сельскохозяйственной продукции;
- стратегия работы на рынке ресурсов. В настоящее время энергетические затраты составляют значительную долю в себестоимости сельскохозяйственной продукции, поэтому долгосрочные договоры с поставщиками позволяют стабилизировать цены на энергоносители.

Значительным направлением в снижении затрат является ресурсосбережение: переработка отходов производства, использование минеральных удобрений и т.д.:

- стратегия расширения внешнеэкономической деятельности, с сохранением роста экспорта над импортом.
- инвестиционная стратегия. Для проведения эффективного формирования сельского хозяйства и перерабатывающих отрас-

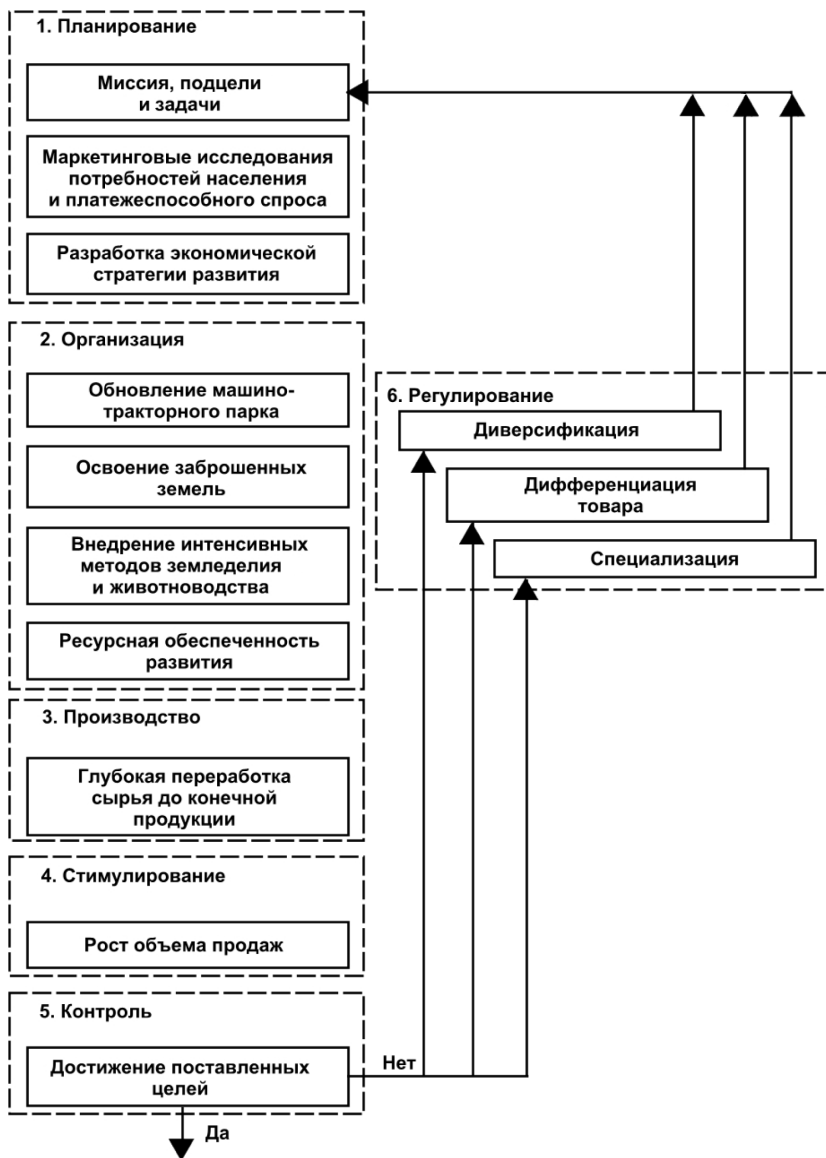


Рисунок 1. Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности продовольственных товаров в регионе

лей на уровне региона необходимо создать консолидированный инвестиционный фонд с правом участия в нем администраций всех уровней, банков, страховых компаний, юридических и физических лиц;

- стратегия мотивации участников рынка: награждения, лотереи и т.д.
- стратегия снижения издержек, обеспечивающая конкурентное преимущество товара.

Для эффективного ведения земледелия и животноводства необходимо развивать систему электроснабжения, обновить парк машин: тракторов, комбайнов и другой сельскохозяйственной техники в коллективных хозяйствах.

Необходима помощь личным подворьям. При этом необходима организация работ по всему циклу «исследование — производство», то есть разработка и организация производства мини-заводов: пекарни, сыроваренные заводы, маслобойки, установки для производства чипсов и овсяных хлопьев и т.д.

С целью увеличения валового сбора зерна, овощей и фруктов необходимо улучшить использование земельного фонда.

Ежегодной проблемой для сельскохозяйственных предприятий и фермеров является обеспечение запасными частями, ГСМ, семенным фондом. Для этого в регионе должны быть созданы условия дешевых кредитов.

Необходимо использовать опыт развитых стран по поддержке сельского хозяйства со стороны государства и использовать его: дешевые кредиты, государственные заказы на сельскохозяйственную продукцию, дотации на производство продукции, регулирование цен и т.д. Так поддержка сельхозпроизводителей в рубле продукции составляет в Норвегии 67 копеек, в США — 16, а в России всего 6 копеек³.

С целью более эффективного хозяйствования необходимо шире использовать такие формы организации производства как:

- углубление специализации. Эффективность достигается как за счет более низких текущих затрат, так и капитальных.
- дифференциация товаров с целью более полного удовлетворения покупателей;
- диверсификация производства, когда снижается риск снижения доходов от узкоспециализированного производства.

³ Сравнение показателей социально-экономического развития Тамбовской области с общероссийскими и ЦФО. Сборник ТОКС. — Тамбов, 2014.

Предложенный механизм повышения конкурентоспособности продовольственных товаров будет способствовать повышению конкурентоспособности продовольственных товаров в регионе.

Обеспечение экономического роста, переход региона к устойчивому социально-экономическому развитию требуют решения комплекса проблем. Среди них важное место занимает проблема выработки модели региональной экономики на среднесрочный и долгосрочный периоды, а также создание эффективной структуры экономики региона. Общим подходом к исследованию вышеуказанной проблемы является определение точек экономического роста.

С учетом сложившейся структуры экономики области, наиболее целесообразным является определение точек экономического роста на анализе исследования отраслей экономики региона, более перспективных и имеющих наилучший потенциал для развития.

Сегодня можно выделить три группы точек экономического роста Тамбовской области.

В первую группу входят отрасли, обеспечивающие качество жизни населения и продовольственную безопасность страны.

Вторую группу составляют отрасли с наибольшим удельным весом в производстве промышленной продукции – машиностроение и металлообработка, пищевая, химическая и нефтехимическая промышленности, электроэнергетика.

Третья группа наиболее обширна – в нее можно отнести отрасли, в которых доля убыточных предприятий ниже, чем аналогичный средний показатель. Это мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность.

В Тамбовской области при разработке модели и стратегии развития первостепенное значение отводится развитию следующих отраслей промышленности: пищевая, электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, мукомольно-крупяная и комбикормовая. Особое внимание уделяется развитию пищевой промышленности, которая традиционна для Тамбовской области, а также сельское хозяйство, которое является инвестиционно привлекательной отраслью экономики. Снижение темпов развития, достаточно высокий уровень убыточных предприятий при имеющемся значительном ресурсном потенциале говорит о необходимости более глубокого изучения проблем ее развития, модернизации методов управления, как на уровне отрасли, так и на уровне предприятий.

Еще одной составляющей роста конкурентоспособности является развитие внешнеэкономической деятельности региона. Внеш-

неторговый оборот со странами дальнего и ближнего зарубежья в 2014 году в целом по предприятиям и организациям Тамбовской области составил 154,8 млн. долларов США против 151,4 млн. долларов в аналогичном периоде 2013 года.

В импортных операциях значительное место (в стоимостном выражении) занимали: ОАО «Сахарный завод «Никифоровский», ОАО «Знаменский сахарный завод» и ОАО «Кирсановский сахарный завод «Кристалл», ОАО «Пигмент» – 19,2% (органические химические соединения, красители), ОАО «Тамбовское спиртоводочное предприятие «Талвис» – 12,1% (производство спирта), ОАО «Моршанская табачная фабрика» – 6,6% (табачное сырье), ОАО «Хоботовское предприятие «Крахмалопродукт» – 4,4% (кукуруза фуражная), ЗАО «Изорок» – 4,3% (компоненты линии по производству минераловатной плиты), ТВРЗ ОАО «РЖД» – 3,5% (части ж/д локомотивов и подвижного состава), ОАО «Тамбоврезиноасботехника» – 1,5% (технологическое оборудование для изготовления резиновых уплотнителей с вулканизацией), ООО «Катион» (г.Мичуринск) – 1,5% (смолы ионообменные), ОАО «Котовский лакокрасочный завод» – 1,2% (красители) ⁴[3].

Прослеживается положительная тенденция увеличения экспорта в страны СНГ, особенно в республику Белоруссию (почти в два раза). Это связано, прежде всего, с взаимосвязанной экономикой, шадящими таможенными сборами, осуществлением надлежащего контроля за выполнением договорных обязательств, решением спорных вопросов, а также наличием долгосрочных программ взаимовыгодного сотрудничества.

Начиная с 2005 года руководством области осуществляется переход к реализации стратегических проектов развития, которые могли бы стать основой долгосрочной политики повышения конкурентоспособности и эффективности региона. Для Тамбовщины, не располагающей, например, как Липецкая область, металлургическим комбинатом или атомными станциями, как Воронежская или Курская области, чрезвычайно важна организация новых производств (диверсификация на региональном и межрегиональном уровнях). Реализация ускоренными темпами стратегических проектов должна обеспечить повышение производительности труда во всех секторах экономики и рост капиталоемких и высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью.

⁴ Statistical Yearbook. – Tambov, 2014–2015.

Большое внимание уделяется развитию инфраструктуры области: привлечению и стимулированию банковских структур, газификации районов, развитию телекоммуникаций, модернизации жилищно-коммунальной и социально-культурных сфер. Необходимо создать условия для прогрессивных структурных сдвигов, в особенности – для перехода на новейшие технологии, интеграции образования, науки и производства, внедрения «прорывных» инноваций с целью дальнейшего повышения уровня конкурентоспособности региона.

Сегодня, по оценкам Минэкономразвития России, область входит в группу регионов с динамичным инвестиционным развитием. В области большое внимание уделяется науке, конкретным мерам по интеграции науки и производства, созданию условий для инновационного пути развития. В регионе работают 25 научных учреждений, два университета, сельскохозяйственная академия, музыкально-педагогический институт имени С.В. Рахманинова. На базе г. Мичуринска организован наукоград, с широким обменом научными достижениями в области создания и производства конкурентоспособных продовольственных товаров с зарубежными странами.

Поэтому в современных условиях обеспечение и поддержание высокой конкурентоспособности продовольственных товаров в условиях импортозамещения и определение «точек роста», является основной стратегической задачей в достижении и укреплении продовольственной безопасности как региона, так и страны в целом.

Используемые источники

1. Юрьев В.М. Управление хозяйственными связями региона: Монография. – Тамбов, 2002.
2. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Кластерное освоение территорий опережающего развития с учетом логистического подхода // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 27. – М.: РАП; АП «Наука и образование», 2015.
3. Сравнение показателей социально-экономического развития Тамбовской области с общероссийскими и ЦФО. Сборник ТОКС. – Тамбов, 2014.
4. Statistical Yearbook. – Tambov, 2014–2015.

Горбачёва И. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование»*

*Финансово-казначейское управление администрации
Одинцовского муниципального района,
начальник отдела финансового контроля
e-mail: gorbacheva.ia@rambler.ru*

Совершенствование финансового стимулирования инвестиционной деятельности и инновационного развития муниципальных образований

В статье рассматриваются основные подходы к совершенствованию финансового стимулирования инвестиционной активности в муниципальных образованиях. Обобщены изменения в законодательстве по вопросу формирования доходной базы муниципальных бюджетов. Предложены пути совершенствования формирования расходной части местных бюджетов, направленной на активацию инвестиционно-инновационной деятельности на муниципальном уровне.

Ключевые слова: *финансовое стимулирование; бюджетный процесс; муниципальные образования; инвестиционная деятельность; инновационное развитие; бюджетная обеспеченность; бюджетное выравнивание; муниципальный финансовый контроль; аудит эффективности.*

Gorbacheva I. A.

*postgraduate student of «Finance, Credit and Insurance» chair
ANO HPE «Russian academy of entrepreneurship»,*

*Chief of department of Financial Control Finance and the Treasury
Department of the Administration of Odintsovo municipal district
e-mail: gorbacheva.ia@rambler.ru*

Improving financial incentives of investment activity and innovative development of the municipalities

The article considers the main approaches to improving the financial incentives of investment activity in municipalities. Are summarized changes to the legislation on the formation of the revenue base the municipal budgets. Suggest ways to improve the formation

of the expenditure part of local budgets, aimed at activation of investment and innovation at the municipal level.

Keywords: *financial incentives; the budget process; municipalities; investment activities; innovative development; fiscal capacity; budget equalization; Municipal financial control; performance audit.*

Бюджеты муниципальных образований являются экономической основой деятельности органов местного самоуправления и обеспечивают удовлетворение жизненно важных нужд граждан. Реформирование бюджетного процесса и совершенствование межбюджетных отношений не исключают возникновения множества проблем, касающихся финансового регулирования социально-экономического развития при взаимодействии региональных и местных властей. Преодоление указанных проблем последовательно решается путем внесения изменений в федеральное законодательство, в том числе, по инициативе регионов и муниципалитетов. Однако, несмотря на то, что бюджетное законодательство постоянно корректируется, вопрос финансовой автономии муниципальных образований не утратил своей актуальности¹.

Муниципальные бюджеты зависят от директивных решений субъекта, что отрицательно влияет на формирование доходной части бюджетов муниципальных образований. На территориях отдельных муниципалитетов прослеживается высокий уровень собираемости всех налогов и, как правило, это касается территорий с высоким уровнем инвестиционной активности.

Нормативы отчислений в бюджеты муниципальных образований от региональных налогов утверждаются государственными органами власти субъекта в зависимости от общей суммы расходов бюджетов субъектов Российской Федерации и объема закрепленных доходов. Значение региональных налогов заключается не только в обеспечении финансовыми ресурсами региональных органов власти, но и в повышении заинтересованности муниципальных образований в росте эффективности общественного производства на подведомственной территории.

Безусловно, существующая система регулирования бюджетов муниципальных образований имеет ряд достоинств. Она позволяет обеспечить необходимыми средствами местные бюджеты независимо от производительности собственных источников, создает предпо-

¹ Калининченко Л.А. Как добиться финансовой автономии муниципалитетов. [Электронный ресурс] // Бюджет. – 2011. – № 6 – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/138883.php> (дата обращения 26.10.2015).

сылки к выравниванию уровней развития территориальных единиц, стимулирует муниципальные органы к выполнению планов по мобилизации общегосударственных финансовых ресурсов. Но в тоже время, существует дилемма между необходимостью выравнивания бюджетной обеспеченности и возможностью создания инновационных точек роста в муниципальных образованиях, в которых возникает бюджетный профицит.

В таблице 1 представлена структура и динамика изменений доходов муниципальных образований Московской области за период 2012–2014 годы.

Таблица 1

Структура доходов муниципальных образований в Московской области, млн. руб. (составлено автором)

№ п/п	Наименование доходов	2012		2013		2014	
		сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес
1	Безвозмездные поступления	96 435	47,1	88 696	39,9	112 939	46,6
2	Налог на доходы физических лиц	56 462	27,6	61 211	27,6	50 671	20,9
3	Неналоговые доходы	30 615	14,9	29 655	13,3	35 508	14,6
4	Земельный налог	12 576	6,1	17 524	7,9	25 776	10,6
5	Упрощенная система налогообложения		0,0	12 675	5,7	7 209	3,0
6	Единый налог на вмененный доход	7 166	3,5	6 316	2,8	5 723	2,4
7	Налог на имущество физических лиц	1 562	0,8	2 245	1,0	3 252	1,3
8	Налоги на товары, реализуемые на территории РФ		0,0	0	0,0	1 482	0,6
9	Единый сельскохозяйственный налог	59	0,03	49	0,02	46	0,02
10	Налог на прибыль		0,0	1 949	0,9		0,0
11	Налог на имущество организаций		0,0	1 815	0,8		0,0
	ВСЕГО ДОХОДОВ	204 875	100,0	222 135	100,0	242 606	100,0

Источник: официальный сайт Министерства Финансов Московской области <http://mf.mosreg.ru>.

Часть собираемых доходов на территориях муниципальных образований возвращается в местные бюджеты, но уже в виде безвозмездных поступлений – дотаций, субсидий на софинансирование расходов, или в виде субвенции на переданные государственные полномочия.

В законодательстве отсутствует обязательность органов власти субъектов Российской Федерации закреплять за муниципальными образованиями нормативы отчислений от региональных налогов. Так, статьей 58 Бюджетного кодекса определено, что региональные органы власти могут устанавливать эти нормативы, а также определять порядок их расчета. В связи с этим, уровень доходов муниципальных образований зависит от субъективного решения региональных властей.

Определенный прогресс в обеспечении устойчивости развития муниципальных образований предусмотрен новой редакцией Бюджетного кодекса, активное обсуждение которого проводится на сайте Министерства Финансов Российской Федерации. В частности, предлагается, в случае определения субъектом дополнительных нормативов отчислений от региональных налогов, обязать закреплять их за муниципальными образованиями на три года, что должно обеспечить в перспективе стабильность поступающих доходов.

Данные факты имеют как позитивные, так и негативные последствия. Позитивные последствия заключается в том, что таким образом органы государственной власти субъекта федерации, мобилизуя доходы в бюджете, имеют возможность определять на подведомственной территории контрольные проблемные «точки» и решать их в каждом конкретном муниципальном образовании. В результате, местным бюджетам отводится важная роль в решении задачи финансового выравнивания, проблема которого состоит в том, что существуют различия в уровнях экономического развития территорий и это приводят к значительным колебаниям размеров местных бюджетов и расходов из них с учетом количества проживающего населения. Отрицательные последствия проявляется в том, что муниципальные образования с высокой доходностью, в результате перераспределения бюджетных средств, не заинтересованы в развитии своих территорий, в том числе, в повышении инвестиционной привлекательности в связи с недостаточностью средств на цели развития.

Определенным прорывом в бюджетном регулировании доходных источников можно считать закрепление за регионами обязанности устанавливать дифференцированные нормативы отчислений в местные бюджеты от акцизов на горюче-смазочные материалы, производимые на территории Российской Федерации, исходя расчета не менее 10 процентов от указанного налога. Размеры указанных дифференцированных нормативов отчислений устанавливаются в зависимости от протяженности автомобильных дорог местного значения соответствующих муниципальных образований, органы местного самоуправления которых ре-

шают вопросы в сфере дорожной деятельности². По мнению О.Х. Мурадяна, для установки дифференцированных отчислений не представляется возможным выработать единый подход для всех муниципальных образований региона, который бы мог решить задачу объективного выравнивания бюджетной обеспеченности³. Поскольку сложно установить единый подход к формированию нормативов отчислений и, соответственно, исключить субъективизм в принимаемых решениях, данный метод перераспределения средств является несовершенным и требует обоснования и разработки.

Все решения государственного уровня, имеющие целью выравнивание бюджетной обеспеченности, направлены на обеспечение населения на равных условиях гарантиями, установленными Конституцией Российской Федерации. Тем не менее, с учетом необходимости, в формировании инвестиционно-инновационной активности в муниципальных образованиях, необходимо пересмотреть некоторые подходы в перераспределении доходных источников.

На наш взгляд, необходимо поставить вопрос о внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части закрепления за региональными органами власти обязанности определять долю нормативов отчислений от региональных налогов в местные бюджеты с целью стабилизации формирования доходной базы бюджетов муниципальных образований для нужд стратегического планирования развития территорий.

Кроме того, в целях реализации инновационного развития, региональным органам власти необходимо рассмотреть вопрос о возможности оставлять на территориях муниципальных образований с высокой бюджетной обеспеченностью значительную часть собираемых доходов, закрепив за ними повышенные нормативы отчислений от региональных налогов. Таким образом, будет сформирована финансовая база для улучшения инвестиционного климата и, как следствие, для привлечения инвесторов и инноваторов.

Анализ сложившейся практики взимания региональными властями «отрицательных» трансфертов с муниципальных образований,

² Бюджетный кодекс Российской Федерации: [фед. закон №145-ФЗ: принят Гос. Думой 17 июля 1998 г.] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

³ Мурадян О.Х. Влияние дифференциации нормативов отчислений от налоговых доходов на основные бюджетные параметры субъектов Федерации, Экономический журнал. – 2011. – № 22 [Электронный ресурс] Код доступа <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-differentsiatsii-normativov-otchisleniy-ot-nalogoovyh-dohodov-na-byudzhetye-parametry-subektov-federatsii> (дата обращения: 15.09.2015).

обладающих высокой бюджетной обеспеченностью, с целью бюджетного выравнивания на территории региона, показал ее нецелесообразность, так как она нарушает принцип самостоятельности муниципальных образований и дестимулирует инвестиционные процессы.

Решением данной проблемы, на наш взгляд, является закрепление в региональном законодательстве требования по созданию инновационных кластеров в муниципальных образованиях, имеющих высокий уровень бюджетной обеспеченности. Установление данного требования необходимо производить на основании оценки перспективности реализации инвестиционно-инновационных проектов на конкретной территории. Это связано, в первую очередь, с тем, что для интенсивного развития муниципальной экономики необходимо наладить процесс непрерывного инвестирования, что требует значительных финансовых ресурсов⁴.

Для совершенствования финансового регулирования необходимо рассмотреть вопрос о предоставлении муниципальным районам самостоятельного права межбюджетного регулирования на своих территориях без участия субъекта. Такое решение позволит создать равномерные благоприятные социально-экономические условия и повысит привлекательность муниципального района. Также следует отметить, что в результате возникающих проблем финансирования расходных обязательств муниципального района, в настоящее время заметны тенденции к укрупнению муниципальных образований в городские округа. Для упрощения процедуры необходимо внести поправки в Федеральный закон №131-ФЗ с целью ускоренного принятия таких решений.

Одновременно с недостатками формирования доходной базы бюджетов муниципальных образований существуют проблемы составления их расходной части. На всех уровнях бюджетной системы активно внедряется программно-целевой подход в планировании бюджета, который имеет ряд принципиально важных достоинств. По мнению Лапина А.Е. и др. к ним относятся⁵:

⁴ Афонина В.Е. Развитие инвестиционной деятельности на основе государственно-частного партнерства / В.Е.Афонина// Актуальные проблемы социально-экономического и инновационного развития муниципальных образований: сб. науч. тр. – М.: МЭСИ, 2014. – С. 6–13.

⁵ Лапин А.Е., Ломовцева Н.Н., Илехменев В.А. Оценка эффективности реализации государственных программ (Американская и Российская практика). /А.Е.Лапин, Н.Н.Ломовцева, В.А.Илехменев // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2013. – Том 26. – № 8-1(151). – С. 80–86.

- измеримость целей (цели реально достижимы, возможность количественно оценить достигнутые результаты);
- концентрация и рациональное распределение общественных ресурсов (средства концентрируются в наиболее значимых для развития сферах);
- эффект мультипликатора (улучшение в одном секторе социально-экономической жизни территории, цепной реакцией распространяется на другие, что в том числе позволяет обеспечивать обратное поступление средств в бюджет в виде налогов и сборов).

Комплексное социально-экономическое планирование муниципального образования, в рамках которого возможно инновационное развитие, включает подготовку системы муниципальных программ и формирование среднесрочных и долгосрочных планов развития. Аналитический этап планирования включает в себя «управленческий» блок, связанный с решением вопросов местного значения и «проектный» блок, связанный с проблемами развития территории. При этом, перечень стратегически важных проектов и программ, которые планируется реализовать, привлекая средства из бюджетных и коммерческих источников, сводится, как правило, в единый блок ⁶.

Однако при формировании бюджетов муниципальных образований на основании муниципальных программ, возникают сложности при внесении в них изменений. С учетом требований законодательства бюджеты муниципальных образований формируются на три года (очередной финансовый год и плановый период – два финансовых года, следующих за очередным). При наступлении срока формирования бюджета на очередной финансовый год и плановый период, финансовые органы сталкиваются с проблемой формирования расходов нового трехлетнего бюджета в условиях, когда до завершения реализации муниципальных программ остается один или два года. Кроме того, после корректировки первого года планового периода и добавления в параметры бюджета второго года планового периода, возникает необходимость внесения изменений в бюджет текущего года, которые затрагивают параметры планового периода (переходящие стройки и т.п.). Таким образом, одновременно возникает необ-

⁶ Никитская Е.Ф., Горбачёва И.А. Межбюджетные отношения в системе формирования инвестиционных источников финансирования инновационной деятельности / Е.Ф.Никитская, И.А.Горбачева // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/125EVN614.pdf> (доступ свободный). – 2014. – № 6 (25).

ходимость в корректировке двух решений о бюджете, затрагивающих один и тот же период. Это представляет собой чрезмерно трудоемкую работу и снижает эффективность управления финансами.

Для исправления сложившейся ситуации в рамках бюджетного процесса и в целях упорядочения и взаимоувязки показателей планируемых расходов на выполнение муниципальных программ необходимо рассмотреть внесение изменений в Бюджетных Кодекс Российской Федерации в части закрепления порядка формирования однолетнего бюджета на основе муниципальных программ, составленных на три-пять лет, и среднесрочного финансового плана.

Таблица 2

Доля бюджетных инвестиций в расходах местных бюджетов отдельных муниципальных образований, млн. руб. (составлено автором)

Муниципальное образование	2015			2016			2017		
	Расходы бюджета	Инвестиционные расходы	Доля, %	Расходы бюджета	Инвестиционные расходы	Доля, %	Расходы бюджета	Инвестиционные расходы	Доля, %
Муниципальные районы									
Одинцовский	8092	925	11,4	7696	557	7,2	7248	34	0,5
Раменский	5705	93	1,6	5696	46	0,8	5738	43	0,7
Наро-Фоминский	4683	203	4,3	3699	569	15,4	3486	781	22,4
Сергиево-Посадский	5206	43	0,8	4862	26	0,5	4920	24	0,5
Красногорский	5906	1330	22,5	4754	300	6,3	4831	315	6,5
Городские округа									
Химки	9357	921	9,8	9360	1275	13,6	8609	232	2,7
Подольск	7846	1538	19,6	6291	133	2,1	6576	159	2,4
Балашиха	5428	22	0,4	5397	0	0,0	5439	0	0,0
Домодедово	5738	755	13,2	4734	225	4,8	4728	237	5,0
Коломна	4642	439	9,5	4222	36	0,9	4221	42	1,0
Наукограды									
Королев	5142	292	5,7	5	108	2,1	5123	93	1,8
Жуковский	2506	67	2,7	2446	17	0,7	2491	55	2,2
Реутов	2282	50	2,2	2192	47	2,1	2170	47	2,2
Дубна	1998	12	0,6	2000	10	0,5	2063	6	0,3
Фрязино	1522	37	2,4	1540	29	1,9	1564	29	1,9

Источники: Официальные сайты органов местного самоуправления Московской области.

В таблице 2 представлена доля инвестиционной составляющей расходов с учетом софинансирования из бюджета Московской области отдельных муниципальных образований на текущий период 2015 год и плановый период 2016–2017 годы.

Как видно из таблицы, по наиболее крупным муниципальным образованиям Московской области не наблюдается общих тенденций в распределении долей бюджетных инвестиций в расходах бюджетов. В большинстве случаев доля инвестиционных расходов очень низкая и составляет менее 1%. Кроме того, в перспективе ожидается снижение доли расходов бюджета на инвестиции, за исключением Наро-Фоминского района. В наукоградах прогнозируется крайне низкая доля инвестиционных расходов в пределах от 0,3% до 5,7%, что связано, в первую очередь, с тем, что финансирование инвестиционно-инновационной деятельности на этих территориях осуществляется за счет частного бизнеса и средств федерального бюджета.

Кроме того, при формировании расходной части бюджета, из-за отсутствия единого перечня государственных и муниципальных услуг, возникли проблемы, связанные с финансированием учреждений на выполнение муниципальных заданий и оценкой их результативности. В 2015 году были утверждены единые для всех базовые перечни услуг с максимальной детализацией, что создает определенные сложности в формировании нормативов затрат на оказание муниципальных услуг. В частности возникают проблемы расчета нормативов на содержание имущества учреждения, которое используется одновременно для оказания нескольких видов услуг.

Основная цель разработки нормативов — определение объема финансирования каждого конкретного муниципального учреждения или иной организации, оказывающей муниципальные услуги. Задачей разработки нормативов является введение системы мониторинга, позволяющей контролировать и оценивать уровень качества услуг, а также обеспечить равный доступ к ним потребителей. Применение нормативов необходимо при передаче исполнения полномочия на другой уровень бюджетной системы в случае, если одновременно с полномочием передается определенный обязательный объем оказания услуги установленного качества. Кроме того, структура нормативов позволяет установить, что любые не учтенные нормативами расходы будут признаны как неэффективные и незаконные. В целях стимулирования экономии бюджетных средств, при выполнении муниципального задания в полном объеме и с достигнутыми показателями качества, сэкономленные учреждением средства не изымаются и направляются на повышение сотрудников учреждения, оказывающего услуги нормативного качества с меньшими издержками.

Можно согласиться с мнением А.С. Серковой и А.В. Карпова, которые считают, что отсутствие обоснованных решений и систем-

ного подхода к расчету нормативов затрат на оказание муниципальных услуг привело к тому, что формирование задания оказалось формальным инструментом, которое усложнило бюджетный процесс и не принесло практической значимости для повышения результативности деятельности учреждений, эффективности использования бюджетных ресурсов и улучшения качества востребованных потребителями услуг⁷. Кроме того, это затрудняло мониторинг и контроль достигнутого результата деятельности учреждения при выполнении объемных качественных показателей муниципального задания.

Таким образом, в рамках совершенствования бюджетного процесса, необходимо к базовым перечням услуг утвердить единые нормативные затраты на оказание государственных и муниципальных услуг. С учетом специфики учреждений и организаций, осуществляющих оказание муниципальных услуг (техническая оснащенность, высокий уровень профессионализма кадров, территориальная расположенность, состояние и особенности инженерной инфраструктуры и др.) к утвержденным единым нормативам затрат следует применять повышающие, или понижающие коэффициенты.

Недостатки в системе формирования плановых назначений на финансирование муниципальных заданий, а также статуса бюджетных и автономных учреждений в системе бюджетных правоотношений препятствуют выполнению контрольных функций органами муниципального финансового контроля. Так, например, при проверке соблюдения принципа эффективности использования бюджетных средств, по мнению Н.А. Поветкиной, законодательно не закреплена ответственность за несоблюдение данного принципа, что говорит лишь о декларативности обязательности его исполнения⁸.

На законодательном уровне важно закрепить механизм изъятия средств в учреждениях, не выполняющих условия муниципальных заданий, с целью повышения заинтересованности руководителей учреждений в его выполнении. Необходимо уточнить положение бюджетных и автономных учреждений в бюджетном процессе и степень ответственности за невыполнение муниципального задания и незаконное использование средств субсидии.

⁷ Серкова А.С., Карпов А.В. Государственные и муниципальные задания: оценка эффективности // Бюджет. – 2015. – № 5. – С. 149.

⁸ Поветкина Н.А. Эффективность расходования бюджетных средств: проблемы правовой квалификации // Финансовое право». – 2015. – № 3. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

Стимулирование муниципально-частного партнерства в сфере оказания муниципальных услуг, позволяет направлять определенные средства на инновационные расходы. Это связано, в первую очередь, с тем, что, частные организации не являются участниками бюджетного процесса, что освобождает их от контроля за направлением использования средств в рамках нормативных затрат. Основной задачей частных организаций является выполнение условий предоставления финансовых средств из бюджета.

Основные проблемы, существующие в системе муниципально-финансового контроля, обусловлены, в первую очередь, риском дублирования функций между органами внешнего и внутреннего финансового контроля. Ключевой задачей внешнего органа контроля должен остаться аудит эффективности использования средств. По мнению коллектива автором под редакцией Е.Ю. Грачевой, аудит эффективности, должен включать в себя определение эффективности управления финансовыми потоками и муниципальной собственностью, оценку эффективности государственного администрирования и выявление возможностей улучшения процесса реализации социальных функций⁹. Как считает А.Ю.Баранова, эффективность является относительным показателем, который оценивает результат деятельности, и характеризует не только ее способность к обеспечению экономического роста, но и способность стимулировать прогрессивные структурно-качественные изменения¹⁰.

За органами внутреннего финансового контроля необходимо закрепить полномочия по проведению последующего контроля за деятельностью получателей бюджетных средств, бюджетных и автономных учреждений. Основной задачей контроля должна стать комплексная проверка, включающая соблюдение условий предоставления бюджетных средств, оценку финансового состояния учреждений, соблюдение нормативных и инструктивных актов и требований законодательства по бухгалтерскому учету, трудовому законодательству, соблюдение требований закона о контрактной системе закупок при планировании закупок и выполнения условий договоров и др.

⁹ Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография / Отв. ред. Е.Ю. Грачева. – М.:Норма: Инфра-М, 2013. – С. 189.

¹⁰ Баранова А.Ю. Оценка эффективности функционирования предпринимательских структур в индустрии гостеприимства: монография / А.Ю. Баранова – М.:ИНФРА-М, 2011. – С. 107.

Определенные проблемы создает отсутствие требований в законодательстве, связанных с правом органов муниципального финансового контроля привлекать к административной ответственности лиц, допустивших нарушения в финансовой сфере. В соответствии с Кодексом об административных правонарушениях ¹¹ данными полномочиями обладают только органы государственной власти, что на практике является серьезным затруднением в реализации материалов проверок, а также нарушает принцип самостоятельности бюджетов муниципальных образований.

С целью повышения эффективности контрольной деятельности необходимо рассмотреть вопрос о наделении органов муниципального финансового контроля правом привлечения к административной ответственности при установлении правонарушений в финансово-бюджетной сфере. Для организации эффективной работы контрольных органов, в целях формирования единых подходов к систематизации «контрольных точек» необходимого надзора необходимо уточнить определения видов нарушения бюджетного законодательства. Создание эффективной системы муниципального финансового контроля на территории муниципального образования позволит своевременно принимать управленческие решения с целью оптимального перераспределения бюджетных средств и стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [фед. закон № 145-ФЗ: принят Гос. Думой 17 июля 1998 г.] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Кодекс об административных правонарушениях: [фед. закон № 195-ФЗ: принят Гос. Думой 20 декабря 2001 г.]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Афонина В.Е. Развитие инвестиционной деятельности на основе государственно-частного партнерства // Актуальные проблемы социально-экономического и инновационного развития муниципальных образований: сб. науч. тр. — М.: МЭСИ, 2014.
4. Баранова А.Ю. Оценка эффективности функционирования предпринимательских структур в индустрии гостеприимства: монография. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 142 с.

¹¹ Кодекс об административных правонарушениях: [фед. закон № 195-ФЗ: принят Гос. Думой 20 декабря 2001 г.] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

5. Калиниченко Л.А. Как добиться финансовой автономии муниципалитетов. [Электронный ресурс] // Бюджет. – 2011. – № 6 – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/138883.php> (дата обращения 26.10.2015).
6. Лапин А.Е., Ломовцева Н.Н., Илехменев В.А. Оценка эффективности реализации государственных программ (Американская и Российская практика) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2013. – Том 26. – № 8-1(151).
7. Мурадян О.Х. Влияние дифференциации нормативов отчислений от налоговых доходов на основные бюджетные параметры субъектов Федерации [Электронный ресурс] // Экономический журнал. – 2011. – № 22. Код доступа <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-differentsiatsii-normativov-otchisleniy-ot-nalogovyh-dohodov-na-byudzhetye-parametry-subektov-federatsii> (дата обращения: 15.09.2015).
8. Никитская Е.Ф., Горбачёва И.А. Межбюджетные отношения в системе формирования инвестиционных источников финансирования инновационной деятельности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/125EVN614.pdf> (доступ свободный). – 2014. – № 6 (25).
9. Поветкина Н.А. Эффективность расходования бюджетных средств: проблемы правовой квалификации // Финансовое право». – 2015. – № 3. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
10. Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография / Отв. ред. Е.Ю. Грачева. – М.: Норма: Инфра-М, 2013. – С. 189.
11. Серкова А.С., Карпов А.В. Государственные и муниципальные задания: оценка эффективности // Бюджет. – 2015. – № 5.

Журавлева Н. В.

*кандидат экономических наук,
ГБОУ ВО МО «Технологический университет»,
кафедра «Экономика», доцент
e-mail: juravleva2005@mail.ru*

Кузовлева Н. Ф.

*кандидат экономических наук,
Московский университет МВД им. В.Я. Кикотя,
кафедра «Финансы и экономический анализ», профессор
e-mail: nina-kuzovleva@yandex.ru*

Содержание и функции внутреннего контроля в целях формирования системы внутреннего контроля страховых организаций

В статье акцентируется внимание на формировании системы внутреннего контроля, который способствует развитию института внутреннего контроля и является эффективным инструментом по выявлению и оценке рисков. Обосновывается взаимосвязь формирования системы внутреннего контроля и укрепления финансовой устойчивости страховых организаций. Обоснована необходимость обеспечения надлежащего уровня надежности внутреннего контроля.

Ключевые слова: *полный внутренний контроль, страховой надзор, интегрированная модель, система внутреннего контроля.*

Zhuravleva N.

*PhD (Economics),
SBEU HE MO «Technological University»,
associate Professor of Economics chair*

Kuzovleva N.

*PhD (Economics),
Moscow University of Ministry of Internal Affairs named by Kikotya V. Ya.,
professor of «Finance and economic analysis» chair*

The content and internal control functions in order to create internal control systems of insurance companies

The article focuses on the formation of the internal control system, which contributes to the development of the institute of internal control and is an effective tool to identify and

assess risks. Obosnovyvaetsya relationship forming a system of internal controls and to strengthen financial stability of insurance companies. The necessity to ensure an adequate level of reliability of internal control.

Keywords: *full internal controls, insurance supervision, the integrated model, the internal control system.*

При рассмотрении понятия «внутренний контроль» обычно руководствуются несколькими подходами. Во-первых, внутренний контроль рассматривается как направление деятельности любой организации, в том числе и страховой организации. Руководство организации, выполняя функции по управлению деятельностью, осуществляет контроль этой деятельности, т.е. выполняет контрольную функцию с целью обеспечения непрерывности материально-вещественного и финансового оборотов. В данном случае нужно говорить о созданной в организации службе внутреннего контроля или даже системы внутреннего контроля (СВК), которая осуществляет мониторинг хозяйственной деятельности. В рамках службы внутреннего контроля может осуществляться внутренний аудит деятельности организации, который обычно привязан к осуществлению анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. При этом подходе понятие «внутренний контроль» шире понятия «внутренний аудит» даже потому, что внутренний контроль, также как и финансовый контроль, осуществляется постоянно на протяжении всего периода функционирования организации, а внутренний аудит представляет собой разовое мероприятие, периодически проводимое по указанию руководства организации.

Второй подход обычно основан на отождествлении понятий «внутренний контроль» и «внутренний аудит». Так, необходимость организации внутреннего контроля во всех хозяйствующих субъектах, подлежащих обязательной аудиторской проверке, предусмотрена российским правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом»¹. В соответствии с указанным стандартом «система внутреннего контроля представляет собой совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения ин-

¹ Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности». [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/>.

формации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности». Из этого определения следует, что к объектам внутреннего контроля относятся: бухгалтерская отчетность; статьи бухгалтерской отчетности; счета бухгалтерского учета; документация экономического субъекта; экономические показатели; хозяйственные операции; экономические действия и события; цикл деятельности организации.

Таким образом, под внутренним контролем понимается проведение внутреннего аудита. Другими словами, внутренний аудит берет на себя функции внутреннего контроля и даже заменяет его. Это происходит тогда, когда организация отличается низким уровнем развития менеджмента и персонала компании.

Третий подход связан с представлением внутреннего контроля как элемента рискоориентированного надзора, позволяющий страховым организациям видеть собственные риски и контролировать свою финансовую устойчивость². Этим подходом руководствуется Банк России, который требует от крупных банков, в которых есть система внутреннего контроля, предоставления отчетности ежедневно. По мере необходимости можно запрашивать информацию по оценке рисков страховщиков — это станет некой альтернативой введения ежедневной отчетности для страховых организаций (сейчас она предоставляется раз в три месяца). Однако в банковском секторе в ряде случаев даже такая система внутреннего контроля не срабатывает. Истории, связанные с Межпромбанком и Банком Москвы, служат этому подтверждением.

Анализируя данные подходы можно отметить, что все они носят несколько ограниченный характер. Вместе с тем, можно выделить две общих модели, отражающие данные подходы содержание понятия внутреннего контроля. Первая модель основана на идее полного регулирования деятельности страховой организации (полный внутренний контроль), вторая модель представлена внутренним контролем, ориентированного на риск.

Для реализации модели полного внутреннего контроля необходимо разработать стандарты деятельности системы, провести анализ и сравнить достигнутые результаты с установленными стандартами, а, в случае несоответствия фактических результатов установленным стандартам, провести корректировку процессов управления. В этом случае

² Гладкова В.Е., Оглоблин А.М. Повышение эффективности государственного регулирования, контроля и надзора в сфере страховой деятельности. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2015. — № 44. — С. 197–207.

внутренний контроль выступает как проверка осуществления принятых решений и соблюдения установленных ограничений. Такое определение подчеркивает функциональное назначение контроля, возникновение его на стадии принятия решения в процессе его выполнения. С другой стороны, внутренний контроль определяется как выявление соответствия действительного состояния или поведения контролируемого «намеченному», т.е. подчеркивается направленность контроля.

Средства внутреннего контроля, имеющие отношение к системе аудита и бухгалтерского учета, содействуют достижению таких целей, как:

- осуществление операций по общему или специальному разрешению руководства;
- своевременный учет всех операций;
- возможность доступа к активам и записям только по разрешению руководства;
- сопоставление учтенных активов с активами, имеющимися в наличии, и принятие надлежащих мер в отношении любых расхождений.

Вместе с тем, система внутреннего контроля выходит за рамки тех вопросов, которые непосредственно относятся к функциям системы бухгалтерского учета, она включает:

- контрольную среду, под которой понимается осведомленность и действия руководства экономического субъекта, направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля (СВК). Контрольная среда, влияющая на эффективность конкретных средств контроля, состоит из следующих элементов:
- стиль и основные принципы управления данным экономическим субъектом;
- организационную структуру экономического субъекта; распределение ответственности и полномочий; кадровую политику;
- порядок подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности для внешних пользователей;
- порядок осуществления внутреннего управленческого учета и подготовки отчетности для внутренних целей;
- соответствие хозяйственной деятельности экономического субъекта в целом требованиям действующего законодательства;
- процедуры контроля – методы, принятые руководством для достижения конкретных целей. К процедурам (конкретным средствам) контроля относятся:

- подотчетность одних учетных работников другим, внутренние проверки и сверки данных;
- утверждение документов и осуществление контроля над документами;
- сравнение результатов подсчета денежных средств, ценных бумаг и товарно-материальных запасов с бухгалтерскими записями (инвентаризация);
- сравнение данных, полученных из внутренних источников, с внешними источниками информации;
- проверка аналитических счетов и оборотных ведомостей и арифметической точности записей;
- осуществление контроля над прикладными программами и средой компьютерных информационных систем;
- ограничение прямого физического доступа к активам и записям;
- сравнение и анализ финансовых результатов с расходами, предусмотренными сметой.

Таким образом, по своим возможностям внутренний контроль превосходит внутренний аудит.

Полный внутренний контроль, основанный на аудите, нацелен на контроль финансовой отчетности. Однако, по мнению ряда экономистов – участников конференции Института внутренних аудиторов, которая состоялась в Санкт-Петербурге 24–25 ноября 2011 года на тему «Внутренний контроль и аудит в системе корпоративного управления», эффективным методом внутреннего контроля российской компании является интегрированная модель внутреннего контроля, которая предполагает соединение положительного прошлого опыта работы систем внутреннего контроля крупных российских корпораций, опыта контроля средних компаний и современных форм и методов контроля, адекватных существующему уровню экономического развития.

Данная модель представлена по трем уровням контроля. Первый уровень – система внутреннего контроля компании (СВК) как элемент управления. Второй уровень – это служба финансового контроля и управления рисками (СФК и УР). Третий уровень – внутренний аудит. В интегрированной модели внутреннего контроля он приобретает новые черты. Его эффективность повышается с помощью риск-ориентированного подхода. Однако в этом случае внутренний аудит обязан оценивать возможность возникновения риска мошенничества и процессы управления этим риском. На наш взгляд, данная интегрирован-

ная модель внутреннего контроля чрезмерно нагружает внутренний аудит выполнением несвойственных ему функций – контроль риска мошенничества. Для этого нужны специалисты-аналитики, нужна аналитическая служба, взаимодействующая с правоохранительными органами, Федеральной службой по финансовому мониторингу, Всероссийским союзом страховщиков, Российским Союзом Автостраховщиков и другими организациями, имеющими соответствующие базы данных и соответствующих специалистов. А служба внутреннего аудита такими данными и специалистами в настоящий момент не располагает. У нее отсутствуют готовые специалисты, которые могли бы профессионально осуществлять работу по созданию второго уровня интегрированной модели внутреннего контроля, поскольку здесь нужны специалисты, обладающие знаниями в финансовой и технической области, опытом работы в отрасли и способностью к восприятию современных форм и методов контроля.

Модель внутреннего контроля, ориентированного на риск, – это современная модель, по-нашему мнению, позволяющая отойти от регламентации контроля составления финансовой отчетности и анализировать риски обусловленные необходимостью обеспечения достоверной информацией об активах и обязательствах компаний, борьбы со злоупотреблениями, связанными с мошенническими действиями участников страховых отношений, легализацией (отмыванием) денежных средств или переводом капитала за рубеж с помощью страховых организаций, а также другим нарушением законодательства. Такая модель системы внутреннего контроля в большей мере опирается на потребности собственников страховой организации, защищает интересы страхователей как создателей привлеченного капитала страховой организации, соответствует интересам руководства страховой организации, сохраняя на должном уровне имидж страховой организации.

Впервые серьезно встал вопрос о создании внутреннего контроля в сфере страхования в связи с исполнением государственной функции осуществления контроля и надзора за соблюдением страховыми организациями требований законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Внутренний контроль – деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, по выявлению операций, подлежащих обязательному контролю, и иных операций с денежными средствами или иным имуществом, свя-

занных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма³.

Цель – обеспечение соблюдения страховыми организациями требований законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Вместе с тем данная функция не была в должной степени реализована. Этим объясняется тот факт, что для многих страховых организаций понятия «внутренний контроль» и «внутренний аудит» являются тождественными. В страховых организациях образованы службы Внутреннего Аудита или Управления внутреннего контроля, функции которых пересекаются или полностью совпадают.

Например, руководитель службы Внутреннего Аудита ОАО СК «Ростра» наряду с разработкой локальных нормативных (регламентирующих) документов, подбором персонала, планированием деятельности, проведением аудиторских проверок, написанием и согласованием предписаний нескольких аудиторских групп по результатам аудитов, разработкой рекомендаций по исправлению выявленных нарушений, занимается также выстраиванием системы внутреннего контроля и бизнес-процессов страховой организации, системы контроля исполнения предписаний. В компетенцию начальника Управления внутреннего контроля ЗАО СГ «Уралсиб» входит проведение комплексных и тематических аудиторских проверок страховых организаций, входящих в структуру корпорации, и их филиалов, планирование и организация проверок, а также он осуществляет руководство проверками и контроль за качеством проведенных проверок, готовит предписания по результатам проверок, проводит контроль исполнения предписаний. В некоторых страховых организациях функции внутреннего контроля и аудита объединены в единую службу. Так, ведущий специалист Управления внутреннего контроля и аудита ОСАО «Россия» осуществляет аудит деятельности компании и ее филиалов, занимается подготовкой предписаний по результатам аудиторских проверок, согласованием внутренних документов, типовых форм, правил страхования.

Более того, роль внутреннего контроля во многих случаях сводится, можно сказать, к обслуживанию внешнего аудита. Термин «система внутреннего контроля» означает совокупность организационных мер,

³ Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/>.

методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности⁴. Практически такое же определение приводится другими авторами. Система внутреннего контроля – это совокупность методик и процедур, используемых аудируемым лицом в целях выявления, исправления и предотвращения существенных ошибок, искажений в учетной информации, что способствует достоверности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности⁵.

В соответствии с Федеральным законом от 23.07.2013 № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» введено понятие внутренний контроль также с позиции ориентации на риск. В статье 28 «Внутренний контроль» сказано, что страховщик обязан организовать систему внутреннего контроля, обеспечивающую достижение следующих целей:

1) эффективность и результативность (в том числе безубыточность) финансово-хозяйственной деятельности страховщика при совершении страховых и иных операций;

2) эффективность управления активами, включая обеспечение их сохранности, собственными средствами (капиталом), страховыми резервами и иными обязательствами страховщика;

3) эффективность управления рисками страховщика (выявление, оценка рисков, определение приемлемого уровня рисков, принимаемых на себя страховщиком, принятие мер по поддержанию уровня рисков, не угрожающего финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика);

4) достоверность, полнота, объективность бухгалтерской (финансовой) отчетности, статистической отчетности, отчетности в порядке надзора и своевременность составления и представления такой отчетности;

5) соблюдение работниками страховщика этических норм, принципов профессионализма и компетентности;

⁴ А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова. Бухгалтерский учет и аудит. – М.: Издательство: КноРус, 2005.

⁵ Никулина Н.Н., Березина С.В. Организация и планирование аудита в страховых организациях // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение». – 2010. – № 3.

б) противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Таким образом, внутренний контроль создается с целью соблюдения деятельности страховщиков требований законодательства. Для этого страховщики должны создать отдельное структурное подразделение – службу внутреннего контроля, а также утвердить Правила внутреннего контроля. Согласно действующему страховому законодательству служба внутреннего контроля имеет широкие полномочия. Она должна быть наделена правами проведения проверок всех направлений деятельности страховщика, включая деятельность отдельных структурных подразделений или работников. Она должна получать все материалы, необходимые для проверок, и входить в любые помещения страховщика и его подразделений. Служба внутреннего контроля должна давать временные указания о проведении операций, сделок, в том числе об их приостановлении, для проверки информации о клиенте или операции.

Кроме того, служба внутреннего контроля подотчетна совету директоров и общему собранию акционеров страховщика. По результатам проверок она составляет квартальные отчеты для органов управления и годовые отчеты для общих собраний акционеров.

Исходя из целей, внутренний контроль является контролем, ориентированным на риск, необходимость нейтрализации которого продиктована целями обеспечения безубыточности проведения страховых и нестраховых операций, финансовой устойчивости и платежеспособности, надлежащего состояния активов и обязательств страховой организации.

Особо следует подчеркнуть, что в качестве приоритетной цели выделена необходимость противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Дело в том, что сферу страхования можно представить как потенциально дестабилизирующую экономику сферу, как фактор риска для всей экономики. Непрозрачность самой системы страхования, проявляется, прежде всего, в невозможности точного определения происхождения страховых премий, а, значит, и в большем количестве денежных средств, втянутых в теневой оборот. Отсюда, сфера страхования остается крайне уязвимой с точки зрения возможности проведения разнообразных теневых мошеннических операций, в том числе и в целях легализации (отмывания) денежных средств, а страховой

сектор экономики до сих пор остается слабо регулируемым сектором даже потому, что здесь трудно найти факты легализации денежных средств и возбудить соответствующие уголовные дела. Вместе с тем, страховая компания — это заключительный этап в процессе легализации денежных доходов, полученным преступным путем. Нужно отметить, что страховая компания может иметь доходы или нести убытки от легализации преступных доходов. Если страховая компания сама легализует доходы, полученные преступным путем, то она извлекает из этой процедуры определенные экономические выгоды. Если страховая компания является площадкой для легализации преступных доходов, то в этом случае страховая компания несет убытки, связанные с потерей своего имиджа, репутации, что в условиях рыночной экономики оборачивается колоссальными затратами, связанными с потерей потенциальных клиентов — страхователей (физических и юридических лиц), а значит и страховых премий, формирующих финансовые ресурсы страховщиков.

Вместе с тем, выделяя достоверность, полноту, объективность и своевременность составления и представления бухгалтерской, статистической и специализированной отчетности в качестве направления деятельности внутреннего контроля, можно отметить пересечение с функциями внутреннего аудита. Так, в статье 28 «Внутренний аудит» Закона отмечено, что внутренний аудитор (служба внутреннего аудита) страховщика проверяет достоверность, полноту, объективность и своевременность предоставления структурными подразделениями страховщика (в том числе обособленными) соответствующей отчетной или запрашиваемой информации органам управления и акционерам (участникам) страховщика; проводит анализ причин, приводящих к допущению выявляемых нарушений и недостатков; дает рекомендации о принятии мер, направленных на предупреждение аналогичных нарушений и недостатков в дальнейшей деятельности страховщика.

В целом внутренний аудит создается в целях обеспечения надлежащего уровня надежности внутреннего контроля, оценки его эффективности и проверки соответствия деятельности страховщика законодательству Российской Федерации, в том числе страховому законодательству.

Также нам представляется, что внутренний контроль страховой организации должен распространяться не только на страховую сферу, но и на сферу деятельности, осуществляемую в связи со страховой деятельностью, т.е. в связи с инвестиционной деятельностью страховой

организации, поскольку, как было отмечено ранее, расширились возможности страховщиков для активного участия на фондовом рынке и превращения их в важных участников инвестиционного процесса, какими страховые организации являются почти во всем мире, значительно увеличилась доля страховых резервов, которые могут быть переданы в доверительное управление (50% от суммарной величины страховых резервов вместо 20%), более тесной становится связь страховых и кредитных организаций, значительно увеличилась доля заемных средств в капитале страховщиков с 15 до 60%, что, безусловно, будет стимулировать общее развитие, в том числе банковской отрасли.

Система внутреннего контроля должна также сосредоточить свое внимание на контроле не только за формированием и размещением средств страховых резервов, но и за размещением собственных средств. По-нашему мнению введение службы внутреннего контроля — это необходимость нынешнего этапа развития страхования в России. Вместе с тем, Проект определяет практическую организацию службы внутреннего контроля, только исходя из целей легализации (отмывания) денежных средств. Представляется целесообразным расширить сферу деятельности внутреннего контроля и распространить его на риски, которым подвергается страховая организация в связи с возможным мошенничеством. Ситуация осложняется тем, что мошенничество в сфере страхования имеет высокую степень латентности, а эффективные методы борьбы с ним пока еще не разработаны. Кроме того, правонарушения в сфере страхования осуществляются в интересах страхователей, страховых посредников и страховых организаций (в лице руководителей всех уровней). Поэтому риск-ориентированный контроль должен учитывать специфику профессиональной деятельности финансового посредника и руководителей страховой организации, а также учитывать особенности деятельности страховой организации.

На основании изложенного выше можно сделать следующие выводы:

- 1) внутренний контроль рассматривается как неотъемлемый процесс всей деятельности страховой организации;
- 2) внутренний контроль рассматривается как контроль, ориентированный на риск;
- 3) внутренний контроль как понятие шире, чем внутренний аудит, который является составной частью системы внутреннего контроля страховой организации;

4) внутренний контроль должен охватывать страховую и инвестиционную деятельности страховых организаций;

5) внутренний контроль должен быть ориентирован на выявление рисков, вызванных не только процессами легализации (отмыванием) денежных средств, но и различного рода мошенническими операциями в сфере страхования, включая перевод капиталов за рубеж с помощью страховых организаций и уход от налогов.

Исходя из этого, нам представляется, что внутренний контроль есть процесс, направленный на достижение целей компании и являющийся результатом действий страховой организации по выявлению проблемных ситуаций, связанных с формированием собственных и привлеченных финансовых ресурсов в страховой и инвестиционной сферах, с возможностью осуществления различного рода мошеннических операций со стороны работников страховой компании, страховых посредников и страхователей (включая процессы легализации (отмывания) денежных доходов, полученных преступным путем, перевод капиталов за рубеж с помощью страховых организаций и уход от налогов), а также мониторингу деятельности страховой организации в целом и ее отдельных подразделений.

Содержание внутреннего контроля раскрывается в основных функциях внутреннего контроля:

- аналитическая функция предполагает проведение аналитических процедур по выявлению финансовых операций в страховой и инвестиционной деятельности, ухудшающих финансовое состояние страховщика, связанное с невыполнением его обязательств перед страхователями, собственниками, необеспечением рентабельной текущей деятельности страховой организации;
- информационная функция предполагает сбор и обработку экономической и финансовой информации, характеризующую состояние активов и обязательств страховой организации за определенный период времени;
- предупредительная функция предполагает проведение предупредительных мер по недопущению правонарушений со стороны страхователей, страховых посредников, руководителей страховой организации;
- функция обеспечения эффективности управления рисками страховщика (выявление, оценка рисков, определение приемлемого уровня рисков, принимаемых на себя страховщиком).

Используемые источники

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности». [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/>.
2. Гладкова В.Е., Оглоблин А.М. Повышение эффективности государственного регулирования, контроля и надзора в сфере страховой деятельности. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 44. – С. 197–207.
3. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/>.
4. Суглобов А.Е., Жарылгасова Б.Т. Бухгалтерский учет и аудит. Издательство: КноРус, 2005.
5. Никулина Н.Н., Березина С.В. Организация и планирование аудита в страховых организациях // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение». – 2010. – № 3.
6. Кузнецова Е.И., Гамоненко С.С. Финансовый мониторинг как метод контроля в управлении экономической безопасностью // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 1. – С. 185–189.
7. Гладкова В.Е., Хусейнова Д.К. К вопросу о либерализации контроля за движением капитала // Журнал «Самоуправление». – 2015. – № 3. – С. 18–20.

Коврижных О. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Набережночелнинский институт
Казанского (Приволжского) Федерального Университета,
кафедра «Финансы и бухгалтерский учет», доцент
e-mail: olgakovr@inbox.ru*

Повышение эффективности взаимодействия участников инвестиционного проекта путем совместной деятельности

В статье рассматриваются вопросы эффективной организации взаимодействия участников инвестиционного проекта, раскрываются организационные и экономические преимущества интеграции участников проекта на основе договора совместной деятельности.

Ключевые слова: *проект, инвестиции, участники проекта, взаимодействие, интеграция, совместная деятельность, договор.*

Kovrizhnykh O. E.

*PhD (Economics), associate professor,
Naberezhnochelninsky Institute Kazan (Volga) Federal University,
associate professor of the finance and accounting department*

Improving the interaction efficiency of investment project participants through joint activities

The article consider questions about the effective organization between participants of the investment project, uncover organizational and economic advantages of the integration participants in the project by contract of joint activity.

Keywords: *project, investments, project participants, interaction, integration, joint activity, contract.*

Современные рыночные условия, характеризующие нестабильностью экономической ситуации, кризисом банковской сферы, отрицательной динамикой курса национальной валюты, увеличением инвестиционных и финансовых рисков, требуют использования новых форм финансирования инвестиционных проектов путем образования интегрированных структур взаимодействия участников проекта.

Как правило, основными участниками проекта являются: заказчик – сторона, заинтересованная в осуществлении проекта и достижении его целей; инвестор – сторона, вкладывающая инвестиции в проект; контрактор; субконтрактор; поставщики; органы власти; потребители конечной продукции проекта ¹.

При осуществлении проектов часто возникает вопрос: какие отношения должны быть между его участниками для согласованных и прибыльных отношений для часто противоположных сторон, ведь каждый из них преследует выгоду для себя.

Возможные цели участия в проекте представлены в таблице.

Таблица 1

Цели участия в проекте

Участник проекта	Возможные цели участия в проекте
Заказчик проекта	Получение прибыли от освоения производства новой продукции; снижение себестоимости производства продукции; более полное задействование в проекте имеющихся производственных площадей и трудовых ресурсов
Поставщики	Получение прибыли от реализации своей продукции для нужд проекта
Контрактор	Получение прибыли от выполнения работ по проекту
Инвестор	Максимизация прибыли на свои инвестиции от реализации проекта
Потребители конечной продукции	Увеличение качества продукции; снижение покупной цены; расширение ассортимента; улучшенные сервисные условия и т.д.

На практике тяжело определить организационно-правовую форму взаимодействия участников проекта, которая не лишала бы их юридической самостоятельности, но позволяла бы получать выгоды от совместной деятельности. Наиболее перспективной формой интеграции участников проекта является совместная деятельность, например, деятельность по договору простого товарищества.

Простое товарищество образуется в результате подписания договора, по которому двое или несколько лиц (в данном случае поставщик и потребитель) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели ².

Данная форма организации бизнеса позволяет объединить усилия юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей,

¹ Разу М.Л., Воропаев В.И., Якутин Ю.В. и др. Управление программами и проектами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». – М.: ИНФРА-М, 2000. – 320 с.

² Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.

их финансовые и материальные средства для совместного ведения предпринимательской деятельности по проекту, воспользоваться навыками и умениями многих людей, позволяет разделить риски и прибыли от совместной деятельности в проекте³.

Основные преимущества использования договора совместной деятельности для взаимодействия участников инвестиционного проекта заключаются в следующем:

1) участники простого товарищества преследуют единую (общую) цель, что является важным условием эффективной реализации инвестиционных проектов;

2) участникам инвестиционного проекта не нужно образовывать юридическое лицо и нести, связанные с этим, расходы;

3) простая схема привлечения и выхода участников проекта из совместной деятельности, основанной на подписании или расторжении договора о совместной деятельности;

Договор простого товарищества в отличие от договора о создании полного товарищества заключается на определенный срок, а любой инвестиционный проект имеет ограниченную во времени продолжительность, поэтому заключение договора о совместной деятельности на срок «жизни» проекта выгодно всем участникам и позволяет легко выйти из проекта.

4) возможность участия в проекте на основе вкладов, как имущественного, так и неимущественного характера, например, деловых связей, опыта, деловой репутации и других материальных и нематериальных активов;

5) прибыль и расходы, связанные с совместной деятельностью в проекте, распределяются на основе соглашения между участниками, что позволяет эффективно распределить риски проекта и повысить его устойчивость.

Таким образом, договор совместной деятельности позволяет достичь синергетических эффектов взаимодействия участников, т.к. все участники будут нацелены на достижение одной общей цели. Общую цель можно сформулировать как эффективное управление потоком проекта. Поток проекта образуют материальные, информационные и финансовые потоки, возникающие между участниками проекта в процессе их взаимодействия, начиная от стадии финансирования

³ Коврижных О.Е. Бухгалтерский учет и отчетность в условиях предпринимательской совместной деятельности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Казань, 2005 г.

проекта вплоть до получения результатов проекта, при этом поток проекта проходит через всех участников и объединяет их в единое целое. Исходя из поставленной цели, определяются задачи и функции участников проекта.

Проведем анализ эффективности инвестиций в простое товарищество, для этого сравним эффективность проекта производства продукции с учетом заключения договора простого товарищества между предприятием «А» и предприятием «Б» и в случае самостоятельного производства продукции предприятием «А», т.е. без учета совместной деятельности.

Договор простого товарищества между двумя предприятиями был заключен на два года для совместного производства продукции. При 100% освоении производства объем производства составляет 48 тыс.м.

Цена 1 тысячи метров продукции составляет 34120 руб.

Себестоимость производства 1 тыс. метров продукции с учетом всех условий договора простого товарищества составляет 29541,6 руб.

По договору простого товарищества «Б» предоставляет производственное помещение, при собственном производстве кабельной продукции «Б» необходимо будет арендовать данное производственное помещение (25 тыс. рублей в квартал), также необходимо взять кредит на покупку недостающего оборудования в размере 511 тыс. руб., кроме того приобретая новое оборудование увеличатся амортизационные отчисления, налог на имущество и т.д., в конечном итоге затраты на производство продукции увеличатся и себестоимость производства 1 тыс. метров продукции составит 30208,33 руб.

Также по условиям договора прибыль распределяется между участниками пропорционально их доле в общем имуществе, таким образом, в случае производства продукции с использованием договора простого товарищества у «А» остается только половина прибыли от реализации данного проекта. Основные показатели эффективности проектов приведены в таблице 2.

Таким образом, использование для финансирования проекта инвестиций по договору простого товарищества более предпочтительно, все показатели дисконтированной оценки инвестиций превосходят значения проекта самостоятельного производства продукции, наглядно это иллюстрирует сравнение финансовых профилей данных проектов (рисунок 1).

Начиная с 2012 в силу вступил Федеральный закон № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе», он более четко регулирует особенности договора простого товарищества, заключаемого для осуще-

**Сравнительная характеристика эффективности организации
производства продукции**

Показатели эффективности инвестиций	Единица измерения	Простое товарищество	Самостоятельное производство
Простой срок окупаемости	лет	1,3	1,8
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1,3	1,9
NPV (чистый дисконтированный доход)	тыс.руб.	1034	714
IRR (внутренняя норма доходности)		89 %	54 %
Норма доходности полных инвестиционных затрат		2,5	1,79

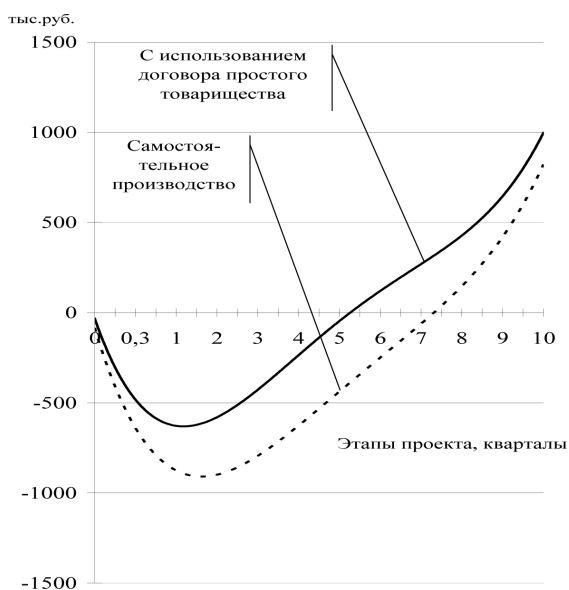


Рисунок 1. Финансовые профили проекта

ствления совместной инвестиционной деятельности⁴. С его принятием появились эффективные формы коллективного инвестирования проектов с высоким уровнем риска, каковыми являются большинство инновационных проектов.

⁴ Федеральный закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе».

Таким образом, интегрированные структуры взаимодействия участников проекта на основе совместной деятельности получают преимущества по сравнению с обычной формой взаимодействия участников проекта, такие как получение мультипликативных эффектов от использования инвестиционных возможностей участников проекта, снижение издержек реализации проекта, ускорение реализации проекта путем согласования потоков проекта. Такая форма взаимодействия открывает огромные возможности для привлечения инвестиций и развития инноваций.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
2. Федеральный закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе».
3. Коврижных О.Е. Бухгалтерский учет и отчетность в условиях предпринимательской совместной деятельности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Казань, 2005 г.
4. Разу М.Л., Воропаев В.И., Якутин Ю.В. и др. Управление программами и проектами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». – М.: ИНФРА-М, 2000. – 320 с.

Коломеец И. И.
СУМУО ОАО «Газпром»
e-mail: anna88san@mail.ru

Проблемы расширения полномочий прокурора в уголовно-процессуальной и оперативно-розыскной деятельности

В статье рассматриваются противоречивые моменты прокурорского надзора в уголовно-процессуальной и оперативно-розыскной деятельности, анализируются основные проблемные вопросы, касающиеся полномочий прокурора в данных видах деятельности, исследуются негативные последствия от внесенных в 2007 году поправок в законодательство, кардинально реформировавшего формы и методы прокурорского надзора за досудебным производством. В заключении автором даются рекомендации по решению затронутых в статье вопросов.

Ключевые слова: федеральные законы; законодательство; реформирование; прокурорский надзор; оперативно-розыскная деятельность; уголовно-процессуальная деятельность; расширение полномочий; досудебное производство; правосудие.

Kolomojets I. I.
SUMUO of JSC «Gazprom»

Problems expanding the powers of the prosecutor in the criminal procedure and operatively-search activity

Paper looks controversial aspects of prosecutorial supervision of criminal procedure and operatively-search activity, analyzes the major issues concerning the powers of the prosecutor in these activities, explores the negative effects on introduced in 2007, amendments to the legislation to reform the forms and methods of prosecutor's supervision over pre-trial proceedings. Finally, it makes recommendations to address the issues raised in the article.

Keyword: federal laws; legislation; reform; public prosecutor's supervision; operatively-search activity; criminal procedure; empowerment; pre-trial proceedings; justice.

Уголовно-процессуальная и оперативно-розыскная деятельность играет большую роль в борьбе с преступностью, в раскрытии и предупреждении преступлений. Вместе с тем растет потребность в повышении эффективности данных видов деятельности, а с другой сторо-

ны, возникает необходимость, при их проведении, соблюдения прав и свобод человека и гражданина.

Решение этих задач невозможно без надлежащего прокурорского надзора. Прокурорский надзор за уголовно-процессуальной и оперативно-розыскной деятельностью призван обеспечить верховенство закона, защиту прав и свобод человека и гражданина путем выявления и устранения любых нарушений закона и привлечения к ответственности виновных лиц.

Федеральный закон от 4 марта 2013 г. № 23 [1] значительно изменил порядок рассмотрения сообщения о преступлении: теперь стало возможно производство большого числа следственных и иных процессуальных действий до возбуждения уголовного дела, более того, полученные в ходе доследственной проверки сведения могут быть использованы в качестве доказательств.

Такие нововведения затрагивают интересы лиц, участвующих в производстве процессуальных действий, порождают возможность существенного ограничения конституционных прав и свобод личности и определяют необходимость установления дополнительных уголовно-процессуальных гарантий на стадии возбуждения уголовного дела. В этой связи огромное значение имеет своевременный и эффективный надзор прокурора как гаранта обеспечения законности в государстве.

Однако в 2007 году традиционные формы и методы прокурорского надзора за досудебным производством были кардинально реформированы, а полномочия прокурора с тех пор не отличаются постоянством. Так, в 2007 году Федеральным законом от 5 июня 2007 года № 87-ФЗ [2] были внесены коренные изменения в нормы Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, регулирующие стадии досудебного производства.

Тем самым была предпринята попытка разделения функций предварительного расследования и прокурорского надзора в уголовном судопроизводстве. В результате проведенной реформы досудебного производства к руководителям следственных органов от прокуроров перешла значительная часть полномочий, среди которых — право возбуждать уголовное дело, давать согласие следователю на возбуждение уголовного дела и право отменять незаконные или необоснованные постановления следователя.

Это вызывает особый интерес, поскольку проведенные преобразования досудебного производства противоположно коснулись надзора прокурора за другой формой предварительного расследования — дознанием, что является явным несоответствием: ведь возможность

существенного ограничения конституционных прав и свобод личности при производстве предварительного следствия, осуществляемого, как правило, по делам о тяжких и особо тяжких преступлениях, намного выше. Следовательно, объем надзорных полномочий прокурора при производстве предварительного следствия не может быть меньше, чем при производстве дознания.

В целом, реформа досудебного производства 2007 года подверглась немалой критике и породила дискуссии и в научных кругах, и у практических работников. [11; С. 278] Внесенные в 2007 году изменения в УПК РФ на наш взгляд, затрудняют возможность расследования уголовного дела по горячим следам, блокируют потерпевшему доступ к правосудию, а также вызывают лишнюю бумажную волокиту.

Более того, следует отметить тенденцию к ежегодному увеличению количества отмененных прокурором и по его инициативе постановлений об отказе в возбуждении уголовного дела. Так, согласно статистическим данным Генеральной прокуратуры Российской Федерации, прокурором и по его инициативе отменено постановлений органов предварительного расследования об отказе в возбуждении уголовного дела (в Российской Федерации): в 1-м полугодии 2013 года — 1 114 662, в 1-м полугодии 2014 года — 1 257 559 (+12,8%), а в 1-м полугодии 2015 года — уже 1 273 472 (+1,3%). [7] Выявленная тенденция свидетельствует о постоянном количественном приросте незаконных или необоснованных постановлений органов предварительного расследования об отказе в возбуждении уголовного дела, отмененных средствами прокурорского надзора.

При этом сохраняется возможность повторного вынесения органами предварительного расследования постановлений об отказе в возбуждении уголовного дела, что позволяет утверждать о недостаточности полномочия прокурора только отменяющего решение об отказе в возбуждении уголовного дела.

Принятые в 2007 году поправки в значительной степени сократили полномочия прокуроров по надзору за следствием. По справедливому замечанию отдельных авторов, «прокурору отводится роль пассивного наблюдателя, право надзора у него осталось, а действенных полномочий нет». [8; С. 1210] Отличие от прокуроров, над руководителями следственных подразделений довлеют ведомственные показатели следственной работы (к примеру, о количестве расследованных и прекращенных дел, о количестве отмененных процессуальных решений, об их соотносимости с прошедшим периодом и т.п.), требования вышестоящих руководителей об их улучшении, непосред-

ственная служебная подчиненность, и это, несомненно, негативно сказывается на беспристрастности следователя, его независимости.

Так, С.А. Шейфер пишет, что в руках руководителя следственного органа оказались сосредоточены широчайшие полномочия, в том числе и такие, которые существенно, и в большей мере, чем прежде, ограничивают процессуальную самостоятельность следователя, у которого процессуальной самостоятельности нет, и нет осуществляемой им независимой следственной власти. [10; С. 41]

Руководители следственных органов получили столь широкие полномочия по контролю за деятельностью следователей, что они в определенной степени превышают имевшиеся ранее прокурорские полномочия по процессуальному руководству и надзору за следствием. Как отмечает А.Ш. Магомедов, произошло «механическое лишение прокурора полномочий по процессуальному руководству и контролю за следствием и наделение ими руководителя следственного органа». [4; С. 118–119]

Причем законодательные новации вплотную затронули и другие аспекты взаимодействия органов следствия и прокуратуры и опять в направлении сужения прокурорских полномочий. К примеру, чем можно объяснить такую новеллу законодателя, как лишение прокурора процессуального права на возбуждение уголовного дела, в том числе и по результатам своей же, прокурорской проверки

Примечательно и то, что при реформировании предварительного следствия, повлекшего значительное сокращение прокурорских надзорных полномочий, надзор за органами дознания остался неизменным; за прокурорами они оставлены в полном объеме (ч. 2 ст. 37 УПК РФ). И это при том, что, как известно, дознаватели (в отличие от следователей) расследуют менее сложные и не столь значимые преступления.

Объективно оценивая сложившуюся ситуацию, напрашивается вывод о том, что замена прокурорского надзора контролем со стороны руководителя следственного органа не может стать эффективным средством контроля. В результате, как справедливо пишет И.В. Овсянников, предварительное следствие находится на недопустимо низком уровне, при расследовании допускаются не только грубые нарушения прав обвиняемых и потерпевших, но и процессуальный порядок производства следственных действий. [9; С. 11–12]

Реформирование стадии возбуждения уголовного дела, да и всего досудебного производства, не только не завершено, но и требует серьезного концептуального подхода, позволяющего обеспечить до-

стижение назначения уголовного судопроизводства (ст. 6 УПК РФ). В настоящее время остро стоит проблема недостаточности полномочий прокурора для осуществления эффективного надзора за законностью и обоснованностью решений, принимаемых органами предварительного расследования.

В этой связи необходимо расширение объема надзорных полномочий прокурора на продуманной концептуальной основе, исключая неоднозначное понимание уголовно-процессуальных норм и необъяснимые законодательные ошибки. При разработке такого концептуального подхода следует принять за основу международно-правовые стандарты, учесть накопленный внутригосударственный опыт построения уголовно-процессуального законодательства.

В настоящее время также вряд ли можно оспорить необходимость наличия эффективного прокурорского надзора за оперативно-розыскной деятельностью (далее — ОРД). На сегодняшний день прокурорский надзор за законностью ОРД представляет собой самостоятельное направление прокурорской деятельности в рамках пока еще существующей отдельной отрасли — прокурорского надзора за исполнением законов органами, осуществляющими ОРД и предварительное следствие. [9; С. 73]

В силу особых характеристик ОРД (разведывательно-поисковый, конфиденциальный характер и пр.), прокурорский надзор за ней сам имеет определенную специфику. Тесно связаны с этой спецификой и упомянутые в специальной литературе трудности, проблемы прокурорско-надзорной деятельности в этой сфере. [3; С. 39]

В первую очередь следует обратиться к рассмотрению вопроса о полномочиях прокуроров и актах прокурорского реагирования в рамках данного направления надзора. Потому что они непосредственно связаны с целями и задачами прокурорского надзора в этой сфере (обеспечить законность при проведении ОРМ, соблюдение их порядка, установленного законами и иными правовыми актами, соответствие законам правовых актов, издаваемых органами, осуществляющими ОРД и т.д.) в силу того, что являются средствами их достижения.

Что касается полномочий, то прокуроры при осуществлении надзора за ОРД обладают как общими для всей надзорной деятельности полномочиями, так и специальными, установленными именно для этого направления Федеральным Законом «Об ОРД», так как п. 1 ст. 30 Федерального Закона «О прокуратуре РФ» дается неопределенная отсылка к другим законам. Но позиция Генпрокуратуры и правоприменительной практики строится исходя из возможности, использо-

вать, как только что упоминалось, как общие, так и специальные полномочия. [5; С. 122]

Однако использование общих полномочий возможно лишь с учетом установленных ограничений в данной сфере, что, по мнению некоторых авторов, может существенно ограничить прокурора в средствах достижения задач. [9; С. 75] К примеру, правомочие прокурора на доступ к документам органов, осуществляющих ОРД реализуется только с соблюдением требования ст. 21 ФЗ «Об ОРД» – обеспечить защиту полученных сведений.

Надзор за ОРД мог быть бы более эффективным при наделении прокуроров дополнительным объемом правомочий. В том числе возможностью самостоятельной отмены незаконных актов органов, осуществляющих ОРД. В дополнение к этому отмечается, что система актов прокурорского реагирования на нарушения закона при осуществлении ОРД является неэффективной, а самих мер недостаточно.

Таким образом, в заключение статьи приходим к следующим выводам:

- существует острая необходимость разработки и принятия на законодательном уровне научно-обоснованной концепции организации предварительного следствия, включающей в себя завершение структурирования следственной власти (создание единого федерального следственного органа, исключаящее ведомственное следствие), придание ей реальной независимости и самостоятельности;
- необходимо в полном объеме восстановить полномочия прокуроров по осуществлению ими полноценного надзора за исполнением законов в деятельности следователей по принимаемым последними процессуальным решениям; внести в уголовно-процессуальное законодательство дополнение (уточнение) в целях четкого различения полномочий прокуроров (они должны быть исключительно надзорными и направленными не только на обеспечение законности при производстве процессуальных действий следователей, но и на соблюдение прав и свобод всех участников, вовлеченных в орбиту уголовного судопроизводства) и полномочий руководителей следственных подразделений с наделением последних только административными полномочиями в отношении подчиненных по службе следователей;
- ОРД не должна осуществляться бесконтрольно, и, тем более, вне сферы прокурорского надзора, причем эффективного, способного решить задачи стоящие перед ним. Для этого необхо-

димо дальнейшее развитие этого направления надзорной деятельности и последовательное преодоление вышеупомянутых проблем: утверждение и совершенствование единой системы осуществления этого направления надзора, включающей единые способы его организации, методические рекомендации, критерии оценки и т. д.; привлечение внимания должностных лиц к важной роли прокурорского надзора за ОРД и утверждение у них должного к нему отношения; совершенствование регулирования статуса уполномоченных прокуроров: их полномочий, пределов надзора и т. д.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 4 марта 2013 г. № 23-ФЗ «О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 28 декабря 2013 г. № 432-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации от 4 марта 2013 г. № 9 ст. 875.
2. Федеральный закон от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 22 декабря 2014 г. № 427-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации от 11 июня 2007 г. № 24 ст. 2830.
3. Захарцев С.И., Пахунов А.М. Организация прокурорского надзора за оперативно-розыскной деятельностью // Российский следователь // Юрист. – 2012. – № 9. – С. 37–40.
4. Магомедов А.Ш. Просчеты законодателя при реформировании предварительного следствия // Исторические, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. – № 6 (32). – Ч. 2. – С. 117–119.
5. Мушегов Р. В. Некоторые вопросы прокурорского надзора за оперативно-розыскной деятельностью // Молодежь и наука: сборник материалов X Юбилейной Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 80-летию образования Красноярского края. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2014. – С. 122–125.
6. Овсянников И.В. Прокурорский надзор в стадии возбуждения уголовного дела // Вестник Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. – 2012. – № 4(30). – С. 9–14.

7. Основные статистические данные о деятельности органов прокуратуры // Генеральная прокуратура Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://genproc.gov.ru/stat/data/> (дата обращения: 08.09.2015).
8. Таболина К.А. О недостаточности полномочий прокурора для обеспечения эффективного надзора в стадии возбуждения уголовного дела // «Актуальные проблемы российского права». — 2014. — № 6. — С. 1208—1214.
9. Тюрин Н.С. Прокурорский надзор за законностью оперативно-розыскной деятельности: некоторые вопросы» // Уголовная юстиция. — 2014. — № 2(4). — С. 73—75.
10. Шейфер С.А. Процессуальная функция прокурора в обновленном уголовно-процессуальном законодательстве // Совершенствование деятельности правоохранительных органов по борьбе с преступностью в современных условиях: материалы Международной научно-практической конференции (29—30 октября 2009 г.). — 2010. — Вып. 6. — С. 40—43.
11. Шейфер С.А. Реформа досудебного производства в России: ожидания и свершения // Право и его реализация в XXI веке: сборник научных трудов (по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию Саратовской государственной юридической академии, Саратов, 29—30 сентября 2011 г.): в 2-х чч. — Ч. 1. — С. 278—279.

Котова О. В.

*кандидат экономических наук,
НОУ ВПО Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань),
кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение», доцент
e-mail: gbrosinter@yandex.ru*

Анализ зарубежного опыта создания и развития оптово-распределительных центров

В статье представлены результаты анализа международного опыта создания и развития оптово-распределительных центров, рассмотрены проблемы создания оптово-распределительных центров в России.

Ключевые слова: *оптово-распределительные центры, модели оптово-распределительных центров, агропромышленный комплекс.*

Kotova O. V.

*Ph.D (Economics),
University of Management «TISBI», Kazan,
associate professor of the Accounting and Taxation Department*

Analysis of international practice of wholesale distribution centers formation and development

The article presents the results of the analysis of the international practices of the formation and development of the wholesale distribution centers, the actual formation problems of the Russian wholesale distribution centers.

Keywords: *wholesale distribution centers, models of the wholesale distribution centers, Russian Agro-industrial sector.*

Оптово-распределительные центры (ОРЦ) являются одной из важных составляющих агропромышленного комплекса. Во многих странах их создание носит распространенный характер и выступает в качестве эффективного инструмента поддержки сельскохозяйственного производства и развития отрасли переработки сельхозпродукции.

В Европе система оптовой реализации сельскохозяйственной продукции, включая агропромышленные парки, достаточно хорошо развита. Наиболее известными являются две модели оптово-продовольственных рынков: в Париже («Rungis») и Мадриде («Mercamadrid»).

Торгово-логистический центр «Rungis» (пригород Парижа) является крупнейшим продовольственным рынком мира. Основные сведения о центре «Rungis», представлены в таблице 1¹.

Таблица 1

Характеристики торгово-логистического центра «Rungis», Франция

Наименование	Описание
Год создания	1969 г.
Управляющая компания	Semmaris Доход формируется из арендной платы за офисы и торговые места, предоставленные в аренду оптовым торговцам и другим участникам рынка, а также из платы за въезд на рынок
Общая площадь	232 га
Объем поставок, всего	1478426 тонн пищевых продуктов (или +7,8% к 2012 г.)
в том числе:	
Фрукты и овощи	969129 тонн
Мясные продукты	280463 тонн
Молочные продукты, птицепродукты	65829 тонн
Переработанные пищевые продукты	57429 тонн
Свежие и соленые продукты	105576 тонн
Объем логистических услуг	1100000 тонн пищевых продуктов
Площадь арендованных участков	10933300 кв.м. (93,31% заполняемости от общей площади)
Сведения о покупателях	1219250 ед.
в том числе:	
розничные магазины	621296 ед.
продавцы рынка	348530 ед.
оптовые организации	122201 ед.
предприятия общественного питания, рестораны	58517 ед.
прочие	68517 ед.

Многие проекты, реализованные в более чем тридцати странах Южной и Центральной Америки, Азии и Африке, использовали французский опыт и концепцию «Rungis».

Совершенно иная модель развития продовольственного рынка существует в Испании. Для повышения прозрачности и конкурентоспособности продовольственного рынка Испании, обеспечения безопасности пищевых продуктов создана государственная компания

¹ Semmaris [Электронный ресурс]: Annual report. – Официальный сайт управляющей компании «Rungis», Франция. – Режим доступа: <http://www.rungismarket.com>.

«Mercasa». Особенностью испанской модели функционирования оптово-продовольственных рынков заключается в том, что в стране отсутствуют иные оптовые продовольственные комплексы, кроме тех, которые принадлежат компании «Mercasa». В этой связи компания тесно взаимодействует с муниципальными властями, с владельцами ресторанов, кафе, гостиниц, розничных и оптовых магазинов и пр. Основные характеристики деятельности сети «Mercasa» представлены в таблице 2².

Таблица 2

Показатели деятельности сети «Mercasa», Испания

Наименование	Описание
Год создания	1966 г.
Общая площадь	7 млн. кв. м.
Управляющая компания	«Mercasa» – государственное совместное предприятие Генерального директората государственной собственности Испании при Министерстве финансов и государственного управления, подчиняющееся непосредственно министру (SEPI), и Министерства сельского хозяйства, продовольствия и окружающей среды Испании, представленное Испанским фондом гарантии сельского хозяйства (EAGF).
Структура сети	23 оптовых рынка фруктов и овощей; 17 оптовых рынков рыбы; 3 оптовых рынка цветов; 7 мясных рынков; 4 скотобойни и другие предприятия, обеспечивающие хранение, переработку и транспортировку пищевых продуктов
Годовой объем торговли	6 200 000 тонн
Годовой оборот	более чем 15 000 млн. евро
Годовой объем сбыта	5 130 000 тонн
Фрукты и овощи	4 362 000 тонн
Рыба	460 028 тонн
Мясо	308 423 тонн
Ежегодные перевозки	17 млн. транспортных средств

В основе успешного функционирования сети «Mercasa» лежит реализация концепции пищевого предприятия, выступающего в качестве оптового рынка и объединяющего все необходимые элементы инфраструктуры, прямо или косвенно связанные с переработкой сельскохозяйственной продукции³ (рис. 1).

² Mercasa [Электронный ресурс]: Actividad internacional. – Официальный сайт управляющей компании «Mercasa», Испания. – Режим доступа: <http://www.mercasa.es>.

³ Мария Гонзалез Пастор [Электронный ресурс]: Опыт компании MERCASA: Сеть оптовых рынков MERCASA в Испании. Материалы конференции. – Официальный сайт организаторов конференции «Агропродовольственная инфраструктура и логистика. Необходимые инструменты импортозамещения», 2014. – Режим доступа: <http://agroinfralog.ru>.

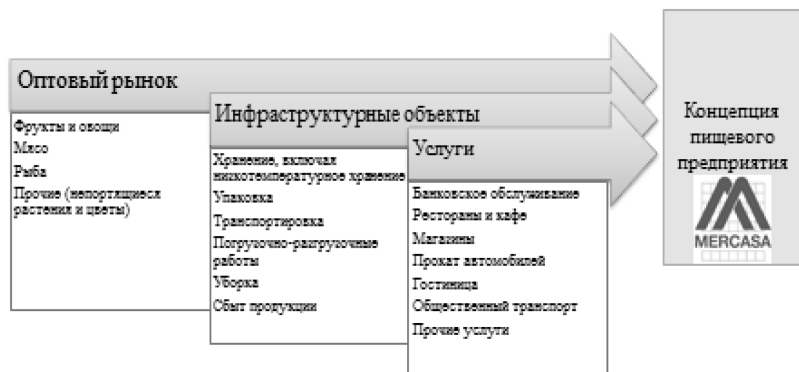


Рис. 1. Концепция пищевого предприятия сети «Mercasa»

Испанская модель формирования и развития оптовых продовольственных рынков успешно использовалась в Сальвадоре (2005 год), Мексике (2006 год), Анголе (2009 год), Алжире (2008 год), Панаме (2006 год) и Доминиканской Республике (2013 год). Два пилотных проекта по модернизации рынков розничной торговли в соответствии с концепцией «Mercasa» были реализованы в 2008 году в Латинской Америке (2008 год).

Мировой опыт находит свое широкое применение и в России: в перспективе до 2021 г. на территории Республики Татарстан планируется создание единой многопрофильной оптово-логистической платформы, целью которой является установление тесных взаимосвязей между производителями и покупателями сельскохозяйственной продукции. Новый оптово-распределительный центр «Агромир Казань» на данный момент не имеет аналогов в России. Основные показатели проекта по созданию оптово-распределительного центра «Агромир Казань» представлены в таблице 3⁴.

Кроме того, на основе испанской модели разработан проект создания нового торгово-логистического, инфраструктурного, продовольственного комплекса в г. Волжский Волгоградской области. Согласно проекту, разработанному Ассоциацией инвестиционного развития Волгоградской области, к 2025 году на территории 111 га будет построен комплекс, состоящий из нескольких модулей: мясной оптовый рынок, мясопереработка, оптовый рынок фруктов и овощей,

⁴ Оптово-распределительный центр «Агромир Казань» [Электронный ресурс]: Об Агромире. – Официальный сайт Оптово-распределительного центра «Агромир Казань». – Режим доступа: <http://agromir-kazan.ru>.

Характеристика проекта по строительству оптово-распределительного центра «Агромир Казань»

Наименование	Описание
Местонахождение	Кошачовское с.п., Пестречинский район, Республика Татарстан
Прототип проекта	MercaBarna и Rangis
Структура продовольственного комплекса	Павильоны для оптовой и мелкооптовой торговли овощами и фруктами, мясом и рыбой
Инфраструктура	Складские помещения, зона длительного хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, стоянки для легкового и грузового транспорта, торгово-выставочный корпус (офисы, кафе и гостиничный комплекс)
Основные показатели проекта	Общая площадь комплекса – 148 га, площадь коммерческих площадей – 357 тыс. кв. м. Площадь застраиваемого участка первой очереди (IV квартал 2016 г.) – 49 га Площадь возводимых в рамках первой очереди зданий – более 150 тыс. кв. м. Количество создаваемых рабочих мест – 2000 Ежегодный товарооборот – 2 142 000 тонн Объем инвестиций первой очереди проекта – 9 млрд. руб. Общий объем инвестиций – 16 млрд. руб. Срок окупаемости – 7 лет Налоговые отчисления в бюджеты всех уровней – около 500 млн. руб. ежегодно Годовой оборот – более 120 млрд. руб.
Дополнительные сведения	Удачное расположение относительно транспортной инфраструктуры, непосредственно примыкая к трассе М-7 Москва–Казань–Уфа.

производство плодоовощной продукции, рынок рыбы, производство рыбной продукции.

В инфраструктуру проектируемого комплекса будут входить многофункциональный модуль, специализированный торговый центр, сервисный центр, административный центр, деловой центр (банки, лизинговые компании), транспортно-логистический комплекс, медицинский центр, спортивный комплекс, гостиницы и рестораны, парковка для автомобилей и общественного транспорта и пр. Основные сведения о проекте в г. Волжский представлены в таблице 4⁵.

⁵ Администрация г. Волжского Волгоградской области [Электронный ресурс]: Инвестиционный проект. Материалы конференции. – Официальный сайт организаторов конференции «Агропродовольственная инфраструктура и логистика. Необходимые инструменты импортозамещения», 2014. – Режим доступа: <http://agroinfralog.ru>.

Краткие сведения о проекте создания торгово-логистического, продовольственного комплекса в г. Волжский Волгоградской области

Наименование	Описание
Инициатор проекта	Администрация городского округа – г. Волжский, Волгоградской области
Инжиниринговый консультант, операционный консультант, системный интегратор, аудитор	Mercasa, Испания
Общая площадь	111 га
Примерный оборот	2,5 млрд. евро
Емкость	До 1200000 тонн
Дона покрытия	До 500 км
Количество создаваемых рабочих мест	5000 человек
Коммерческая зона	Более 600 компаний, функционирующих в коммерческой зоне

В целом, необходимо отметить, что выполнение задачи развития инфраструктуры и логистического обеспечения продовольственной группы товаров в России позволит повысить к 2020 году уровень товарности сельскохозяйственной продукции на 5%. Организация ОРЦ позволит создать благоприятные условия для функционирования рынков зерна, сахара, плодоовощной продукции и картофеля, мяса, рыбы, молока и других продовольственных товаров ⁶.

В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы с 1 января 2015 года начала реализовываться новая Подпрограмма 10 «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания». На период до 2020 года запланирован ввод новых мощностей единовременного хранения оптово-распределительных центров в объеме до 4716 тыс. тонн, в том числе в 2015 году – 750,9 тыс. тонн. Основные показатели и объемы финансирования подпрограммы, направленной на развитие ОРЦ в России, представлены ниже в таблице 5 и на рисунке 2 ⁷.

⁶ «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 559-р. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

⁷ «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 14.07.2012г. № 717. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

**Целевые параметры подпрограммы 10 «Развитие
оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы
социального питания»**

Наименование целевых показателей	2015	2016		2017		2018	2019	2020
		базовый вариант	опти- мальный вариант	базовый вариант	опти- мальный вариант			
Ввод новых мощностей единовременного хранения оптово-распределительных центров, тыс. тонн	750,9	685,9	685,9	757,8	757,8	778,8	837,5	905,1
Прирост мощностей современных зернохранилищ и элеваторов, тыс. тонн	1025,2	1410,6	1410,6	1941,1	1941,1	2670,9	3675,7	5060
Прирост мощностей по хранению сахара, тыс. тонн	130	180	180	230	230	280	280	280
Создание новых рабочих мест, ед.	637	582	582	643	643	661	710	768

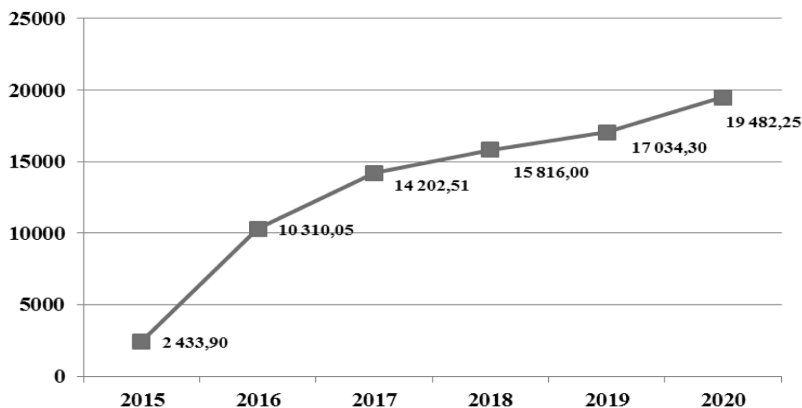


Рис. 2. Объемы бюджетных ассигнований на цели создания ОРЦ в России в рамках реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, в млн. руб.

Необходимо отметить, что основной проблемой при создании ОРЦ является недостаточность финансирования. Поэтому формирование инвестиционных ресурсов для создания ОРЦ в России должно происходить на основе привлечения средств государственной поддержки.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.06.2015 г. № 624 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса» изложен порядок предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ. Приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 24 июля 2015 г. № 318 «Об утверждении порядка конкурсного отбора инвестиционных проектов, направленных на строительство и (или) модернизацию объектов агропромышленного комплекса, реализуемых на территории субъектов Российской Федерации» определены основные требования к инвестиционным проектам в отношении создания ОРЦ:

- наличие проектной документации, предусматривающей четко разделенные функциональные зоны, которые обеспечивают:
 - а) мощности единовременного хранения не менее 50 000 тонн сельскохозяйственной продукции,
 - б) наличие мощностей по сортировке, калибровке, мойке, упаковке, подработке, заморозке, дозреванию, переработке сельскохозяйственной продукции, позволяющей обрабатывать в квартал не менее 25% совокупного объема единовременного хранения сельскохозяйственной продукции,
 - в) размещение пунктов ветеринарного и фитосанитарного контроля;
- оснащение ОРЦ автоматизированной информационной системой по управлению мощностями хранения, позволяющей вести учет товара с точностью до 1 паллеты, а также отслеживать ее местоположение внутри ОРЦ;
- оснащение ОРЦ безналичной платежной системой, интегрированной с информационной системой.

Эффективность предоставления субсидии будет ежегодно оцениваться Министерством сельского хозяйства России на основании достижения значений, установленных по показателям результативности использования субсидии, а именно по вводу новых мощностей единовременного хранения оптово-распределительных центров.

Помимо недостаточности финансирования инвестиционных проектов по созданию ОРЦ, актуальными остаются проблемы:

- разработки функционально-технологических параметров деятельности ОРЦ;

- оценки экономической эффективности функционирования межрегиональных, региональных и муниципальных ОРЦ;
- построения многоуровневой системы оптово-распределительных центров, учитывающей кооперирование малых форм хозяйствования;
- создания стандартов деятельности ОРЦ и другие.

В настоящее время создание ОРЦ является приоритетной задачей, поскольку это позволит организовать сбыт сельскохозяйственной продукции и создаст условия для ее сезонного хранения и переработки. Наличие ОРЦ позволит создать благоприятные условия работы всех экономических структур в сфере АПК, обеспечит им свободный доступ к рынкам сбыта и получение справедливой цены за произведенную сельскохозяйственную продукцию, будет способствовать увеличению числа субъектов малого и среднего предпринимательства и объема производимой ими продукции, а также развитию здоровой конкуренции. Немаловажную роль в этом должен сыграть мировой опыт создания ОРЦ.

Используемые источники

1. Администрация г. Волжского Волгоградской области [Электронный ресурс]: Инвестиционный проект. Материалы конференции. – Официальный сайт организаторов конференции «Агропродовольственная инфраструктура и логистика. Необходимые инструменты импортозамещения», 2014. – Режим доступа: <http://agroinfralog.ru>
2. Мария Гонзалез Пастор [Электронный ресурс]: Опыт компании MERCASA: Сеть оптовых рынков MERCASA в Испании. Материалы конференции. – Официальный сайт организаторов конференции «Агропродовольственная инфраструктура и логистика. Необходимые инструменты импортозамещения», 2014. – Режим доступа: <http://agroinfralog.ru>.
3. Оптово-распределительный центр «Агромир Казань» [Электронный ресурс]: Об Агромире. – Официальный сайт Оптово-распределительного центра «Агромир Казань», 2015. – Режим доступа: <http://agromir-kazan.ru>.
4. «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 14.07.2012г. № 717 – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Последнее обновление 01.10.2015.

5. «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 559-р. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Последнее обновление 01.10.2015.
6. Mercasa [Электронный ресурс]: Actividad internacional. – Официальный сайт управляющей компании «Mercasa», Испания, 2015. – Режим доступа: <http://www.mercasa.es>.
7. Semmaris [Электронный ресурс]: Annual report. – Официальный сайт управляющей компании «Rungis», Франция 2015. – Режим доступа: <http://www.rungismarket.com>.

Ладыгин К. Э.

*аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
e-mail: algammon543@gmail.com*

Портфель из торговых систем как средство диверсификации на рынке

В данной статье показано, что сочетая различные торговые системы друг с другом и рассматривая их результаты не по отдельности, а в совокупности, можно попробовать добиться желаемых результатов доходности и риска даже с помощью систем, которые уже имеются в наличии у спекулянта, но были оставлены по каким-либо причинам.

Ключевые слова: *механическая торговая система, алгоритмическая торговля, технический анализ, тестирование.*

Ladygin K.

*postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics,
department of the exchange business and security market
e-mail: algammon543@gmail.com*

The portfolio of trading systems as a means of diversification in the securities market

This article shows that combining different trading systems with each other and looking at their results collectively, we can try to achieve the desired results of risk and return, even with systems that are already available for trader, but have been abandoned by for any reason.

Keywords: *mechanical trading system, algorithmic trading, technical analysis, testing.*

Введение

В данной работе рассказывается про портфель не в классическом его понимании, а о спекулятивном портфеле, состоящим из набора механических торговых систем. Это имеет особенно важное значение на российском рынке, так как российский рынок ценных бумаг имеет небольшое количество ликвидных инструментов, а данный подход позволяет создавать такой портфель даже на одном инструменте.

Данное исследование значительно увеличит количество спекулятивных стратегий, так как результаты спекулятивных стратегий бу-

дут рассматриваться не по отдельности, а в совокупности, что позволит найти желаемое сочетание риска/доходности.

Даже из простых известных спекулятивных торговых стратегий можно создать портфель, который в результате покажет лучшие результаты торговли, увеличив доходность или сгладив кривую капитала за счет диверсификации по спекулятивным стратегиям.

Представленный подход к созданию торговых методик может быть использован на практике при торговле на срочной, валютной или фондовой секциях рынка ценных бумаг, привлечению на рынок новых инвесторов и спекулянтов, повышению ликвидности рынка и формированию прибылей, превышающих доходность по банковским депозитам и вкладам.

Разбор механических торговых стратегий

Правила механической торговой системы № 1:

1. Покупка на открытии следующего ценового бара, когда индикатор 20-периодная экспоненциальная скользящая средняя (ЕМА), построенная по ценам закрытия, поднимается выше 50-периодной ЕМА, построенной по ценам закрытия, и закрытие ценового бара происходит выше 200-периодной простой скользящей средней, построенной по ценам закрытия.

2. Добавлять к позиции каждый раз, когда цены поднимутся выше трехкратного 10-дневного значения индикатора Average True Range (ATR).

Максимальное количество добавлений равно 3.

3. Полный выход из позиции происходит по цене закрытия ценового бара, когда 20-периодная ЕМА, построенная по ценам закрытия, пересечет вниз 50-периодную ЕМА.

4. Также закрытие всей позиции происходит при достижении ценой против позиции шестикратного 10-дневного значения индикатора ATR.

Правила механической торговой системы №2:

1. Открытие длинных позиций происходит, когда цена торгуется выше локального максимума за последние 80 ценовых баров.

2. Открытие коротких позиций происходит, когда цена торгуется ниже локального минимума за последние 80 ценовых баров.

3. Выход из покупки, когда цена торгуется ниже локального минимума за последние 20 ценовых баров.

4. Выход из продажи, когда цена торгуется выше локального максимума за последние 20 ценовых баров.

Правила механической торговой системы № 3:

1. Открытие длинных позиций происходит в сторону движения рынка. Нужно взять двукратное 5-дневное значение индикатора ATR и прибавить к цене закрытия.

2. Открытие коротких позиций происходит в сторону движения рынка. Нужно взять двукратное 5-дневное значение индикатора ATR и отнять от цены закрытия.

3. Выход из убыточной длинной позиции происходит по формуле:
цена закрытия – 5-дневное значение ATR
(для короткой позиции наоборот).

4. Выход из прибыльной длинной позиции происходит по формуле:
цена закрытия + двукратное 5-дневное значение ATR
(для короткой позиции наоборот).

Сравнение результатов торговли механическими торговыми стратегиями и корзиной из механических торговых систем

Результаты тестов будут рассмотрены без учета проскальзывания, а также не будут подробно разобраны, так как это выходит за рамки данной статьи и не нужно, чтобы показать, что торговля портфелем из стратегий лучше, чем торговля этими же стратегиями по отдельности.

Условия тестирования:

1. Торговля фьючерсом на валютную пару доллар/рубли в срочной секции Московской Биржи.
2. Стандартный одинаковый лот без реинвестирования.
3. Интервал времени для тестов с 11.01.2009 по 01.08.2014.

Результаты торговли (кривые доходности рассчитаны в рублях и отмечены зеленым цветом).

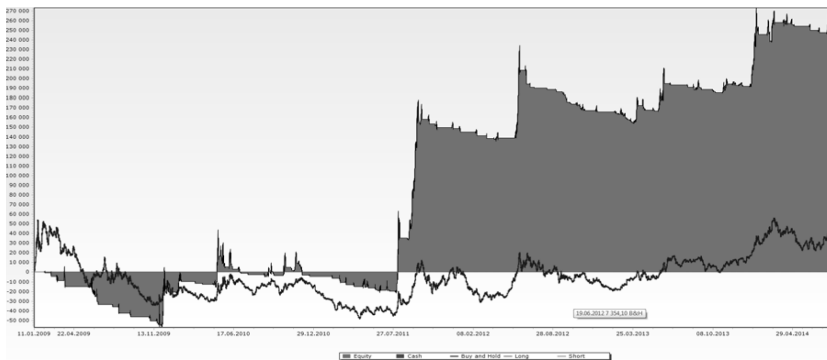


Рисунок 1. Кривая доходности механической торговой системы №1 ¹

¹ Разработано автором с помощью платформы TSLab.

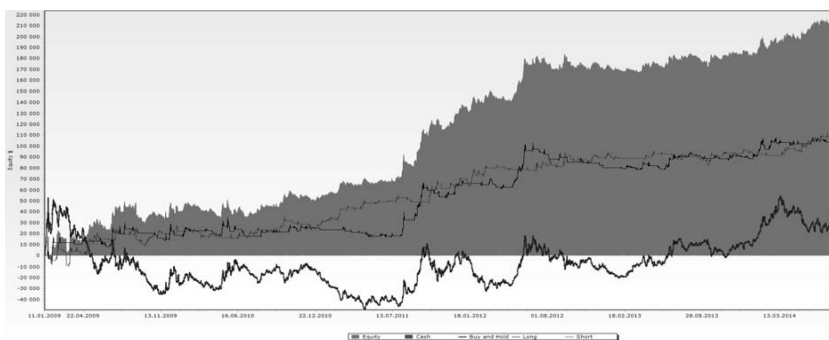


Рисунок 2. Кривая доходности механической торговой системы №2 ²

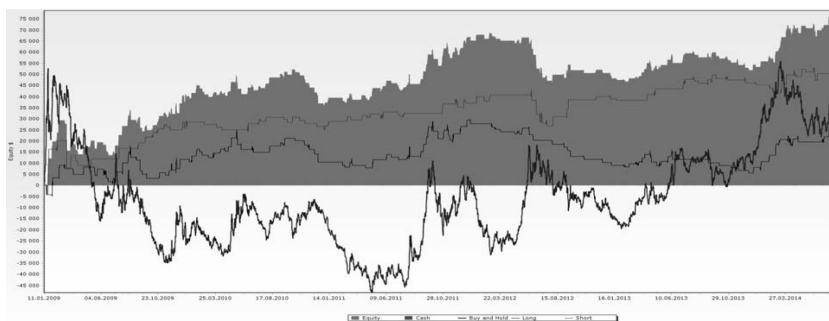


Рисунок 3. Кривая доходности механической торговой системы №3 ³

По результатам видно, что наибольшую прибыль по итогам рассматриваемого периода получила МТС № 1, однако большую часть периода с 11.01.2009 по 05.08.2011 данная МТС находилась в просадке, генерируя убыток. Скорее всего, спекулянт, начав торговать только данную систему с 11.01.2009 и наблюдая на протяжении 2,5 лет просадку просто отказался бы от данной ТС, зря потратив время, но МТС № 2 и МТС № 3 в этот же период генерировали прибыль и закрывали убыток МТС № 1. Самый худший день у МТС № 1 был 03.12.2009 с отрицательным результатом -56 000 руб. В этот же день результат у МТС № 2 +35 000 руб., у МТС № 3 +32 000 руб. Таким образом, по всем трем системам результат на 03.12.2009 составил бы +11 000 руб. Самое большое падение кривой доходности от своего максимального значения у трех систем происходит в разные периоды времени: МТС № 1 – 26.03.2013, МТС № 2 – 28.01.2009, МТС № 3 – 03.08.2012.

² Разработано автором с помощью платформы TSLab.

³ Разработано автором с помощью платформы TSLab.

Следовательно, можно говорить о том, что эффект диверсификации был достигнут. Благодаря МТС № 1 спекулянт получит большую доходность, чем если бы торговал только МТС № 2 и МТС № 3 или их по отдельности. В то же время хотя МТС № 2 и МТС № 3 принесут меньшую доходность, но значительно сократят просадку, не дав счету уйти в область отрицательных значений.

Выводы

Сочетая различные торговые системы, спекулянт может добиться желаемых результатов торговли. Например, имея систему с высокой доходностью, но частыми просадками, что несет в себе психологический дискомфорт, можно совместить с системой с небольшими просадками и стабильной прибылью, сгладив тем самым кривую доходности и получив некоторое среднее значение прибыли и просадки. Или можно найти две высокодоходные системы и убедиться, что периоды прибылей и убытков у них находятся в разное время, убедившись в наличии эффекта диверсификации по торговым стратегиям. Конечно, нельзя иметь огромную доходность при минимальных рисках, и эта взаимосвязь никуда не исчезает, но с помощью такого портфеля спекулянт способен найти большое количество сочетаний параметров прибыль/риск.

Разработанный портфель из механических торговых систем может использоваться в качестве самостоятельного инструмента принятия решений на срочном рынке, однако он не является идеальным в плане эффективности, а, значит, более правильное и возможное его предназначение — это основа для создания более продуктивных механических торговых систем, сочетающихся между собой еще лучше.

Используемые источники

1. Кац Дж., МакКормик Д. Энциклопедия торговых стратегий/ Перевод с англ. — М.: Альпина, 2002. — 400 с.
2. Covel, Michael, Trend following: how great traders make millions in up or down markets, 2004. p.11.
3. Рисунок 1. Кривая доходности механической торговой системы № 1. <http://www.tslab.ru/soft/>.
4. Рисунок 2. Кривая доходности механической торговой системы № 2. <http://www.tslab.ru/soft/>.
5. Рисунок 3. Кривая доходности механической торговой системы № 3. <http://www.tslab.ru/soft/>.

Лето Л. А.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
кафедра «Менеджмент в социальной сфере», ассистент
e-mail: Leysangim@mail.ru*

Особенности формирования гендерной модели управления в региональном аспекте

В статье представлен анализ научной инициативности, публикационной активности и структурно-функциональный анализ по гендерному признаку.

Ключевые слова: *гендерная модель, гендерный признак, управление.*

Leto L. A.

*Kazan (Volga) Federal University,
assistant of the Department Management in the social sphere*

Features of formation of a gender management model in the regional aspect

The article presents an analysis of the scientific initiative, publication activity and structural and functional analysis by gender.

Keywords: *gender-based models, gender-based characteristic; management.*

В современном мире нетрадиционные модели управления занимают все более значимое положение. Наметился переход к новой управленческой парадигме, суть которой заключается в отходе от управленческого рационализма в сторону большей открытости и гибкости по отношению к постоянно меняющейся внешней среде. Именно с этой задачей женщины способны справиться наиболее продуктивно.

Эффективные преобразования в экономике немыслимы без использования женского потенциала, таким образом, трансформация экономики должна быть обеспечена формированием новых моделей менеджмента, учитывающих гендерные изменения в структуре современного общества. В связи с этим наблюдается тенденция развития гендерно-ориентированной и гендерно-сбалансированной политики в области управления ¹.

¹ Гимранова Л.А. Женщина как руководитель: некоторые аспекты гендерной статистики // Казанская наука. – 2012 г. – № 11. – С. 75.

Наиболее ярко данные тенденции проявляются в научной сфере. В целях выявления особенности гендерной модели управления в региональном аспекте в сфере образования нами был проведен анализ научной инициативности, публикационной активности и структурно-функциональный анализ по гендерному признаку.

Научная инициативность — это одно из важных неотъемлемых качеств современной конкурентоспособной личности. Оно связано с такими понятиями как активность, свобода самовыражения, целеполагание, предприимчивость, творчество и пр. Научная инициативность находит свое отражение в публикационной и инновационной активности личности.

На графике ниже представлены результаты анализа научной активности в России по гендерному признаку. Так как в 2012 году и в 2013 году процентное соотношение показателей одинаково, то есть в 2012 и 2013 годах среди категории доктора наук женщин 25% и среди категории кандидаты наук — 25% женщин².

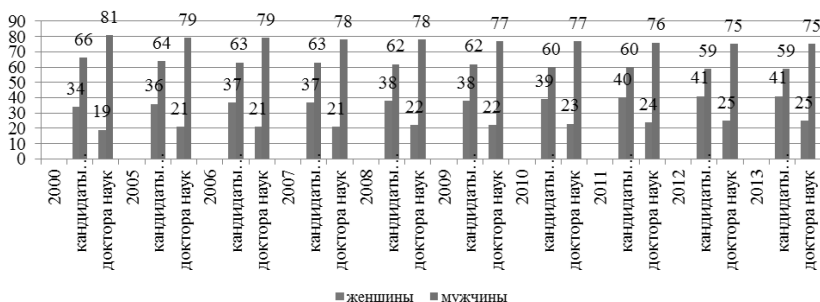


Рисунок 1. Численность исследователей, имеющих ученую степень доктора наук и кандидата наук, выполнявших научные исследования разработки в процентах

Как видно из рисунка, с 2000—2013 гг. наблюдается четкая динамика роста числа женщин, занимающихся научно-исследовательской деятельностью так в 2000 среди категории доктора наук 19% женщин, а в 2013 году — 25% и среди категории кандидаты наук в 2000 году составило 34%, а в 2013 году — 41%.

Об этом же свидетельствуют и результаты анализа публикационной активности работников сферы высшего образования. Информационной базой анализа послужили сведения Всероссийского на-

² Федеральная служба государственной статистики. Женщины и мужчины России — 2014 г. — Режим доступа. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_50/Main.htm.

учно-практического журнала «Инновации». Этот журнал посвящен вопросам развития инновационной деятельности, внедрения научных и технических достижений в хозяйственную практику, особенностям развития научно-технической деятельности в новых условиях, развитию процессов передачи технологий. Главное назначение журнала редакция видит в оказании информационной поддержки всем, кто принимает управленческие решения на уровне фирмы или отрасли, региона или федерации, всем участникам инновационных процессов, идущих в России³.

Результаты проведенного нами анализа показателей публикационной активности исследователей в гендерном аспекте за период 2010-2014 представлены в таблице 1⁴.

Таблица 1

Статистические данные о количестве публикаций из научно-практического журнала «Инновации», за период 2010–2014 гг.

Года	Количество публикаций всего	Распределение публикаций по гендерному признаку		Совместные публикации количество
		Мужчины	Женщины	
2010	170	92	48	30
2011	211	132	44	35
2012	214	122	46	46
2013	221	108	39	74
2014	253	136	48	69

Таким образом, из таблицы 1 видно, что женщины активно используют свой научный потенциал: за последние 4 года количество публикаций в журнале «Инновации», авторами которых являлись женщины, не изменилось, а количество совместных публикаций возросло почти в более чем 2 раза.

Особый интерес представляют также результаты анализа управленческой структуры вузов России в региональном аспекте, которые представлены в таблице 2⁵. Как показал структурно-функциональный анализ учреждений, предоставляющих услуги высшего образования, с учетом распределения гендерных ролей.

³ Онлайн версия научно-практического журнала «Инновации». – Режим доступа URL: <http://www.mag.innov.ru/>.

⁴ Личная разработка автора.

⁵ Личная разработка автора.

**Анализ данных о руководящем составе в отдельных вузах России
за 2009–2014 гг.**

Позиция ВУЗа в рейтинге 2009/2014	ВУЗ	2009/2010		2013/2014		2009/2010		2013/2014		2009/2010		2013/2014	
		Ректор				Проректор				Декан/Директор			
		*М	*Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж
Центральный федеральный округ													
1/1	Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова	муж	-	муж	-	7	1	8	2	37	7	33	6
-/9	Московский государственный институт международных отношений	муж	-	муж	-	7	2	7	2	11	2	10	2
43/43	Воронежский государственный университет	муж	-	муж	-	4	3	5	2	18	1	21	3
64/76	Белгородский государственный национальный исследовательский университет	муж	-	муж	-	6	2	5	2	17	6	15	9
Южный федеральный округ													
21/25	Южный Федеральный университет			-	жен			7	3			19	4
26/28	Российский государственный Социальный университет	-	жен	-	-	4	2	4	-	4	7	5	9
Северо-западный федеральный округ													
3/5	Санкт-Петербургский государственный университет	муж	-	муж	-	11	3	5	3	17	7	13	8
9/11	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, НИУ	муж	-	муж	-	9	-	10	1	10	2	10	1
-/90	Северный (Арктический) Федеральный университет имени М.В.Ломоносова			-	жен			4	2			8	12

Дальневосточный федеральный округ													
40/49	Дальневосточный Федеральный университет			муж	-			6	1			8	2
-/61	Северо-Восто- чный Федераль- ный университет имени М.К. Аммосова			-	жен			9	1			11	7
Сибирский федеральный округ													
8/7	Томский государственный университет НИУ	муж	-	муж	-	7	-	9	-	18	6	17	6
12/15	Сибирский федеральный университет	муж	-	муж	-	6	1	9	-	15	5	14	5
57/71	Национальный исследователь- ский иркутский государственный технический университет	муж	-	муж	-	7	-	8	1	12	4	11	5
Уральский федеральный округ													
19/10	Уральский феде- ральный универ- ситет имени первого Прези- дента России Б.Н. Ельцина	муж	-	муж		9	1	9	1	19	1	20	2
Приволжский федеральный округ													
11/18	Казанский (Приволжский) Федеральный университет	муж	-	муж	-	8	1	10	1	18	5	20	8
62/40	Пермский поли- технический университет НИУ	муж	-	муж	-	4	-	7	-	10	1	18	1
34/45	Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевско- го, НИУ	муж	-	муж	-	8	-	8	1	14	1	17	3
- **	Оренбургский государственный университет	муж	-	-	жен	4	2	7	-	9	8	7	7
Северо-Кавказский федеральный округ													
- **	Северо- Кавказский Федеральный университет			-	жен			6	3			8	3

Примечание к таблице 2

Распределение по гендерному типу

*М – Муж – Гендерный тип «Мужчина»

*Ж – Жен – Гендерный тип «Женщина»

** Данные ВУЗы не вошли в рейтинг 100 лучших.

За последнее время поменялись гендерные роли в управлении в региональном аспекте, а именно, как видно из таблицы 2, что в пяти федеральных округах: ЮФО, СЗФО, ДФО, ПФО и СКФО управление ВУЗом осуществляют женщины. Таким образом, в настоящее время у женщин появляется все больше возможностей реализовывать свой потенциал и проявлять активность в управлении ВУЗом. На наш взгляд, на этот процесс оказало влияние нескольких факторов:

- изменение времени (влияние модных тенденций);
- изменения в нормативной базе (появились документы, регламентирующие процентное соотношение женщин на управленческих постах);
- формирование новых стереотипов (появилась проблема манифестации гендерных стереотипов в университете ⁶).

Безусловно, в силу этих факторов сегодня можно наблюдать увеличение количества женщин в управленческой структуре ВУЗа. Более того, анализируя позиции рейтинга ВУЗов, которыми руководит женщина, можно отметить, что они вошли в рейтинг 100 лучших, а именно это учебные заведения ЮФО, СЗФО и ДФО.

В последнее время прослеживается четкая тенденция участия женщин в структурно-функциональном управлении в учреждениях высшего профессионального образования, что показано на рисунке 2 ⁷.

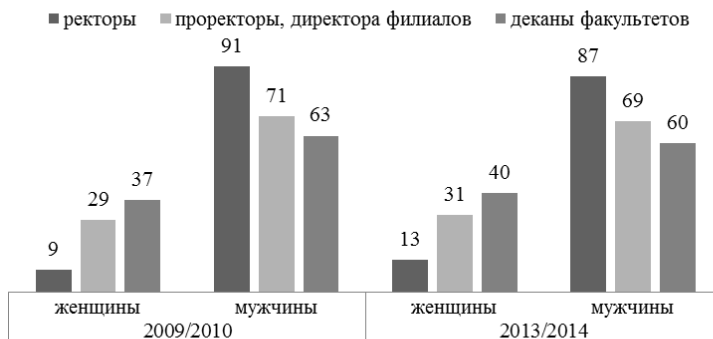


Рисунок 2. Анализ персонала государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования 2009/2010 и 2013/2014 учебного года. Распределение по полу («женщины», «мужчины») в процентах

⁶ Бобылева В.О. Гендерный аспект профессиональной подготовки специалистов в области управления образованием в высшей школе // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2007 г. – № 2. – С. 271.

⁷ Федеральная служба государственной статистики. Женщины и мужчины России – 2014г. – Режим доступа. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_50/Main.htm.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики за период 2009/2010 и 2013/2014 учебных годов, существует положительная динамика роста доли участия женщин в управлении, как ВУЗом, так и в должности директора филиала и декана факультета.

Следует отметить, что в последнее время наблюдаются значительные изменения в гендерной структуре современного общества, а именно, доля инновационных людей с гендерным типом «женщина» увеличивается.

Вспомним, например, известные факты о женщинах-изобретателях. Особенностью женских изобретений является то, что:

1. Они продуманы до идеального использования, т.е. учтены удобство, практичность, уход, долговечность материалов, экономичность в использовании, максимальная доступность всем слоям населения в рамках возможной политики ценообразования.

2. Их отличает креативность с элементами инновационности. В данном случае наблюдается умение найти новое применение устаревшим предметам, преобразованием их в необходимые инструменты на разные случаи жизни, подходящие современному веянию времени.

3. В них сочетается логичность и продуманность в деталях.

4. Они четко дифференцируемы и часто аутентичны.

Таким образом, характеристика изобретений повторяет специфичность многих женских черт.

Эффективность руководства женщин не оставляет сомнений, и для России гендерные проблемы в экономике, в частности, участие женщин в управлении, достаточно актуальны.

На наш взгляд, участие женщин в управлении необходимо по следующим причинам:

- увеличение влияния на систему образования в эффективном масштабе;
- образование элиты государственного управления России путем изменения состава в пользу гендерного типа-женщина;
- достойная конкуренция;
- огромный потенциал в работе.

Можно также отметить, что наблюдается зарождение новой стратегии управления, а именно, формирование модели, которая закладывается через такие параметры как любовь—доброта—забота, следовательно, происходит развитие личности путем модернизации окружающих предметов. Желание усовершенствовать объект позволяет назвать данную модель «Ролевая модель управления», которая может быть применена как основа эффективной концепции экономического управ-

ления. На наш взгляд следует выделить особенности формирования гендерной модели управления: гендерный тип-женщина обладает собственной моделью поведения; умение модернизировать окружающую среду обитания; учет демографического фактора (увеличение числа женщин); в системе менеджмента для таких быстро расширяющихся видов деятельности, как гостиничное и ресторанное хозяйство, туризм, оптовая и розничная торговля, обслуживание, где доля женщин в общем числе работающих достигает 90%.

Учет этих особенностей позволит повысить эффективность управления в регионе.

Используемые источники

1. Бобылева В.О. Гендерный аспект профессиональной подготовки специалистов в области управления образованием в высшей школе // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2007 г. – № 2.
2. Гимранова Л.А. Женщина как руководитель: некоторые аспекты гендерной статистики // Казанская наука. – 2012 г. – № 11.
3. Онлайн газета «Gazeta.SPb». – Режим доступа URL: <http://www.gazeta.spb.ru/911422-0/> (дата обращения 02.04.2014).
4. Онлайн версия научно-практического журнала «Инновации». – Режим доступа URL: <http://www.mag.innov.ru/> (дата обращения 28.09.2015).
5. Онлайн новости первого канала. – Режим доступа URL: <http://www.1tv.ru/news/world/219463> (дата обращения 02.04.2014).
6. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»). – Режим доступа URL: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz_rus_2014/ (дата обращения 24.09.2015).
7. Федеральная служба государственной статистики. Женщины и мужчины России – 2010 г. – Режим доступа. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_50/IssWWW.exe/Stg/03-10.htm (дата обращения 15.03.2013).
8. Федеральная служба государственной статистики. Женщины и мужчины России – 2014 г. – Режим доступа. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_50/Main.htm (дата обращения 12.10.2015).

Марченко С. В.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал (г. Пятигорск)
e-mail: vorniktoma@yandex.ru*

Погосян В. В.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал (г. Пятигорск)
e-mail: poggy@mail.ru*

Голубина Ж. И.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал (г. Пятигорск)
e-mail: grei63@yandex.ru*

Особенности долговой политики Российской Федерации

В статье раскрываются особенности долговой политики Российской Федерации, ее цели, оценивается современное состояние государственного долга, определяются причины его роста, предлагаются пути оптимизации управления внешней задолженностью государства.

***Ключевые слова:** долговая политика, внешний долг, государственный долг, долговая устойчивость, бюджетный дефицит, долговые обязательства, методы оценки долговой политики.*

Marchenko S. V.

*PhD (Economics), Plekhanov Russian Academy
of Economics, branch in Pyatigorsk*

Pogosyan V. V.

*PhD (Economics), Plekhanov Russian Academy
of Economics, branch in Pyatigorsk*

Golubina Zh. I.

*PhD (Economics), Plekhanov Russian Academy
of Economics, branch in Pyatigorsk*

Features of the debt policy of the Russian Federation

The article describes the features of the debt policy of the Russian Federation, its objectives, assessed the current state of the public debt, determined by reason of its growth, it suggests ways to optimize the management of the external debt of the state.

Keywords: *debt policy, external debt, government debt, debt sustainability, budget deficits, debt, debt policy evaluation methods.*

К государственному долгу Российской Федерации, в соответствии с Бюджетным кодексом, относятся долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами РФ, муниципальными образованиями, субъектами Российской Федерации, международными финансовыми организациями, иностранными государствами и иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами [1].

Государственный долг – объективное экономическое явление, обусловленное привлечением государством дополнительных финансовых ресурсов на условиях кредита для обеспечения реализации функций и задач, возложенных на нее. Дефицит государственного бюджета, привлечения и использования займов для его покрытия привели к формированию государственного долга в России. Большие размеры внутреннего и внешнего долга, а также соответственно рост расходов на его обслуживание обуславливают необходимость решения проблемы государственного долга, а следовательно, и поиска путей совершенствования механизма его управления. Как убеждает опыт многих стран, чем большим бременем становится для страны накопленный внешний и внутренний долг, тем активнее входит его обслуживание во взаимодействие с функционированием экономики и ее финансовой системы [5, 7].

Решение проблемы обслуживания государственного долга является одним из ключевых факторов экономической стабильности в стране. Основой системы управления государственным внешним долгом является непрерывный мониторинг – сбор, обработка и анализ информации с целью оптимизации процесса управления им. Анализируя информацию о государственном долге, рассчитывая оптимальные и критические значения показателей, оценивая риски, определяют уровень кредитоспособности страны и необходимость применения инструментов активного управления долгом. Важной составляющей анализа государственного внешнего долга является исследование периодизации его развития.

Вовлечение средств за рубежом и обслуживание внешней задолженности считается составной частью внешнеэкономических взаимоотношений государств. Внешний долг оказывает огромное воздействие на всю экономику страны. Фактически все страны мира, проводя финансовые изменения, прибегают к внешним источникам финансирования. Заемные внешние средства вливаются в национальную экономику, где их рациональное внедрение способствует ускорению финансового становления и решению общественно-финансовых проблем.

В настоящее время в отечественных нормативных документах, научных работах и средствах массовой информации часто используют такой термин как «долговая политика». Однако содержание данного термина определено не до конца. В частности долговую политику отождествляют с «политикой управления государственным долгом», «политикой государственных заимствований», «политикой в области стратегического планирования и управления долгом» или «политикой в области заимствований и управления долгом», «политикой в области управления долгом», или с «политикой ускоренного освобождения от долгового бремени».

При всём многообразии данной терминологии экономисты не дают конкретного определения долговой политики, суть определения которой зачастую сводится к управлению государственным долгом.

Таким образом, долговую политику государства можно определить как совокупность управленческих решений, принимаемых органами государственной власти, направленных на осуществление заемной деятельности, предоставление гарантий и эффективное регулирование государственными долговыми обязательствами [3, 8].

Естественно, долговая политика, при сохранении единых общеэкономических, общетеоретических подходов, должна иметь свои национальные особенности. Органам государственной власти следует чётко сформулировать основные принципы и задачи исполнения долговой политики (оперативной и перспективной). Причем каждому уровню власти и управления необходимо делегировать функции по формированию и реализации единой государственной долговой политики. То есть должен выдерживаться общий стратегический подход к проведению долговой политики на уровне регионов и муниципалитетов при формировании соответствующих бюджетов.

По мнению некоторых российских экономистов, значимый рост внешней задолженности обусловлен такими причинами, как острый недостаток в основной массе государств собственных денежных ресурсов для выполнения внутренних инвестиций, необходимость покры-

тия бюджетного дефицита, не постоянно эффективное внедрение ссуд и кредитов, нарушение сроков исполнения долговых обязательств.

О внешнем долге, как об одной уязвимой болевой точке нашей экономики, напомнило введение санкций во второй половине 2014 года со стороны западных стран против крупнейших российских корпораций в ответ на обострение украинского конфликта. Санкции привели к закрытию рынков дешевого западного фондирования, что вкупе с падением цен на нефть, несвоевременными действиями ЦБ в ответ на разрастающиеся панические настроения на валютном рынке и т.д., фактически привело к крупномасштабному финансовому кризису в декабре 2014 года. Отметим и тот факт, что проблема скрывается не в государственном внешнем долге, который за последние 15 лет сократился со \$160 млрд. – 90% от внешнего долга РФ на начало 2000-х – до \$40 млрд. к началу 2015 года (7% от внешнего долга), то есть почти в 4 раза.

В частности, во время бурного экономического процветания России, целиком совпавшего с бумом на глобальном сырьевом рынке, государство имело, как высказываются экономисты, двойной профицит: по счету текущих операций (денег в страну приходило больше, чем уходило) и по бюджету (поступления в бюджет превышали расходы). В такой ситуации государству не нужны были деньги нерезидентов для покрытия дефицитов – страна начала деятельно расплачиваться по внешним государственным долгам и накапливать золотовалютные резервы [6].

Однако, обратная ситуация определялась в корпоративном секторе, который в условиях растущих цен на энергоресурсы без труда притягивал дешевые западные деньги, злоупотребляя своими возвышенными рейтингами и стабильным (и даже укрепляющимся) рублем. И если в начале 2000 года внешний корпоративный долг оценивался приблизительно в \$20 млрд. (10% от внешнего долга РФ того времени), то ровно спустя полтора десятка лет он достиг \$550 млрд., а это на сегодняшний день уже 90% от внешнего долга РФ.

В настоящее время Российская Федерация переходит к качественно иному уровню собственной задолженности, которая согласно интернациональной классификации (отношение суммы внешнего долга и платежей согласно его обслуживанию к размеру ВВП, экспорта и т.п.) уже не считается критической и, следовательно, не грозит со стороны кредиторов проведения операций по ее понижению.

Так, государственная долговая политика Российской Федерации на период с 2015 г. по 2017 г. будет направлена на реализацию таких целей как:

- обеспечение устойчивости и сбалансированности федерального бюджета, при сохранении достигнутой в последние годы высокой степени долговой устойчивости;
- развитие и модернизацию инфраструктуры национального рынка капитала для превращения его в стабильный источник финансирования возрастающих потребностей бюджета;
- уменьшение стоимости государственных заимствований (обслуживания государственного долга) с учетом сроков заимствований и фактически складывающихся условий размещения внутренних и внешних займов;
- поддержание высокого уровня кредитных рейтингов России инвестиционной категории с перспективой повышения рейтингов до категории «А»;
- расширение круга инвесторов, осуществляющих покупку государственных ценных бумаг;
- сохранение присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала в результате осуществления регулярных заимствований в иностранной валюте путем выпуска облигационных займов Российской Федерации в умеренных объемах;
- поддержание репрезентативной кривой доходности по государственным долговым обязательствам Российской Федерации в иностранной валюте, необходимой для формирования адекватных ориентиров для российских заемщиков;
- повышение эффективности реализации программы заимствований путем поддержания регулярного взаимодействия с участниками рынка [3].

Динамика основных параметров бюджетной системы Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов характеризуется постепенным снижением доли доходов по отношению к ВВП (с 36,7% в 2015 году до 36% в 2017 году), а также сокращением общего объема расходов до 36,6% ВВП и дефицита до 0,6% ВВП в 2016 году [7].

По сравнению с предыдущим бюджетным циклом в 2015 году доходы бюджетной системы по отношению к ВВП увеличены на 1,2 процентного пункта, в 2016 году – на 0,8 процентного пункта, расходы по отношению к ВВП увеличатся на 2,3 процентного пункта в 2015 году и на 1,5 процентного пункта соответственно в 2016 году. Дефицит бюджетной системы в 2015 году составит 2,2% ВВП, в 2016 году – 1% ВВП и в 2017 году – 0,6% ВВП (при ожидаемом дефиците бюджет-

тов бюджетной системы в 2014 году 0,8%). Наличие дефицита бюджетной системы в основном обусловлено дефицитом федерального бюджета, который в 2015 году составит 430,7 млрд. рублей (0,6% ВВП), в 2016 году – 476,3 млрд. рублей (0,6% ВВП) и в 2017 году – 540,9 млрд. рублей (0,6% ВВП) [2].

Несмотря на ухудшение в 2014 году экономической ситуации в стране, введение западных санкций и падение курса рубля, внешняя задолженность РФ уменьшилась впервые за много лет.

По данным Центробанка, совокупный внешний долг России на 1 января 2015 года составил 599 миллиардов долларов, снизившись на 17,7% в сравнении с прошлогодним показателем (728,864 миллиардов долларов). При этом «новый российский долг» сократился сразу на 33,5% – с 58,949 до 39,183 миллиардов долларов.

Общая структура внешней задолженности России выглядит следующим образом: долги органов государственного управления зарубежным кредиторам (госдолг) уменьшились за 2014 г. на 32,8% – с 61,743 до 41,516 миллиардов долларов. В том числе:

1) обязательства в ценных бумагах, номинированных в иностранной валюте, составляют 21,44 миллиардов долларов;

2) обязательства в ценных бумагах в российских рублях – 16,099 миллиардов долларов.

Банковская система РФ за прошедший год сократила внешние долги на 20,2% – с 214,394 до 171,105 миллиардов долларов. Долг Центробанка снизился на 34,8% и теперь составляет 10,407 миллиардов долларов (вместо 15,963 млрд. долларов годом ранее).

Основной объем внешней задолженности России, как и в предыдущие годы, приходится на «прочие секторы» – отечественные предприятия и организации. Следует отметить, что за 2014 год внешний корпоративный долг российских компаний также уменьшился – с 436,764 до 376,469 миллиардов долларов (или 13,8 процентов). В том числе внешние кредитные обязательства сократились с 268,402 до 229,933 миллиардов долларов.

В целом, совокупный внешний долг России в 2014 году снизился на 129,367 млрд. долларов.

Однако негативным остается тот факт, что объемы золотовалютных резервов РФ в прошедшем году упали практически на ту же сумму – с 509,6 до 386,2 миллиардов долларов (или на 24 процента).

По последним данным ЦБ РФ, в 1 квартале 2015 года произошло снижение совокупного внешнего долга России на 6,3% – до 559,359 млрд. долларов.

Специалисты считают, что в последние годы наблюдается тенденция к наращиванию объема долгосрочных долговых обязательств с максимально допустимыми сроками до погашения как в результате осуществления государственных внешних заимствований (выпуска и размещения ОВОЗ с тридцатилетним сроком до погашения), так и в результате предоставления государственных гарантий в иностранной валюте.

Оценка эффективности управления государственным долгом осуществляется на основании проведенного обобщения и анализа накопленного опыта по отдельным финансовым инструментам и операциям с ними. Выделяют несколько аспектов в подходе порядка проведения данной оценки, среди которых концепция проведения оценки, рациональное определение периода, за который подбираются факты и статистические данные, качественный характер оценки (критерии и компетентность экспертов), подготовка необходимой правовой базы для проведения аудита эффективности управления государственным долгом.

В свою очередь метод оценки эффективности управления государственным долгом включает этапы, среди которых:

- определение предмета и объекта оценки, состава экспертов, временного периода при анализе фактов, статистических данных или их прогнозе, целей и задач проведения оценки;
- изучение предмета и объектов исследования;
- разработка количественных и качественных критериев оценки эффективности управленческого решения по вопросам государственного долга;
- оценка отдельных аспектов принятого управленческого решения по выбранным критериям;
- обобщение итогов оценки по различным выбранным критериям, а также анализ причин и их последствий.

Предложенный метод оценки эффективности управления государственным долгом может применяться на стадии планирования, исполнения решения, а также при оценке его результатов.

Управление реальной динамикой долговых обязательств предполагает контроль двух важнейших показателей — величины государственного долга и стоимости его обслуживания. В условиях экономического роста важны не абсолютные их размеры, а доля государственного долга в ВВП и соотношение реального процента и темпов экономического роста.

Однако оценка эффективности долговой политики может быть существенно ограничена в силу недостаточности имеющейся информации или нехватки специалистов, работающих в этой области. Подобные ограничения часто не позволяют получить данные о субфедеральном государственном долге незамедлительно и в оптимальном виде.

Ожидаемое в ближайшие годы дальнейшее увеличение объемов заимствований обуславливает необходимость реальной оценки и прогнозирования долговой устойчивости Российской Федерации, осуществления мониторинга всех видов долга, и требует более значительного влияния Правительства Российской Федерации на заемную политику корпоративного сектора, определения порядка принятия государственными корпорациями решений о заимствованиях в иностранной валюте, на что неоднократно обращалось внимание в заключениях Счетной палаты на проекты федеральных законов о федеральных бюджетах.

Кроме того, приоритетным направлением для повышения эффективности управления государственным долгом должно стать предоставление государственным займам инвестиционного характера. Поскольку при значительных заимствованиях можно положительно повлиять на экономику государства, инвестируя средства в доходные отрасли экономики. Следует отметить, что средства должны инвестироваться в проекты, которые имеют долгосрочный характер. Для реализации данной задачи необходимо усовершенствовать законодательную базу, а также ужесточать требования относительно контроля и предоставлять отчеты по использованию средств.

Для решения данных проблем и совершенствование управления государственным долгом предлагается принять ряд мер. В частности, переориентироваться на внутренний рынок государственных заимствований на период нестабильности национальной валюты, стимулировать спрос на государственные ценные бумаги на внутреннем рынке путем реализации Концепции развития внутреннего рынка государственных ценных бумаг, осуществлять выдачу государственных гарантий только в исключительных случаях, связанных с реализацией национальных интересов [9].

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998 действующая редакция от 13.07.2015): [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — <http://www.consultant.ru>.

2. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» (утверждено Коллегией Счетной палаты).
3. Биндасова Н.А., Погосян В.В. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. Учебное пособие / Биндасова Н. А., Погосян В. В. – Пятигорск, 2011.
4. Дегтярева И.Н., Голубина Ж.И. Учебное пособие для проведения практических занятий и самостоятельной работы студентов экономических специальностей по дисциплине «Статистика» раздел «Общая теория статистики». – Пятигорск: РИА КМВ, 2010.
5. Дмитриева И.Е. Финансы. Краткий курс лекций / Дмитриева И.Е., Биндасова Н. А. – Пятигорск, 2011.
6. Марченко С.В., Дмитриева И.Е., Коломиец Л.Г., Голубина Ж.И. Актуальные проблемы финансов. Учебное пособие для студентов вузов / Под редакцией С.В. Марченко. – Пятигорск, 2014. – 340 с.
7. Погосян В.В. Проблемы и перспективы развития производства и структуры промышленности в регионах // Развитие мировой экономики: современные тенденции и проблемы. Сборник научных статей по материалам всероссийской научно-практической конференции. – Пятигорск, РИА-КМВ, 2011. – 316 с.
8. Погосян В.В. Инновационные и инвестиционные проекты и технологии как фактор модернизации отрасли / Погосян В.В.// «Модернизации индустрии рекреации, санаторно-курортного дела и туризма»: материалы международной научно-практической конференции. Геленджик, 2010 г. – Пятигорск–Невинномысск: ПФ РГТУ, НГГТИ, 2010. – 538 с.
9. Юрина В.П., Грицай С.Е., Марченко С.В. Регулирование экономики через механизм косвенного налогообложения в России. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», 2014. – С. 390–394.

Мусоренков В. С.

*магистрант 1-го курса,
Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: vladimir.musorenkov@mail.ru*

Слияния и поглощения страховщиков в условиях глобализации: выявление тенденций

Статья посвящена вопросам слияния и поглощения страховщиков в условиях глобализации. Рассмотрев мотивы и направления сделок автор раскрывает их роль в развитии рынка, выделяет современные проблемы сделок слияний и поглощений страховщиков, а также возможные результаты их осуществления.

***Ключевые слова:** глобализация, ключевые показатели рынка, слияния и поглощения, объемы сделок, диверсификация бизнеса, эффективность бизнеса.*

Musorenkov V. S.

*First year Master's Degree Student of the Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Mergers and acquisitions of insurers in the context of globalization: the identification of trends

The article is devoted to the issues of mergers and acquisitions of insurers in the conditions of globalization. Having reviewed the motivations and direction of transactions the author reveals their role in the development of the market, highlights contemporary issues of mergers and acquisitions of insurers, as well as possible the results of their implementation.

***Keywords:** globalization, the key indicators of the market, mergers and acquisitions, the volume of transactions, business diversification, business efficiency.*

Целью исследования является выявление факторов, связанных с сделками по слиянию поглощению с учётом деятельности российско-го страхового рынка, изучение мирового опыта, выявление тенденций.

Актуальность темы исследования состоит в том, что для российских организаций, осуществляющих свою деятельность в конкурентной борьбе, необходимо эффективно адаптироваться к стремительно изменяющимся рыночным условиям. Именно слияния и поглощения становятся той стратегией роста, которая позволяет организации не только сохранить свои позиции на рынке, но и стать лидером.

Доминантой развития современного мирового рынка страхования является глобализация, стимулирующая страховщиков применять все возможные инструменты для расширения рыночного присутствия и повышения эффективности бизнеса. Одним из актуальных инструментов развития страхования становится интеграция его субъектов на базе сделок слияний или поглощений (M&A).

В зависимости от условий, складывающихся в экономике в целом и на страховом рынке в частности, в разные периоды могут преобладать те или иные мотивы слияний и поглощений, что отражается на интенсивности сделок в отдельные периоды. Так, по данным журнала Sigma, четко выделяются два периода M&A-активности на страховом рынке. Первый – перед глобальным кризисом 1999 г., когда количество сделок достигло 640 единиц, что в 2,2 раза превысило данный показатель за 1990–1992 гг. При этом доля слияний и поглощений собственно страховых компаний, по расчетам автора, возросла с 50,4 до 54,7% общего количества. Второй период M&A-активности страховщиков предшествовал кризису 2008 г., количество сделок в 2007 г. достигло 390, или выросло по сравнению с показателем 2002 г. в 1,8 раза. При этом они составили 56,5% от общего количества сделок M&A на страховом рынке. Пик сделок по объединению агентов, брокеров и сервисных компаний пришёлся на 2008 г., когда их количество достигло 285 единиц¹. M&A-активность в других отраслях экономики, по мнению многих экономистов, также была обусловлена среднесрочными экономическими циклами².

Эмпирические исследования показали, что периоды M&A-активности страховщиков, как правило, коррелируют с развитием фондового рынка. Однако это не всегда так. В то время как глобальный фондовый рынок восстанавливается в течении года после кризиса за счет инъекций ликвидности центральных банков, уровень M&A-активности страховщиков остаётся низким, что позволяет предположить воздействие на него других факторов. Среди них стоит выделить такие как падение спроса на страховые услуги со стороны хозяйствующих субъектов, оптимизирующих свои затраты, рост комбинированного коэффициента убыточности³, ужесточение требований национальных органов стра-

¹ M&A in insurance: start of a new wave? // Sigma. – 2015. – № 3. – P. 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 15.09.2015).

² Акулич М. Слияния и поглощения: обеспечение роли брендинга [Электронный ресурс]. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/ma_branding.htm (Дата обращения 18.09.2015).

³ World in insurance in 2014: back to life//Sigma. – 2015. – № 4. – P. 11, 36, 41, 42 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 14.09.2015).

хового надзора, снижающих инвестиционную привлекательность страхового бизнеса.

Общее количество сделок слияний и поглощений в страховании в годы после финансового кризиса были значительно ниже докризисного уровня, при этом наметилась тенденция их дальнейшего сокращения. Так, в 2014 г. состоялось порядка 120 сделок, что в 1,5 раза меньше, чем в предыдущем году.

Несмотря на то, что в целом экономическая среда для страховщиков улучшилась незначительно – прирост глобального валового внутреннего продукта (ВВП) в сопоставимых ценах за 2014 г. составил 3,3%, – сбор страховых премий увеличился на 3,7%⁴. Это было обусловлено опережающим развитием страховых рынков азиатских стран – на 6,5%, ростом европейских страховых рынков во главе с рынком Великобритании на 3,5% и крупнейшего рынка – рынка страхования США – лишь на 0,5%.

В виду наметившейся тенденции стагнации спроса на услуги страховщиков последние с целью повышений эффективности бизнеса вынуждены использовать механизм передела рынка, одним из элементов которого являются сделки слияния и поглощения. Например, в начале 2015 г. состоялось 3 слияния на американском страховом рынке, 2 – на китайском рынке и 3 трансграничные сделки (Таблица 1).

Таблица 1

**Крупнейшие сделки слияния и поглощения в страховании,
I полугодие 2015 г. ***

Компания-покупатель	Приобретаемая компания	Сумма сделки
Aetna	Humana	37,0 млрд. долл.
ACE	Chubb	28,3 млрд. долл.
Willis	Towers	18 млрд. долл.
Tokio Marine Holdings, Inc.	HCC Insurance Holdings, Inc.	7,5 млрд. долл.
Centene Corporatio	Health Net	6,8 млрд. долл.
Chinese conglomerate Fosun International Lt	Ironshore Inc. (80%)	1,8 млрд.долл.
Chinese insurance group Anbang	Vivat	1,0 млрд.евро
AXA	Commercial International Life Insurance (CIL)	88,0 млн. фунтов стерлингов

⁴ World in insurance in 2014: back to life//Sigma. – 2015. – № 4. – P. 11, 36, 41, 42 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 14.09.2015).

Компания-покупатель	Приобретаемая компания	Сумма сделки
Markerstudy Group	Chaucer Insurance Group Plc.	60,0 млн. долл.
MLP AG	DOMCURA AG	18,0 млн. евро
Patriot National, Inc.	TriGen Insurance Solutions, Inc.	9,7 млн. долл.

* Составлена автором по данным KPMG ⁵.

С целью выявления тенденций M&A-активности на страховом рынке России был поведен его анализ за три года. Было установлено, что 2012 г. ознаменовался ростом спроса на страховые услуги в условиях неопределённости в экономике. Привлекательность страховому бизнесу обеспечили: увеличение доли иностранных инвестиций, рентабельности, государственная поддержка, расширение ассортимента страховых услуг, а также значительное расширение ипотечного и автомобильного рынков. В результате на фоне сокращения объёма сделок M&A на мировом страховом рынке в мире в России продолжилась тенденция их роста. Однако сделки носили эпизодический характер и рост их количества по сравнению с предыдущим годом — годом консолидации активов лидеров и выхода с рынка мелких компаний — был незначительным.

Слияния и поглощения при освоении российскими страховщиками зарубежных рынков способствовали интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. Так, в июне 2012 г. завершилось объединение бизнеса двух страховщиков «ИНГО Армения» и СЗАО «Каскад иншуранс», и произошла передача страхового портфеля последнего дочерней организации «Ингосстрах» ⁶. Подобные процессы актуальны в условиях кризиса, когда рост бизнеса и доходности операционной деятельности становятся приоритетными направлениями развития страховых организаций.

Глобализации страхового бизнеса положительно повлияла на рынок страховых услуг России, что нашло отражение в ключевых показателях 2013 г.: сбор премий вырос с учетом инфляции на 4,5% и на душу населения составил 199,1 долл. США, доля на мировом рынке

⁵ Global M&A insurance news, 2015, July. [Электронный ресурс]. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/07/july-2015-insurance-news-fs.html> (Дата обращения: 20.09.2015).

⁶ Официальный сайт ОСАО «Ингосстрах». URL: <http://www.ingos.ru/ru/company/news/detail/11545/> (Дата обращения: 15.09.2015).

увеличилась до 0,62%⁷. Основными тенденциями рынка были: укрупнение бизнеса лидеров за счет поглощения мелких страховщиков; законодательные инициативы; ужесточение требований регулятора и уход с рынка организаций, не соответствующих нормам. Часть сделок M&A с активами российских организаций была реализована иностранными инвесторами (Таблица 2)⁸.

Таблица 2

**Сделки иностранных инвесторов по приобретению активов
российских страховщиков, 2013 г. ***

Компания-покупатель	Приобретаемая компания
Немецкая страховая компания DARAG	Дочерняя компания «Ингосстраха» – «ИнгоНорд»
Американская страховая группа Liberty Mutual	«КИТ Финанс Страхование»
Generali PPF Holding	СК «Регион»

* Изъятие из таблицы 1⁹.

Зарубежная экспансия ведёт к увеличению присутствия на российском рынке ведущих мировых страховщиков. В этом случае мотивами участия отечественных организаций в сделках M&A стали реструктуризация бизнеса с целью повышения эффективности использования капитала, экономия административных издержек и получение доступа к современным страховым технологиям.

Введение экономических санкций в 2014 г., и как следствие, снижение темпов развития экономики России (прирост ВВП за год составил 0,6%) изменили ситуацию на страховом рынке в обратном направлении. Так, прирост страховых премий составил лишь на 1,5%, их объем в расчете на душу населения – 181,0 долл. США, а доля российского страхового рынка в мировом снизилась до 0,54% [4, р. 36, 41, 42]. При этом тактика страховщиков предусматривала, несмотря на рост тарифов, сокращение предложения услуг по ОСАГО в убы-

⁷ World insurance in 2013: steering towards recovery? Statistical appendix, update January 2015 / Sigma. – 2014. – № 3. – Р. 8, 13. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 14.09.2015).

⁸ Слияния и поглощения на страховом рынке России в 2009–2013 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://finassist.ru/files/sliyaniya_i_pogloweniya_na_strahovom_rynke.pdf (Дата обращения 03.09.2015).

⁹ Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций по итогам 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_270415.pdf (Дата обращения: 21.09.2015).

точных регионах и пересмотр ставок по страхованию автокаско. В итоге стагнация страхового рынка осложнила привлечение дополнительных инвестиций в отрасль.

В этих условиях продолжилось усиление контроля со стороны Банка России. В результате отзыва за 2014 г. 24 лицензий страховых организаций их количество сократилось до 404 единиц. Концентрация рынка практически не изменилась и осталась высокой. На долю 20 крупнейших страховщиков по сбору премий приходилось 72,6%, а 100 крупнейших – 93,7%. При этом на рынке остались лишь те страховые организации, которые обладали реальными активами или сумели заменить ими фиктивные. Наиболее устойчивыми оказались страховщики, аффилированные с банками или крупными финансово-промышленными группами¹⁰.

В условиях макроэкономической неопределённости вероятнее горизонтальная M&A-активность страховщиков на отдельных сегментах рынка в случае их подъема, нежели вертикальные объединения страховщиков с другими финансовыми институтами. Однако при закрытости информации по готовящимся сделкам M&A судить об их направлении и эффективности затруднительно.

В ежегодном обзоре за 2014 г. наиболее вероятных событий на российском страховом рынке KPMG выделило: 1) сделки слияния крупных российских страховых организаций, 2) продажу в ближайшей перспективе одного или нескольких крупных игроков, 3) отзывы лицензий у страховщиков в связи с невыполнением требований по финансовой устойчивости¹¹.

В сложившихся условиях отечественные страховщики могут использовать сделки по слиянию и поглощению как инструмент конкурентной стратегии и захвата региональных рынков, как способ удовлетворения потребности в капитале для покрытия крупных рисков и сокращения расходов на ведение дела на основе эффекта масштаба. Однако M&A активность может иметь отрицательные последствия – слияния и поглощения снижают уровень конкуренции, что может привести к формированию олигополии на рынке страховых услуг.

¹⁰ Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций по итогам 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_270415.pdf (Дата обращения: 21.09.2015).

¹¹ Официальный сайт аудиторско-консалтинговая фирма KPMG. Новая реальность: обзор рынка страхования России в 2014 году. URL: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Insurance%20Survey%202014.pdf> / (Дата обращения: 19.09.2015).

Используемые источники

1. M&A in insurance: start of a new wave? // Sigma. — 2015. — № 3. — P. 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 15.09.2015).
2. Акулич М. Слияния и поглощения: обеспечение роли брендинга [Электронный ресурс]. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/ma_branding.htm (Дата обращения 18.09.2015).
3. World in insurance in 2014: back to life // Sigma. — 2015. — № 4. — P. 11, 36, 41, 42 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 14.09.2015).
4. Global M&A insurance news, 2015, July. [Электронный ресурс]. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/07/july-2015-insurance-news-fs.html> (Дата обращения: 20.09.2015).
5. Официальный сайт ОСАО «Ингосстрах». URL: <http://www.ingos.ru/ru/company/news/detail/11545/> (Дата обращения: 15.09.2015).
6. World insurance in 2013: steering towards recovery? Statistical appendix, update January 2015 // Sigma. — 2014. — № 3. — P. 8, 13. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma/#inline> (Дата обращения 14.09.2015).
7. Слияния и поглощения на страховом рынке России в 2009–2013 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://finassist.ru/files/sliyaniya_i_pogloweniya_na_strahovom_rynke.pdf (Дата обращения 03.09.2015).
8. Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций по итогам 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_270415.pdf (Дата обращения: 21.09.2015).
9. Официальный сайт аудиторско-консалтинговая фирма KPMG. Новая реальность: обзор рынка страхования России в 2014 году. URL: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Insurance%20Survey%202014.pdf> / (Дата обращения: 19.09.2015).

Невская Н. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
лаборатория «Международная политэкономия»
кафедры «Политическая экономия», в.н.с.
e-mail: nnevskaya@gmail.com*

Факторы экономического роста в среднесрочных индикативных планах

В статье представлены цели и условия формирования плановых индикаторов в среднесрочном прогнозном периоде. Рассмотрены основные факторы, используемые в прогнозных моделях в среднесрочном периоде, базовые условия определения целевых показателей прироста реального ВВП – уровень инвестиций и внешне-экономические условия.

Ключевые слова: *макроэкономическое прогнозирование, экономическая модель, индикативное планирование, стратегическое планирование.*

Nevskaya N. A.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
Leading Researcher of the laboratory «International Political Economy»
of the Political Economy department*

Factors of economic growth in the medium-term indicative plans

This article describes the objectives and conditions of the planned indicators models for the medium term. The base of article are the main conditions to make to predictive models in the medium term, the factors the medium model to determine the targets of growth in real GDP – the investments and foreign economic conditions.

Keywords: *macroeconomic forecasting, economic model, indicative planning, strategic planning.*

Изменение внешних и внутренних экономических условия за последние два года привело к формированию новых очертаний экономической политики России. Переориентация методов государственного управления от крайне либеральных концепций в сторону неокейнсианских теорий реализуется в принятых нормативно-правовых актах. Большим шагом в этом направлении было принятие

28.07.2014 г. Федерального закона №172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ». В развитие этого закона 31.12.2014 г. был принят закон «О промышленной политике», который вступил в силу в июле 2015 года, а также 29.12.2014 г. закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ». Все законы формируют основу государственного экономического планирования. Основопологающим законом среди перечисленных является федеральный закон «О стратегическом планировании в РФ». Отличительной особенностью государственного экономического планирования на современном этапе от имеющегося опыта советского планирования являются сложившиеся рыночные отношения, невозможность административными методами эффективно регулировать экономические процессы¹. Хотя вступление с силу вышеуказанных законов может формировать административные настроения у правящих элит. Планирование в рыночных отношениях подразумевает, прежде всего, создание благоприятных условий для формирования бизнес-среды в соответствующих отраслях экономики, кластерах, технопарках и т.д., формирование прозрачных условий ведения бизнеса, что может способствовать экономическому развитию страны в среднесрочной перспективе². Но для оценки эффективности реализации планов, необходимо определиться с индикаторами, отражающими уровень развития экономики и факторами, их формирующими.

С точки зрения формирования системы *индикативного планирования на среднесрочную перспективу* следует обратить внимание на текущие факторы экономического роста. Одной из основных экономических проблем в нашей стране является затяжной кризис, имеющий как внешние конъюнктурные, так и внутренние системные причины³.

Экономика России встраивается в мировые производственные цепочки на стадии поставки сырья, то есть на мировом рынке российские производители представлены в подавляющем большинстве добывающими предприятиями. Это даёт в конечном итоге очень низкую составляющую величины добавленной стоимости в итоговой цене товара, и в результате низкий процент в мировом ВВП. Развитые страны

¹ Балабанова А.В. Концептуальные вопросы современной теории экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № XV. – С. 5–17.

² Козырь Н.С. Подходы к определению глобальной конкурентоспособности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 26 (311). – С. 39–52.

³ Осипов В.С. Экономико-теоретические подходы к определению цепочки ценности и стоимости // Экономические науки. – 2012. – № 97. – С. 55–58.

встраиваются в производственные цепочки на высокотехнологических стадиях, снимая «сливки» в формировании доходов. Таким образом, место в мировой производственной цепочке отражает конкурентоспособность страны на мировом рынке и является целевым ориентиром экономического развития при осуществлении экономического индикативного планирования.

При оценке и прогнозе экономического роста в расчетах принято выделять сезонную, конъюнктурную и трендовую составляющие. Упрощая ситуацию можно сказать, что экономический рост базируется: на конъюнктурных факторах (например, таких как цены на нефть, а в лаговой зависимости от них, и цены на газ); на базовых факторах (непосредственно влияющих на реальную экономику, например, таких как инвестиции в реальный сектор).

В связи с тем, что экономика Российской Федерации не относится к лидирующим, и производит около 2,5% мирового ВВП (для сравнения – США около 18%), то оказывать даже косвенное воздействие на мировую экономику, в частности, на динамику конъюнктурных факторов не представляется возможным.

Учитывая конъюнктурные и базовые факторы экономического роста российские ученые строят экономические модели, на основе которых формируются прогнозы и выводятся индикаторы экономического роста и развития⁴. В настоящее время основные показатели, которые могут лечь в основу системы плановых индикаторов, рассчитываются на основе генетических прогнозов. Построением прогнозных моделей занимаются научно-исследовательские коллективы, в частности ИМП РАН, ЦЭМИ РАН, ИЭ РАН.

В подавляющем большинстве моделей используются классические факторы при построении прогнозов макроэкономических показателей. В частности, в аппарате производственных функций основными факторами выступают труд и капитал (инвестиции в основные фонды), выраженные в денежных единицах. В России в эпоху либерализации экономики и перестройки её на рыночные рельсы очень пострадали оба фактора, но следует заметить, что реформируемая социальная система советского государства оставила хорошую базу для формирования человеческого потенциала⁵. На данный момент еще

⁴ Невская Н.А. Формирование системы индикативного планирования: экономический аспект // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5–2. – С. 1136–1140.

⁵ Невская Н.А. Государственное экономическое планирование в России: история и современность // Известия УрГЭУ. – 2015. – № 1 (57). – С. 53–60.

можно говорить о возможностях подготовки высококвалифицированных научных специалистов, используя внутренние ресурсы, привлекая для этого российские университеты, в том числе базовые экономические вузы.

Одним из основных факторов большинства моделей при оценке величины валового выпуска отрасли, валовой добавленной стоимости, и в итоге, валового внутреннего продукта является величина инвестиций в основной капитал⁶. Эта величина очень сильно влияет на результирующие макроэкономические показатели моделей RIM (межотраслевая модель), CGE (модель общего равновесия), LINK, описывающих экономику России, а также является одной из составляющих в производственных функциях⁷.

При расчетах с использованием аппарата производственных функций величины эластичности по капиталу составляют 0,25–0,40, при условии, что под капиталом мы понимаем имеющиеся производственные мощности, которые, по сути, представляют собой накопленные инвестиции. По инвестициям, используемым в текущий период показатель эластичности будет меньше и он колеблется в размере 0,18–0,20. По инновационным инвестициям эластичность достигает величины в 0,3 (0,22–0,3). Такие инвестиции, по некоторым оценкам, дают до 50% прироста ВВП.

На величину инвестиций в основной капитал влияют такие факторы как инвестиционный цикл, ставка кредита, величина инфляции, цены на нефть и др. Следует отметить, что последний фактор имеет высокое значение для оценки инвестиций в странах-экспортерах нефти. В товарной структуре экспорта минеральное сырье достигает 90%, а основную долю в минеральном сырье, в свою очередь, занимает сырая нефть, таким образом поступление доходов тесно коррелирует с ценой нефти, которая является существенным фактором формирования доходов, и влияет на величину и структуру расходов в экономике. При увеличении валового располагаемого дохода увеличивается и величина сбережений, что в конечном счете сказывается на величине инвестиций в основной капитал. При существующей структуре экономики цена на нефть будет одним из основных

⁶ Старкова Н.О., Рзун И.Г., Саватеева А.С. Основные направления и проблемы привлечения иностранных инвестиций в РФ // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 30. – С. 209–214.

⁷ Невская Н.А. Краткосрочное прогнозирование мировой экономики на примере проекта LINK (ООН) // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11-2. – С. 26–30.

факторов сценарных условий для построения прогнозных моделей и формирования индикативных показателей развития экономики.

Следует отметить, что есть серьезные проблемы в инвестиционном комплексе, которые не могут быть решены саморегуляцией рынка и требуют государственного участия, в том числе через создаваемую систему индикативного планирования. Отечественные предприятия характеризуются высоким уровнем производственных затрат, связанных с природно-климатическими условиями и географическим положением нашей страны, с повышенной материалоемкостью и энергоёмкостью используемых технологий. Отсутствие в 90-е годы XX века государственного регулирования экономики привело к свободному переливанию капиталов между отраслями с ориентиром на уровень доходности. В результате росли производство и экспорт продукции добывающей промышленности, в частности нефтегазовых ресурсов, и наблюдалось сокращение производства и деградация производственного аппарата в обрабатывающей промышленности⁸. Отсутствие инвестирования в отрасль машиностроения, равносильно процессу деиндустриализации. Это означает исчезновение высокотехнологичных производств, доминирование сборочных производств изделий из полуфабрикатов, отсутствие технически сложных производств. В настоящее время многие инновационные товары производственного назначения не могут быть приобретены российскими компаниями. Точные станки пятого поколения, которые обеспечивают производство вооружений, космических и летательных аппаратов, судов и другой наукоемкой и стратегически важной продукции попадают под ограничения Вассернаарского соглашения⁹.

Следует отметить, что даже при таких условиях внешней торговли более 50% российского импорта составляют машины и оборудование. Усугубляя положение страны с догоняющим развитием. Страна с каждым годом все больше зависит от зарубежных технологий, а также товаров потребительского рынка. Например, доля импортной продукции (по видам) в промежуточном потреблении по наиболее зависимым отраслям достигает показателей 30% и более: машиностроение (30,5%), производство транспортных средств и оборудования (33%),

⁸ Ворожейкина Т.М. Обоснование перспективных вариантов развития сельского хозяйства на основании прогнозных продовольственных балансов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 2 (118). – С. 128–134.

⁹ Ленчук Е.Б., Филатов В.И., Власкин Г.А., Иванов А.Е., Смотрицкая И.И., Черных С.И. Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики. Научный доклад. – М.: ИЭ РАН, 2013. – С. 61.

в отрасли производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (28,5%). Высокие показатели доли импортной продукции (по видам) в промежуточном потреблении в отраслях, производящих товары потребительского спроса: производство резиновых и пластмассовых изделий (34%), производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (33,7%). Таким образом, самыми импортоёмкими являются отрасли производства машин и оборудования (0,5), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (0,45), производство транспортных средств и оборудования (0,32). Эти показатели указывают на то, что процесс импортозамещения, объявленный Президентом РФ в послании Федеральному собранию в 2014 году одной из целей экономического развития очень сложно достижим, особенно в условиях рыночной саморегуляции. Агентству стратегических инициатив поручено разработать программу, поддерживающую несырьевые компании, ориентированные на производство импортозамещающей продукции. Представленные статистические расчётные показатели и заявленные цели очень точно указывают, на то что страна идет по догоняющему пути развития. В связи с глубокой импортозависимостью в некоторых отраслях, должны быть рассчитаны экономические индикаторы, отражающие реальные возможности выхода из столь глубокой зависимости на среднесрочный период с перспективой оценки на 7–8 лет.

Одним из источников экономического роста можно признать снижение ресурсоемкости производства. Развитые страны прошли этот процесс в 80-е годы прошлого века, что было связано прежде всего с ростом цен на сырьевые ресурсы, в частности на нефть. Рост цен способствовал увеличению вложений в разработку и внедрение ресурсоемких технологий. В результате энергоёмкость в США и в Европе уменьшилась в 3 раза. В нашей стране этот показатель не изменился, так как не было рыночного механизма, стимулирующего данную разработку, а плановая система к тому времени «закостенела».

Таким образом, помимо фактора инвестиций в основной капитал, на расчетную величину выпуска влияют факторы совокупной производительности, факторы догоняющего роста, отражающие зависимость величины выпуска от заимствованных технологий, ресурсоемкость производства. Каждый из этих показателей может лечь в основу формирования системы индикаторов и использоваться в государственном экономическом планировании. При нормальной нагрузке производственных мощностей наращивание выпуска происходит за счет увеличения инвестиций, НТП, трудовых ресурсов, а также

факторов совокупной производительности, факторов догоняющего роста, отражающих зависимость величины выпуска от заимствованных технологий, ресурсоемкость производства. Эти показатели могут стать основными при формировании экономического блока показателей индикативного планирования.

Расчет генетического и целевого прогнозов позволит сформировать основные плановые индикаторы, характеризующие развитие отраслей, регионов и экономики страны в целом, отраженные в соответственных стратегиях и государственных программах.

Используемые источники

1. Балабанова А.В. Концептуальные вопросы современной теории экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XV.
2. Ворожейкина Т.М. Обоснование перспективных вариантов развития сельского хозяйства на основании прогнозных продовольственных балансов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 2 (118).
3. Козырь Н.С. Подходы к определению глобальной конкурентоспособности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 26 (311).
4. Ленчук Е.Б., Филатов В.И., Власкин Г.А., Иванов А.Е., Смотрицкая И.И., Черных С.И. Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики. Научный доклад. – М.: ИЭ РАН, 2013.
5. Невская Н.А. Государственное экономическое планирование в России: история и современность // Известия УрГЭУ. – 2015. – № 1 (57).
6. Невская Н.А. Краткосрочное прогнозирование мировой экономики на примере проекта LINK (ООН) // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11-2.
7. Невская Н.А. Формирование системы индикативного планирования: экономический аспект // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5–2.
8. Осипов В.С. Экономико-теоретические подходы к определению цепочки ценности и стоимости // Экономические науки. – 2012. – № 97.
9. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Саватеева А.С. Основные направления и проблемы привлечения иностранных инвестиций в РФ // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 30.

Никитская Е. Ф.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», профессор
e-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru*

Валишвили М. А.

*Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», ст. преподаватель
e-mail: 9765501@mail.ru*

Концепции организационно-финансового обеспечения устойчивого развития территориальных образований в инновационной экономике

В статье проводится анализ концептуальных основ, организационных форм и источников финансирования инновационного развития регионов и муниципальных образований. Инновационная модель рассматривается как система, обеспечивающая устойчивое развитие национальной экономики.

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, динамическое равновесие, инновационная экономика, экономический рост, управление инновационным развитием, межбюджетные трансферты, финансовая самостоятельность.*

Nikitskaya E. F.

*Doctor of Science (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Professor of Department of State and Municipal Management*

Valishvili M. A.

*PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Senior Lecturer of Department of State and Municipal Management*

Concept of organizational and financial provision of sustainable development of territorial entities in the innovation economy

The article analyzes the conceptual bases, organizational forms and sources of financing of innovative development of regions and municipalities. An innovative model is considered as a system that provides the sustainable development of the national economy.

Keywords: *Sustainable development, dynamic equilibrium, innovative economy, economic growth, management of innovative development, intergovernmental transfers, financial independence.*

Мейнстримом социально-экономического развития всех без исключения стран мира в настоящий момент стала концепция устойчивого развития. Появление данной идеи некоторым образом дискредитировала ключевую позицию традиционной экономики, которая сводится к неограниченному экономическому росту. Рост и устойчивость экономической системы стали равноправными слагаемыми развития общества. Историческое решение об изменении курса развития человечества в сторону построения социально устойчивого общества было принято на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году ¹. В сентябре 2002 года в Йоханнесбурге прошла Всемирная встреча на высшем уровне по устойчивому развитию, в результате которой было установлено, что до 2014 года будет осуществлен переход мирового сообщества к устойчивому развитию ². Новая концепция подразумевает, в конечном счете, реализацию триединого итога (triple bottom line) основных направлений исследований — экономического, социального и экологического.

В соответствии с материалами Конференции ООН, под устойчивым развитием принято понимать такое развитие, которое порождает экономический рост, справедливо распределяет его результаты, восстанавливает окружающую среду в большей мере, чем разрушает её, увеличивает возможности людей и не обедняет их. Кроме того, устойчивое развитие возможно только на основе динамического равновесия между рынком и государственным регулированием. Рынок не всегда функционирует эффективно и не всегда может обеспечить социально приемлемое распределение благ. Государственное вмешательство становится единственным способом преодоления негативных последствий фиаско рынка.

С точки зрения устойчивого развития, мировому сообществу надлежит оптимизировать использование ресурсов с учетом их огра-

¹ Валишвили М.А. Гуманизация предпринимательской деятельности как условие устойчивого экономического развития: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05, 08.00.01. Москва, 2013. — С. 84–85

² The plan of implementation of the world summit on sustainable development // The use and protection of natural resources in Russia. — 2002. — №. 9–10. — P. 142–187.

ниченности, разрабатывать и внедрять в производственные процессы ресурсосберегающие технологии. Наряду с этим, необходимо пересмотреть приоритеты развития человека, в первую очередь, направленные на всестороннюю реализацию человеческого потенциала, а также на сохранение и стабилизацию его социально-культурной среды. С двумя данными направлениями тесно связана экологическая составляющая и сопряженные с ней усилия по предотвращению угрожающих существованию человечества стремительного истощения невозобновляемых ресурсов и дисбаланса экосистемы. Все эти три аспекта должны в равной степени учитываться в процессе предпринимательской и любой другой производственной деятельности.

Следует отметить, что хотя концепция устойчивости является актуальной на современном этапе мирового развития, ее ретроспектива насчитывает более ста лет. Само понятие «устойчивое развитие» впервые было введено в экономическую теорию русским политическим деятелем и экономгеографом Н.П.Огановским в начале XX века, что на десятилетия опередило современные международные дискуссии. Данный термин был им использован в контексте исторического исследования закономерностей развития производительных сил и сельского хозяйства³. Отправной точкой для создания современной парадигмы устойчивого развития является доклад Римского клуба «Пределы роста», представленный публике 12 марта 1972 г. в Вашингтоне, в Смитсоновском институте. Теоретики Римского клуба, анализируя структурные взаимосвязи, глобальные проблемы и противоречия между природой, обществом и человеком, пришли к выводу, что только наращивание человеческого потенциала, а не дополнительное вовлечение производственных ресурсов или рост масштабов производства определяет успех экономического, социального и любого другого вида развития⁴.

Изменение роли и места человека в социально-экономической системе общества является главным отличием процесса развития от процесса роста. В инновационной системе человек представляет собой конечную цель социально-экономического развития. Как отметил А.И. Ракитов, социально-экономический прогресс — это прогресс

³ Огановский Н.П. Аграрно-эволюционная теория народничества [Электронный ресурс]. URL: <http://inecon.org/docs/Oganovsky.pdf>.

⁴ Оноприенко В. Экономика гуманизма в России. Доклад на заседании Ученого Совета Института гуманитарных исследований. Москва, 29 сентября 2004 г. URL: <http://econf.rae.ru/pdf/2010/03/a1140a3d0d.pdf/>, свободный.

человека для человека, движение человека к своей высшей исторической цели – свободной, творческой самореализации⁵.

В настоящее время существует множество подходов к определению устойчивого развития, акцентирующих внимание на том или ином аспекте данного процесса. Как указывает Т.В. Ускова, относительно устойчивости социально-экономических систем существует несколько десятков определений, и их количество продолжает расти⁶. С учетом сложности данного понятия, автором выделены отличительные друг от друга подходы к его сущности, определяемые четырьмя группами содержательно однородных категорий, характеризующих социально-экономическую систему, в числе которых⁷:

- безопасность, стабильность, надежность, целостность и прочность системы;
- неизменность основных параметров, способность системы оставаться неизменной в течение определенного времени;
- способность системы сохранять динамическое равновесие при изменении в допустимых пределах параметров внешней и внутренней среды;
- способность системы к саморазвитию, то есть способность стабильно функционировать, развиваться, сохранять движение по намеченной траектории.

Существуют и другие взгляды по поводу многоаспектного понятия «устойчивое развитие». Так, с точки зрения А.В. Золотухиной, понятие устойчивости содержит два наиболее часто используемых значения⁸:

1) устойчивость состояния (равновесия), которая подразумевает способность системы противостоять любым внешним воздействиям и поддерживать исходное равновесное (стабильное, благоприятное) состояние, несмотря на изменения внешней и внутренней среды функционирования;

2) устойчивость структуры, означающая способность к постоянному обновлению, упорядочиванию, самосовершенствованию, что характеризует повышение уровня организации системы и ее способ-

⁵ Ракитов А.И. *Философия компьютерной революции*. – М.: Политиздат, 1991.

⁶ Ускова Т.В. *Управление устойчивым развитием региона: монография*. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – С. 11.

⁷ Ускова Т.В. Там же. – С. 11–14.

⁸ Золотухина А.В. Форсайт как технология управления научно-техническим потенциалом устойчивого развития региона. // *Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов*. – 2010. – № 2(34). – С. 344–348.

ность обеспечивать заданные (желаемые) результаты функционирования на основе нейтрализации внешних воздействий, либо адаптации к ним.

При определении любых сложных процессов и явлений необходимо устанавливать их структурные элементы. Так, В.А.Перфилов, рассматривая направления регионального развития, выделяет следующие типы устойчивости⁹:

- экономическая устойчивость;
- финансовая устойчивость;
- социальная устойчивость;
- экологическая устойчивость;
- бюджетная устойчивость;
- комплексная устойчивость социально-экономического развития.

Определяя составляющие устойчивости региональной системы в целом, Л.А. Толстопятова предлагает также рассматривать устойчивое развитие производственного сектора экономики и наряду с этим ресурсную, финансовую, социальную, экологическую и институциональную виды устойчивости¹⁰.

Базовой основой устойчивого развития в глобальном масштабе является структурное расширение постиндустриальной экономики, основанной на технологическом прогрессе во всех сферах жизни общества. Традиционная экономика, достигшая пределов своего роста, постепенно вытесняется экономикой, основанной на знаниях, возможности которой практически безграничны. И хотя Россия стоит в начале пути инновационной трансформации, испытывая при этом проблему торможения среды «генерации знаний», все же переход на качественно новый путь развития неизбежен. Важнейшей предпосылкой активизации инновационного развития в российской экономике является достижение высокого уровня инновационного потенциала¹¹. Инновационный потенциал, определяемый как совокупность необходимых и достаточных условий, обеспечивающих в будущем

⁹ Перфилов В.А. Сущность и типы устойчивости развития региональных социально-экономических систем [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2012. № 2 (42), URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4089>.

¹⁰ Толстопятова Л.А. Финансовая устойчивость сырьевых регионов России // Финансы. – 2010. – № 5. – С. 62.

¹¹ Никитская Е.Ф. Инновационный потенциал как основа устойчивого экономического роста // Интеграл. Научно-практический межотраслевой журнал. – 2012. – № 3 (65). – С. 48–50.

возможность перехода экономики на более высокий технологический уровень в национальном масштабе, является исходной предпосылкой формирования перманентного инновационного режима.

В условиях формирования национальной инновационной системы, ориентированной на широкое внедрение прогрессивных технологий и последующее их распространением в новых условиях и областях применения, к важнейшим приоритетам развития следует отнести создание стимулов для перехода всех без исключения территориальных образований России к инновационному сценарию развития. Это предполагает формирование региональных инновационных систем, основанных на повышении эффективности использования научно-технического потенциала и нацеленности на сокращение срока перехода от новой идеи (новации) к ее коммерческой реализации (инновации).

С точки зрения управления интерес представляет двоякий подход к пониманию устойчивости экономического развития: с одной стороны, речь идет об обеспечении стабилизационной устойчивости, которая реализуется через поддержание заданных значений каких-либо экономических показателей, с другой стороны, подразумевается ориентир на динамическую устойчивость, выраженную в обеспечении стабильности приростных и предельных показателей экономического роста¹². Это формирует теоретико-методические основания для индикативного управления, которое в современных условиях становится широко распространенным методом и главной формой достижения стратегических и тактических целей на всех уровнях экономики.

Сбалансированность и социальная ориентация территориального развития невозможно без системообразующих преобразований, включающих преодоление деструктивности отдельных элементов, а также стимулирование внутрорегиональных и межрегиональных связей территории. Не менее важной является и проблема преодоления противоречий межсистемного и иерархического характера. Такое понимание территориального развития принципиально отличает его от процессов механического роста.

В кризисном развитии территорий определяющее значение имеет финансово-экономическое положение относящихся к ним хозяйствующих субъектов. Как справедливо указывают Д.С.Хайруллов, Л.М.Еремеев, устойчивое развитие региона определяется устойчиво-

¹² Дохолян А.С. Проблемы устойчивого развития экономики региона [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. URL: <http://www.science-education.ru/99-4975>.

тью функционирования структурообразующих производств. По мнению авторов, под устойчивостью развития производств подразумевается способность предотвратить действие факторов, способных привести к экономическому спаду¹³. Такой подход содержательно согласуется с финансовой устойчивостью коммерческих организаций, определяемой как стабильность деятельности в долгосрочной перспективе и независимость от влияния внешних и внутренних факторов.

Реализации концепции устойчивого инновационного развития могут препятствовать проблемы, связанные с возможностью эффективной реализации принципа федерализма при формировании и проведении государственной инновационной политики. Такими проблемами являются: рассогласованность нормативно-правового обеспечения реализации стратегии устойчивого и инновационного развития регионов; отсутствие четко закрепленных полномочий в области распределения государственных расходов центра, регионов и муниципалитетов в отношении инновационной и экологической политики; недостаточная государственная финансовая поддержка научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и природоохранных мероприятий; низкий уровень децентрализации фискального механизма¹⁴.

Учитывая особенности пространственного развития и объективно существующие тенденции социально-экономического развития России, особую роль в достижении стратегических целей играет местный уровень власти, реализуемый на уровне муниципальных образований, которых по состоянию на 01.01.2015 г. насчитывается 22 923 единиц. Муниципальные образования представляют собой систему, которая в сконцентрированном выражении обладает всеми характеристиками и свойствами государственности. В них функционируют все подсистемы жизнеобеспечения, обнаруживаемые в составе более крупных единиц человеческого общества (крупные города, регионы, страны). Поэтому муниципальным образованиям отводиться особая решающая роль в процессе перехода на путь устойчивого развития государства в целом.

Главной целью государственной власти и органов местного самоуправления является создание эффективной системы управления соци-

¹³ Хайруллов Д.С. Еремеев Л.М. Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1. – С. 73.

¹⁴ Золотухина А. В.. Влияние федеративных отношений на реализацию стратегии устойчивого и инновационного регионального развития [Электронный ресурс] // Регионоведение. – 2010. – № 1. URL: <http://regionsar.ru/node/454?page=0,0>, свободный.

ально-экономическим развитием территорий, адекватной текущему положению государства. Именно совместные, организованные действия на практике позволят реализовать такое свойство социально-экономических систем как эмерджентность. При этом, необходимо обратить внимание и на четкое функциональное разграничение полномочий и сфер влияния общефедеральных, региональных и местных властей: федеральный центр создает общие условия, способствующие эффективному развитию региональной инициативы, рациональному распределению финансовых трансфертов. В свою очередь, региональные и муниципальные уровни власти, обладающие полной и достоверной информацией о всех особенностях и имеющемся потенциале развития, должны создать все необходимые условия для реализации мер государственного регулирования и их корректировки.

Для того чтобы достижение устойчивого развития стало реально достижимой целью, а не благим намерением необходимо использовать определенные методы управления, в частности, программно-целевой метод. Особенностью данного метода при осуществлении государственного регулирования является то, что основой метода является не прогнозирование состояния системы в долгосрочной перспективе, а формирование конкретной программы действий, направленных на достижение заданных результатов или состояния управляемой системы.

Применяя программно-целевой метод управления развитием страны, региона или отдельного муниципального образования, субъект управления обязан определить не только приемы и способы разработки самой программы, но и определить последовательность шагов и принимаемых решений во времени, а также увязать поставленные цели с имеющимися ограниченными ресурсами. То есть, в управлении социально-экономическим развитием территориальной единицы любого масштаба, необходим системный подход к проблеме, основанный на формулировании целей развития, разделении на подцели более конкретного характера и выявлении имеющихся и необходимых ресурсов для их согласованной реализации. Аналогично, в рамках достижения инновационного развития программно-целевой метод управления отражает логическую схему: цель — пути достижения — способы достижения — ресурсы.

Наряду с вышеуказанными преимуществами, программно-целевой метод способствует сохранению преемственности бюджетной политики, поскольку программы разрабатываются, как правило, на срок, превышающий бюджетный период (в настоящее время — это трехлет-

ний срок) и учитывают вертикальные взаимосвязи. Увеличение горизонта бюджетного планирования создает возможность сформировать четкую систему критериев и индикаторов оценки эффективности деятельности органов власти, органов местного самоуправления, обеспечить объективность оценки итогов реализации программ, оптимизировать управление расходной частью бюджета. Программно-целевое планирование позволяет успешно финансировать проекты, которые малопривлекательны для частного сектора, а также воплощать менее масштабные и частные социально-экономические задачи ¹⁵[9].

На современном этапе развития финансовых отношений государства и муниципалитетов наиболее важным аспектом является решение проблем качественного обеспечения финансовой базы местного самоуправления с целью создания условий устойчивого и долгосрочного развития социально-экономических систем на местном уровне. Несмотря на принятие и реализацию целого ряда концептуальных и стратегических документов, федеральных законов, а также позитивных изменений в сфере совершенствования межбюджетных отношений, пока не достигнут необходимый уровень финансовой обеспеченности исполнения расходных обязательств бюджетов регионов и муниципальных образований.

Дефицит финансовых ресурсов в настоящее время ограничивает возможности самостоятельного исполнения полномочий местных органов власти в области социального обеспечения населения и стимулирования роста экономики территории. Эта проблема существует и на региональном уровне. Дефицит региональных бюджетов в 2014 году составит 538,4 млрд. рублей и, к сожалению, превысил прогнозный показатель (222,5 млрд. рублей) более чем в 2,4 раза. В 2013 году дефицит составил 642 млрд. рублей, превысив прогнозную оценку в 3,3 раза. С дефицитом были исполнены бюджеты 77 регионов, тогда как в 2011 году – 57, в 2012 году – 67.

В настоящее время сохраняется тенденция централизации в федеральном бюджете доходов бюджетной системы Российской Федерации. Указанная централизация финансовых ресурсов в федеральном бюджете, построенная на последующем перераспределении части бюджетных средств субъектам Российской Федерации в виде межбюд-

¹⁵ Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Финансовые и организационно-экономические условия применения программно-целевого метода в контексте социально-экономического развития регионов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 9 (81). URL: <http://www2.uecs.ru/ru/finansi-i-kredit/item/3716-2015-09-28-06-46-34>, свободный.

жетных трансфертов, негативно сказывается на финансовой самостоятельности муниципальных образований, а также препятствует их инновационному развитию. Ситуация усугубляется тем, что этот объем доходов местных бюджетов в процентах к ВВП постоянно сокращается. Так, в 1997 году данный объем составлял 10,9% к ВВП, а в 2011 году только – 5,1% к ВВП. Данная ситуация, в основном, может быть обусловлена проблемой недостаточной децентрализации фискальной политики в отношении отдельных территориальных образований, что ведет к низкой самостоятельности регионов в проведении собственной социально-экономической политики. Кроме того, полномочия по регулированию налогов на региональном и местном уровне существенно ограничены Налоговым кодексом.

Известно, что финансовая самостоятельность муниципальных образований резко ограничена размерами финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня, которые составляют львиную долю в доходах местных бюджетов. Согласно официальным данным, в 2013 году доля межбюджетных трансфертов составляет 61,1% от общего объема доходов местных бюджетов. Межбюджетные трансферты, связанные с финансовым обеспечением реализации собственных полномочий органов местного самоуправления, в 2013 году составили 54,4% от общего объема межбюджетных трансфертов и 46,1% от объема собственных доходов местных бюджетов¹⁶. В связи с этим финансовое положение муниципальных образований находится в прямой зависимости от финансовых возможностей субъектов Российской Федерации, размеров межбюджетных трансфертов и налоговых доходов, передаваемых из бюджетов субъектов федерации местным бюджетам, а также эффективности механизмов их перераспределения между муниципальными образованиями.

На доходную часть некоторых бюджетов субъектов Российской Федерации оказал негативное влияние введенный с 2012 года институт консолидированной группы налогоплательщиков. Анализ законодательства показывает, что государственная бюджетная политика направлена на увеличение консолидированного бюджета Российской Федерации и снижение собственных доходов бюджетов муниципальных образований. Из четырнадцати налогов, ранее закрепленных за бюджетами муниципальных образований, к настоящему времени со-

¹⁶ Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2014 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/common/gen_html/index.php?id=22707&fld=HTML_ARCH/, свободный.

хранились лишь два — налог на имущество физических лиц и земельный налог. Большинство же собираемых на территории средств зачисляются в бюджеты вышестоящих уровней. В итоге, бюджетные средства недостаточны не только для развития территории, но и для обеспечения текущих задач, закрепленных федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» №131-ФЗ от 06.10.2003 года. В связи с этим, вопрос о привлечении дополнительных финансовых ресурсов в экономику муниципальных образований и создание бюджета развития, как особой формы образования и расходования бюджетных средств, обеспечивающих развитие муниципальных образований, имеет высокую практическую значимость.

Дефицит финансовых ресурсов в наибольшей мере сформировался в монопрофильных муниципальных образованиях, благополучное развитие которых зависит от эффективности функционирования градообразующих предприятий. Специфика финансовых отношений в такого рода муниципальных образованиях выражена дублированием полномочий органов местного самоуправления, социальными расходами крупного бизнеса не только в экономике, но и сфере жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, культуры. В тоже время, социальные обязательства имеют неформальный характер, а их сокращение при оптимизации издержек градообразующего предприятия в условиях конкуренции или негативного изменения конъюнктуры рынков сырья или первичной продукции усиливает нагрузку на местные бюджеты и снижает качество жизни местного населения.

Для определения достаточности финансового обеспечения муниципальных образований важна оценка их расходных обязательств по осуществлению собственных полномочий в соответствии с реальными финансовыми потребностями региональных и местных бюджетов на их реализацию. Обеспечение соответствия между размером расходных обязательств муниципальных образований по решению собственных государственных полномочий и вопросов местного значения и объемом источников доходов, закрепляемых за местными бюджетами, остается в настоящее время одной из основополагающих задач. При этом муниципальные образования должны быть обеспечены финансовыми ресурсами таким образом, чтобы органы местного самоуправления могли осуществлять финансирование не только текущих расходов, но и формировать бюджеты развития в структуре соответствующих бюджетов.

По данным Счетной палаты Российской Федерации в 2017 году обеспеченность расходов региональных и местных бюджетов (без учета субвенций) закрепленными налоговыми и неналоговыми доходами должна составить 82,6%. Фактически в 2012 году этот показатель составил 79%, а в 2014 году – 78,1%. В перспективе, в 2015–2017 годах прогнозируется ежегодный прирост как доходов, так и расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, с постепенным снижением их дефицита с 548,0 млрд. рублей (0,7% ВВП) в 2015 году до 206,8 млрд. рублей (0,2% ВВП) в 2017 году.

В целом, в составе форм и источников финансирования инноваций предлагается выделять две основные группы – традиционные, как наиболее распространенные, и специфические, к которым можно отнести венчурное, лизинговое, проектное финансирование и другие виды¹⁷. В связи с возникновением инновационных начал в социально-экономическом развитии России, постепенно появляются частные инвесторы, представленные венчурными компаниями и бизнес ангелами. Не всегда правильно интерпретируются отличия в деятельности новых для российской практики участников инновационно-инвестиционных процессов. В частности, нельзя согласиться с позицией, согласно которой венчурные компании управляют чужими средствами, в то время как бизнес-ангелы инвестируют свои собственные средства¹⁸. Венчурный капитал, как и средства бизнес-ангелов, используется для прямых частных инвестиций, причем первый связан с образованием общего фонда либо акционерного капитала, как правило, на основаниях партнёрства. И то и другое имеет своей целью извлечение доходности значительно выше среднерыночной и вместе с этим – получение в будущем доли компаний в случае успешной реализации высокорискованных проектов.

Исследование теории и практики внедрения концепции устойчивого социально-экономического развития дает основание для вывода об объективности данного процесса в мировой экономике. Российская Федерация, присоединившаяся к данному направлению развития, подтвердила для себя важность интеграции в мировые процессы. Однако решающую роль в переходе к устойчивому и инновационному развитию, учитывающему особенности административно-

¹⁷ Лапаев С.П., Лапаева С.В. Источники финансирования инновационного развития регионов // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132). – С. 312.

¹⁸ Арнаутова А.А. Источники финансирования инноваций [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. URL: <http://www.rae.ru/forum2012/238/1698>.

территориального деления и действующую систему управления социально-экономическим и инновационным развитием регионов и муниципальных образований. Именно они, являясь подсистемами государства, способны перевести макросистему на качественно иной, более высокий уровень развития, тем самым реализовать на практике принцип эмерджентности.

Наибольшей сложностью, с которой в повседневной работе сталкиваются территориальные единицы, является финансовая зависимость от межбюджетных трансфертов. Муниципальные образования находятся в полностью подчиненном состоянии, и говорить о самостоятельности осуществления полномочий в решении вопросов местного значения невозможно. В связи с этим, федеральным властям необходимо пересмотреть правила и принципы реализации федерализма на практике, а также укрепить основы финансовой независимости отдельных территориальных образований страны. Таким образом, на федеральный центр возлагаются первоочередные функции, такие как макроэкономическое регулирование и контроль за ходом осуществления основных направлений государственной политики на местах, а не прямая их реализация.

Используемые источники

1. Арнаутова А.А. Источники финансирования инноваций [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/238/1698>.
2. Валишвили М.А. Гуманизация предпринимательской деятельности как условие устойчивого экономического развития: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05, 08.00.01. – Москва, 2013.
3. Дохолян А.С. Проблемы устойчивого развития экономики региона [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/99-4975>.
4. Золотухина А. В.. Влияние федеративных отношений на реализацию стратегии устойчивого и инновационного регионального развития [Электронный ресурс] // Регионология. – 2010. – № 1. – Режим доступа: <http://regionsar.ru/node/454?page=0,0>, свободный.
5. Золотухина А.В. Форсайт как технология управления научно-технологическим потенциалом устойчивого развития региона. // Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. – 2010. – № 2(34). – С. 344–348.
6. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2014 года. [Элект-

- ронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/common/gen_html/index.php?id=22707&fld=HTML_ARCH/, свободный.
7. Лапаев С.П., Лапаева С.В. Источники финансирования инновационного развития регионов // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132). – С. 312–320.
 8. Никитская Е.Ф. Инновационный потенциал как основа устойчивого экономического роста / Е.Ф. Никитская // Интеграл. Научно-практический межотраслевой журнал. – 2012. – № 3 (65). – С. 48–50.
 9. Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Финансовые и организационно-экономические условия применения программно-целевого метода в контексте социально-экономического развития регионов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 9 (81). – Режим доступа: <http://http://ww2.uecs.ru/ru/finansi-i-kredit/item/3716-2015-09-28-06-46-34>, свободный.
 10. Огановский Н.П. Аграрно-эволюционная теория народничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inecon.org/docs/Oganovsky.pdf>.
 11. Оноприенко В. Экономика гуманизма в России. Доклад на заседании Ученого Совета Института гуманитарных исследований. Москва, 29 сентября 2004 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://econf.rae.ru/pdf/2010/03/a1140a3d0d.pdf/>, свободный.
 12. Перфилов В.А. Сущность и типы устойчивости развития региональных социально-экономических систем [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2012. – № 2 (42). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4089>.
 13. Ракитов А.И. Философия компьютерной революции. – М.: Политиздат, 1991. – 287 с.
 14. Толстопятова Л.А. Финансовая устойчивость сырьевых регионов России // Финансы. – 2010. – № 5. – С. 62–69.
 15. Хайруллов Д.С. Еремеев Л.М. Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1. – С. 73–76.
 16. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
 17. The plan of implementation of the world summit on sustainable development // The use and protection of natural resources in Russia. – 2002. – № 9–10. – P. 142–187.

Окутин А. А.

*аспирант, Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
e-mail: aaokutin@mail.ru*

Инновационная среда как фактор обеспечения конкурентоспособности региона

В статье рассмотрены подходы к сущности инновационной среды, как важнейшему фактору обеспечения конкурентоспособности региона и повышения уровня его социально-экономического развития на основе создания соответствующей инфраструктуры; проведено сравнение понятий инновационной среды, инновационной системы и институциональной среды инновационного развития; рассмотрены факторы, влияющие на формирование инновационной среды региона и предложена классификация факторов, влияющих на формирование инновационной среды региона.

Ключевые слова: *инновационная среда, конкурентоспособность региона, инновационная система, инновационная деятельность.*

Okutin A. A.

*postgraduate student, Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics (MESI)*

Innovative environment as a factor of the region's competitiveness

The article describes the approach to the essence of the innovative environment as an important factor in ensuring the competitiveness of the region and improve its socio-economic development through the establishment of appropriate infrastructure; a comparison of the concepts of innovation environment, innovation system and institutional environment of innovative development; The factors influencing the formation of innovative environment of the region and classification of the factors influencing the formation of the innovation environment in the region.

Keywords: *innovative environment, regional competitiveness, innovation system, innovation.*

Прежде чем рассмотреть проблему формирования и развития инновационной среды для повышения конкурентоспособности отдельных экономических субъектов, остановимся на бытующем в экономической литературе понимании инновационной среды.

Понятие инновационной среды по своему смыслу очень близко понятию инновационной системы. Инновационную систему как совокупность элементов для целенаправленной инновационной деятельности можно определить как инновационную среду.

Несмотря на то, что системы можно рассматривать на различном уровне, в научной литературе под инновационной системой понимают преимущественно национальную инновационную систему как определенный уровень развития техники и технологии при непосредственном участии и в рамках определенного государства. В контексте подобного аспекта изучения рассматривают особенности формирования и развития национальных инновационных систем, конечно, преимущественно развитых стран, и, преимущественно, с целью их тщательного изучения и перенятия опыта. Однако надо заметить, что опыт развитых стран в формировании национальных инновационных систем не привел к созданию универсального алгоритма формирования некой единой, приемлемой хотя бы для группы стран, системы. В каждой системе есть свои отличительные особенности, являющиеся следствием таких факторов как особенности менталитета, степень участия государства в экономической жизни государства, уровня экономического развития страны, уровня развития предпринимательства, уровней свободы от коррупции, фискальной и финансовой свободы, свободы инвестиций, свободы труда и многого другого.

В условиях развития глобальной экономики все чаще экономическая политика страны направлена на либерализацию. Подобная тенденция получила развитие, например, в ежегодных расчетах индекса экономической свободы стран (проводится The Wall Street Journal совместно The Heritage Foundation)¹, в которых под экономической свободой понимают невмешательство государства в производство, а также распределение товаров и услуг. Не имея возможности для оценки объективности проводимых исследований, констатируем тот факт, что развитые страны относятся преимущественно к категории стран со свободной экономикой, в то время как Россия – к стране с преимущественно несвободной экономикой (к этой категории относится еще около четырех десятков стран и еще около двух десятков стран относятся к странам с несвободной экономикой).

Как было уже отмечено, даже не обращая внимания на объективность проводимой оценки, необходимо отметить неоспоримый факт,

¹ Онила О. Топ экономически свободных стран мира//Business Class. – апрель, 2015. – С. 76–77.

что оценивая опыт развитых стран формирования национальных инновационных систем, который нередко принимают за образец и в которых основной курс для достижения эффективной модели экономического развития – либерализм, необходимо учитывать, что острая конкурентная борьба, с передачей рычагов управления экономикой в руки «рынка», что предусматривает либерализм, не всегда происходит с учетом национальных интересов. Рассматривая подобные модели, практически не обращают внимания на существующие рычаги защиты отечественного производителя, рассматривая их не как часть системы, а как временные меры. Например, многие страны ЕС, а также Вьетнам и Китай поддерживают малый и средний бизнес, практикуют налоговые льготы, гранды и т.д. По этому пути шли Япония и Южная Корея и т.д. Стимулированию инициативы национальных регионов уделяли внимание Германия, Франция, Финляндия.

Именно такие, на первый взгляд, незначительные моменты и формируют особенности и позволяют скорректировать соразмерность вмешательства государства в экономику. Однако именно на них меньше всего обращают внимания, пытаясь уловить смысл с целью копирования «идеальной системы».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационная система, по формальным признакам может быть отнесена к инновационной среде, но традиционно понимается как национальная инновационная система, что отличается от нашего понимания инновационной среды.

Следующий аспект рассмотрения инновационной среды связан с анализом особенностей рассмотрения данного понятия в нормативно-законодательных актах. Инновационную среду здесь рассматривают как институциональную среду инновационного развития, как правила игры, «регулирующие политические, социальные и экономические аспекты развития страны»², относя сюда как свободу средств массовой информации, так и систему обеспечения жильем и другие мероприятия, как комплексного характера, так и нацеленные на отдельных участников хозяйственной и политической жизни.

Например, в «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» инновационная сре-

² Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 № 1121-р) Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601;div=LAW;g nd=0.41206782893277705>.

да упоминается вскользь, без какого-либо трактования «уменьшение бюджетных ассигнований на создание и развитие инновационного центра “Сколково” в связи с достижением заявленных показателей по созданию и развитию инновационной среды, Сколковского института науки и технологий и создания и управления физической инфраструктурой инновационного центра “Сколково”»³; в Постановлении Правительства от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная экономика”» в Программе 10 «Создание и развитие инновационного центра “Сколково”» выделяют целый раздел 10.1 Основных мероприятий «Создание и развитие инновационной среды»⁴, но опять не определяют понятие инновационной среды.

Таким образом, инновационная среда в нормативно-законодательных актах понимается как совокупность научных, инновационных, контролирующих, регулирующих и инвестиционных организаций, участвующих в реализации инновационной модели развития отечественной экономики.

В результате сопоставления понятий инновационная система (национальная инновационная система), институциональная среда инновационного развития сформулируем понимание инновационной среды как следствие интеграции науки и экономики, создающее условия для эффективного взаимодействия исследовательских, производственных и общественных институтов, реализующиеся в способности генерировать инновации и прогрессивно изменяться.

Структуру инновационной среды можно определить как совокупность:

1. Ресурсы (трудовые, основной капитал, информация).
2. Производственно-технологический потенциал (уровень квалификации персонала, лидерство в технологиях, уровень модернизации производства).
3. Организационно-экономическая составляющая (система планирования и прогнозирования, система мотивации и стимулирования, корпоративная культура).

³ Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ;div=LAW;rnd=0.8228117439430207.

⁴ Постановление Правительства от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная экономика”». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182376>.

4. Инвестиционно-финансовый потенциал (объем и структура собственного капитала, инвестиционный климат).

5. Нормативно-законодательная составляющая (разработка стратегий (приоритетное направление) инновационного развития (например, в рамках государственных программ Российской Федерации, включая Государственные программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий», «Развитие образования», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие промышленности», «Информационное общество». «Развитие науки и технологий на 2013–2020 гг.»), разработка механизма поддержки государственными структурами научно-исследовательской деятельности (например, финансирование Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 гг.»); развитие территориальных кластеров).

Необходимо также отметить, что проблема формирования наиболее эффективной инновационной среды находится в постоянной корректировке. Даже в рамках федеративного устройства существуют определенные отличия в деятельности отдельных субъектов Федерации. Соответственно здесь трудно избежать ошибок. В частности в нашей стране нередко идут по пути копирования зарубежного опыта развитых стран, что закономерно не приводит к достижению желаемых результатов. Кроме того, подобная система требует учета большого количества разнообразных факторов, которые не всегда попадают или даже могут попасть в поле зрения исследователей и ученых. В условиях неопределенностей находится и государственная структура, которая не может однозначно определить объем и структуру необходимого вмешательства, а в условиях кризисного развития экономики не может также поддерживать устойчивую динамику, например, льготного налогообложения или финансирования. Связано это, в первую очередь, с отложенности результатов инновационной деятельности. Из-за сложности взаимосвязей элементов инновационной системы их взаимодействие носит вероятностный характер. В данном процессе наиболее часто проявляется синергетический эффект, причем не обязательно с положительным результатом.

Рассмотрев понятие инновационной среды, обратимся к проблеме повышения конкурентоспособности региона и повышения уровня его социально-экономического развития на основе факторов, влияющих на формирование инновационной среды региона.

Конкурентоспособность региона формируется значительным количеством факторов, но, в большей степени, является результатом экономической и социальной политики государства. Конкурентоспособность предприятий, отраслей и даже регионов можно рассматривать относительно внешнего и внутреннего рынка. В нашем случае рассматривается внутренний аспект, то есть рассматривая конкурентоспособность региона оцениваются конкурентные преимущества отдельно взятого региона в сопоставлении с другими регионами страны.

Конкурентоспособность понимается как способность конкурировать с идентичными субъектами посредством эффективного использования и распределения имеющихся ресурсов при обязательном условии сохранения устойчивого развития во внешней среде. Данную способность нельзя рассматривать ограничено, суть заключается именно в относительном сопоставлении характеристик всех участников экономической деятельности. Конкурентоспособность это также возможность получения дополнительных экономических выгод благодаря должному управленческому воздействию под влиянием определенных факторов, обеспечивающих изменение конкурентных преимуществ в длительной перспективе. Наиболее перспективным в данном направлении является инновационно-ориентированная деятельностью.

Почему же инновации становятся все более важным аспектом получения конкурентных преимуществ в длительной перспективе? Происходит это в силу отличительных особенностей результатов инновационной деятельности. Во-первых, априори инновации ориентированы на долгосрочную перспективу, так как возникают и реализуются с ориентацией в будущее. Во-вторых, инновационная деятельность относится к интенсифицирующему фактору, переводящему не только область применения в новую плоскость функционирования, но и создающему новую систему требований и перспективы развития науки, техники, продукции, услуг и всего научно-исследовательского и народно-хозяйственного комплекса. В-третьих, в условиях ограниченности ресурсов и истощения природных богатств, инновации создают предпосылки решения глобальных проблем, а значит всегда будут в поле зрения ученых и политиков.

Таким образом, конкурентоспособность можно рассматривать по многим направлениям, но именно инновационная составляющая, формирующая инновационную среду, позволяет сформировать существенные конкурентные преимущества на длительную перспективу.

Остановимся более подробно на основных составляющих инновационной среды, оказывающих влияние на повышение конкурентоспособности на региональном уровне.

Основными условиями обеспечения высокой конкурентоспособности региона является обеспечение качества жизни населения региона, наличие комплексной инновационной инфраструктуры, уровень научно-технических знаний и образования, уровень инновационной культуры, государственные программы поддержки, доступность ресурсов, уровень квалификации персонала, оптимизация производственной структуры экономики и, в конечном итоге, создание конкурентных преимуществ страны в целом.

Для оценки инновационной среды региона необходимо оценить следующие показатели:

1. Удельный вес высокотехнологичной продукции в общем объеме выпускаемой в регионе продукции.
2. Объем инвестиций в научно-исследовательский сектор.
3. Количество занятых в инновационной сфере.
4. Объем венчурного капитала и его структура по сравнению с другими регионами.
5. Объем патентной деятельности и количество коммерциализованных патентов.
6. Уровень базисных инноваций (открытия и изобретения фундаментального характера).

В обобщенном виде инновационная деятельность включает три основных этапа: создание инновации (в результате фундаментальных или прикладных исследований и разработок), освоение инновационного продукта (инновационные программы, научное производство, внедрение инноваций в производство) и его коммерциализация.

Для определения уровня инновационного развития региона необходимо выделить те факторы инновационной среды, которые влияют на конкурентоспособность региона, причем рассматривать необходимо не только инновационное, но и социально-экономическое развитие (как основной смысл и результат инновационного развития). Соответственно к таким факторам относятся:

1. Инновационный потенциал региона (численность занятых исследованиями и разработками в общей численности занятых в экономике; численность обучающихся в ВУЗах; численность аспирантов; численность защищенных диссертаций; количество выданных патентов; производительность труда; численность научно-исследовательских организаций; средний возраст занятых исследованиями и

разработками; затраты на исследования и разработки на 10 тыс. экономически активного населения; численность безработных трудоспособного возраста с высшим образованием в общей численности занятых в экономике; численность безработных трудоспособного возраста с высшим образованием категории молодежь в общей численности занятых в экономике; фондоотдача).

2. Инновационная активность региона (инвестиции на исследования и разработки, выпуск инновационной продукции на душу населения, затраты на исследования и разработки на 1 тыс. занятых в экономике).

3. Социально-экономическое развитие региона (валовой региональный продукт на душу населения, средний размер инвестиций на душу населения; численность безработных в общей численности занятых в экономике).

После оценки перечисленных факторов по выделенным показателям можно проводить дальнейшее сравнение регионов по уровню конкурентоспособности, определяемому уровнем развития инновационной среды.

Включенные в рассмотрение факторы конкурентоспособности региона описывают эффективность использования труда, основного капитала, инновационной инфраструктуры и многое другое, что доступно для изучения по официальным статистическим данным.

Включение в анализ фактора инновационной активности технологических индикаторов определено тем, что при низкой технологической эффективности невозможно говорить о высоком уровне инновационного развития.

Следующим шагом анализа влияния уровня развития инновационной среды на конкурентоспособность региона является, конечно же, сравнение полученных значений с регионом, имеющим большее значение и регионом, имеющим меньшее значение показателя. Для сравнения разнообразных показателей необходимо рассчитать уровень конкурентоспособности региона, определяемого уровнем развития инновационной среды по формуле:

$$K_i = \frac{(\sum_{i=1}^n \frac{P_i - P_{i \min}}{P_{i \max} - P_{i \min}}) / n + (\sum_{i=1}^m \frac{A_i - A_{i \min}}{A_{i \max} - A_{i \min}}) / m + (\sum_{i=1}^p \frac{S_i - S_{i \min}}{S_{i \max} - S_{i \min}}) / p}{3}$$

где K_i – уровень конкурентоспособности i -ого региона; P_i – значение i -го показателя инновационного потенциала региона; A_i – значение i -го показателя инновационной активности региона; S_i – значение i -го показателя социально-экономического развития региона; $P_{i \max}$ – макси-

мальное значение показателя инновационного потенциала из рассматриваемых регионов; $P_{i \min}$ — минимальное значение показателя фактора из рассматриваемых регионов; $A_{i \max}$ — максимальное значение показателя фактора из рассматриваемых регионов; $A_{i \min}$ — минимальное значение показателя фактора из рассматриваемых регионов; $S_{i \max}$ — максимальное значение показателя фактора из рассматриваемых регионов; $S_{i \min}$ — минимальное значение показателя фактора из рассматриваемых регионов; n, m, p — количество показателей факторов.

Чем выше значение рассчитываемого показателя, тем выше уровень конкурентоспособности региона, определяемого уровнем развития инновационной среды. Для более точного расчета необходимо откорректировать значение каждого фактора на весовые коэффициенты каждого показателя, например методом экспертных оценок.

Данная методика позволит оценить перспективные направления, нуждающиеся в дополнительном внимании со стороны государственных органов власти.

Таким образом, факторы, влияющие на развитие инновационной среды региона напрямую влияют на изменение его конкурентоспособности. Даже в рамках одной страны, то есть единой финансовой, фискальной, экономической, социальной политики, отличительные особенности региона требуют дифференцированного подхода к проблемам развития каждого отдельно взятого региона. Для осуществления такого подхода, в первую очередь, необходимо провести анализ уровня конкурентоспособности региона и тщательно рассмотреть все показатели, входящие, например в предложенные в статье факторы, и не забывать, что формирование и развитие инновационной среды становится не только фактором, но и обязательным условием формирования и развития конкурентоспособности региона.

Используемые источники

1. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: ;div=LAW;rnd=0.8228117439430207.
2. Онаи О. Топ экономически свободных стран мира//Business Class. — апрель, 2015. — С. 76–77.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 № 1121-р) Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

conscgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601;div=LAW;rnd=0.41206782893277705.

4. Постановление Правительства от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная экономика”». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182376>.
5. Уринцов А.И., Ситнов А.А. Аудит воздействия бизнес-среды на функционирование экономических субъектов в условиях информационного общества // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 1. – С. 166–181.

Паньшин А. И.

*кандидат социологических наук,
Московский государственный университет
путей сообщения (МГУПС(МИИТ)), доцент
e-mail: panschin@yandex.ru*

Освещение СМИ роли социальных и экономических факторов в управлении миграционными процессами

В статье рассматриваются современные вопросы освещения СМИ миграционных процессов в России, учитывая социальные и экономические факторы. Приводятся статистические данные по миграции, определяется роль государственных органов и СМИ в регистрации и управлении миграционными потоками.

Ключевые слова: *внешняя миграция, миграционные процессы, социальная стабильность, средства массовой информации, государственное управление.*

Panshin A. I.

*PhD (Philosophy), the Moscow State University of railway transport,
associate professor*

The media coverage of the role of social and economic factors in the management of migration processes

The article addresses the contemporary questions of Russian national safety caused by migration processes. There are given historical examples which can be lessons for Russia, statistical data on an external migration and the role of the state authorities in the registration and migration flows control is defined

Keywords: *external migration, migration processes, national security, public administration.*

Работа средств массовой информации в освещении социальных и экономических факторов в управлении миграционными процессами безусловно очень важна и актуальна для современного российского социума, так миграция охватывает разные, и порой, значительные слои общества, ее последствия сказываются на изменении социальной структуры, региона, могут приводить к конфликтам, явным и латентным, межнациональной и социальной напряженности. Нельзя

не отметить необходимость освещения актуальности проблем приживаемости мигрантов, особенно в тех ситуациях, когда для функционирования регионов миграция является необходимым условием развития общественного производства в самом широком смысле ¹.

Действительно, за последние два десятилетия в российском обществе произошло много изменений, в том числе и обновление информационной структуры. Сейчас такие субъекты политических отношений, как общественно-политические организации, предприятия, а также физические лица владеют мощными средствами информационного взаимодействия, что позволяет им самостоятельно и широко информировать различные группы населения, высказывать свои взгляды, и, пожалуй, самое главное – формировать общественное мнение. С помощью СМИ направляется деятельность различных социально-политических групп и слоев общества ².

На сегодняшний день в России уже сложилась национальная система массовой коммуникации, которая включает в себя все государственные и частные СМИ (в том числе и электронные), каналы связи, а также технологические линии, связанные с подготовкой, хранением и выпуском информационной продукции ³.

И именно здесь исследование роли СМИ в работе механизмов управления взаимодействием экономической и социальной структуры с позиций национальной безопасности приобретает особую актуальность, особенно в связи с настоятельной необходимостью принятия мер по снижению конфликтности ситуаций, сопровождающих миграционные процессы, а также определению альтернатив и приоритетов развития. Как представляется, изучению этих связей все еще не уделяется должного внимания. Речь идет о согласовании целей общественных трансформаций и поведения по удовлетворению групповых интересов различных групп населения. Деятельность государственных органов управления формирует экономические и юридические условия поведения общественно-экономических групп, однако не менее важным является и взаимодействие групп друг с другом.

¹ Ковригина О.В. Роль СМИ в формировании социально-политических ориентаций и необходимость выработки инновационных методов консолидации российского общества. *Инновации*. – 2011. – № 1. – С. 45–52.

² Там же.

³ Ковригина О.В., Паньшин А.И. Роль российских СМИ в социально-политическом сознании общества // *Качество жизни населения в транзитивном российском обществе: правовые, социально-культурные и социально-экономические аспекты*. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2010. – С. 43.

Здесь мы можем отметить, что изменения в социально-экономической и политической системе на пространстве, которое ныне принято называть постсоветским, более всего сказались на рынке труда, жизненных условиях, индивидуально-личностном статусе и семейных связях, а стало быть, и на социальной стабильности общества. Большинство отечественных средств массовой информации не сразу включились в освещение миграционных аспектов современного российского общества. В 90-е годы данная тематика долгое время была на втором плане, в отличие от освещения политических катаклизмов и криминальной хроники.

Тема миграции населения достаточно популярна в России. Наше государство вплотную столкнулось с ней в начале 90-х годов. Это было связано с изменением как политической, так и экономической ситуации на постсоветском пространстве. Вместе с тем стали образовываться, также и государственные организации, связанные с управлением и контролем за миграционными потоками, такие как Федеральная миграционная служба, прошедшая свой путь от подразделения Министерства труда до самостоятельной федеральной службы, осуществляющей правоприменительные функции.

Данные процессы не могли пройти мимо средств массовой информации России. Обращаясь к истории освещения миграционных проблем, мы можем заметить следующее: рост интереса к проблемам миграции рос постоянно. Если в 90-е годы данная проблематика была на втором плане, в отличие от вопросов политической конфронтации и экономических кризисов, то начиная с 2000 года данная тема широко освещается СМИ и становится предметом общественных дискуссий.

Одним из выдвинутых тезисов является то, что миграция есть вызов безопасности, то есть она так или иначе воздействует на безопасность как состояние, требует оценки по мерилам безопасности как представление и либо согласуется, либо не согласуется с безопасностью как с целью.

Начиная, с 2000-х годов тематика миграции выходит на первое место. Многие политические партии и их лидеры, ученые и государственные деятели отмечают, что миграционные процессы могут представлять угрозу для национальной безопасности и стабильности общества. Приводятся исторические примеры, когда не контролируемая принимающей стороной миграция приводила к вооруженным конфликтам, территориальным потерям, эпидемиям.

Экономическая миграция за последние годы стала самым массовым процессом в России. В ней сильно заинтересована деловая сфера, в том числе и предпринимательство. Но для их гармоничного существования требуется серьезный и строгий контрольный государственный механизм, при котором миграционные потоки будут давать оживление и подъем экономической жизни в нашей стране.

Отдельной темой, поднимаемой в СМИ долгое время является неучтенная, нелегальная миграция. По мнению П.А. Сельцовского, угрозу национальной безопасности представляет то, что мигранты, находящиеся на нелегальном положении, оказываются вне зоны правового поля, в том числе и по месту работы. В силу своей специфики, нелегальная миграция трудно поддается количественному подсчету. Первый заместитель директора Федеральной миграционной службы Михаил Тюркин подчеркнул, что службой постоянно ведется работа по снижению числа тех лиц, кто находится в стране незаконно: «Если в начале 2002 года, когда образовалась Федеральная миграционная служба в составе МВД России, количество нелегальных мигрантов в нашей стране составляло более 10 миллионов человек, в 2005 году — 5 миллионов человек, то сегодня эта цифра существенно снизилась и составляет от 3 до 3,5 миллионов человек»⁴.

Отдельно заметим, что включение вынужденных мигрантов (и отчасти других категорий мигрантов) в социальную, экономическую и этнокультурную среду принимающей территории ныне является серьезной и важной проблемой для общества, и является одним из путей достижения социальной стабильности.

Средства массовой информации постоянно доводят до общественности мнения представителей законодательной власти, здесь нужно отметить, заявления как председателя комитета Госдумы по безопасности Владимира Васильева, о том что «миграционная политика России меняется таким образом, чтобы мигранты, но легальные, чувствовали себя в России также, как и граждане России, а нелегальные мигранты должны чувствовать себя как правонарушители. Я думаю, что с этого пути мы не свернем»⁵. Так и мнение, экс-председателя Совета Федерации С. Миронова, главы партии «Справедливая Россия» о том, что: «необходимо обеспечить постоянный мониторинг и действенные меры контроля, в том числе парламентского, за проводимыми в рамках миграционной политики мероприятиями. Следует установить стро-

⁴ См.: <http://www.apn.ru/news/article23482.htm>.

⁵ См.: <https://eadaily.com/news/2015/10/22/u-rossii-i-stran-centralnoy-azii-vzaimnaya-zainteresovannost-v-trudovoy-migracii>.

гий порядок привлечения иностранных рабочих к трудовой деятельности, жёстко пресекать незаконную миграцию, реально угрожающую общественной безопасности»⁶.

В продолжение данной позиции законодателей, средства массовой информации широко освещали утвержденную Президентом России Владимиром Путиным «Концепцию государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года»⁷. В целом концепция получила положительные отзывы как в электронных, так и печатных СМИ, особенно на фоне непростой миграционной ситуации в Европе, на фоне беспорядков во Франции и Великобритании, а также неконтролируемыми волнами миграции, вызванными конфликтами в Ливии, Египте, Сирии и Ираке. СМИ напротив одобрительно относятся в новой политической ситуации к миграционным связям со странами СНГ, примером здесь выступает ряд материалов отмечающих, что у России и стран Центральной Азии взаимная заинтересованность в трудовой миграции⁸.

В настоящее время миграционные процессы в России не могут не испытывать влияние со стороны таких факторов как девальвация национальной валюты, снижение цен на нефть и экономические санкции.

Совершенствование федерального законодательства, направленное на сокращение латентных иммиграционных процессов, незаконного привлечения и использования иностранной рабочей силы было одной из рекомендаций Международной организации по миграции. В настоящее же время в России действительно ужесточается законодательство в отношении внешней миграции.

В 2014 году были внесены изменения в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», в соответствии с которыми разрешение на работу иностранным гражданам, прибывшим в Российскую Федерацию в порядке, не требующем получения визы, не выдается в случае, если данный иностранный гражданин не указал в миграционной карте работу как цель визита в Российскую Федерацию.

Особое внимание СМИ было привлечено к тому, что с 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 24 ноября 2014 г. № 357-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении ино-

⁶ См.: <http://mironov.ru/main/speech/84>.

⁷ См.: <http://www.fms.gov.ru/documentation/865/details/49505/>.

⁸ Паньшин А.И. Влияние экономического фактора на миграционный процесс // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2004. – № 8. – С. 37–40.

странных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации. Государство отменило миграционные квоты, заменив их приобретением патента, для получения которого, также требуется документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и основ законодательства Российской Федерации. Субъектам федерации дается право на установление дополнительного коэффициента. Важно отметить, что патент на работу действует только на территории субъекта федерации где он был получен.

Данная мера продиктована стремлением к упорядочиванию миграционных потоков, поступающих из-за рубежа. Так, привлечение трудовых мигрантов, свободно владеющих русским языком и ориентирующихся в знании истории и законодательства России должно повысить уровень интеграции мигрантов, а также снизить напряженность в отношениях с коренным населением. Безусловно, такая мера может привести к снижению потоков трудовых мигрантов, что в свою очередь может стать толчком к заполнению освободившихся рабочих мест местной рабочей силой, внутренними мигрантами из трудоизбыточных регионов.

Обращаясь к зарубежному опыту, отметим, что что резкие полицейские меры против мигрантов зачастую вызывают отрицательную реакцию со стороны европейских общественных организаций и средств массовой информации, а также политических организаций левого толка. Для примера можно привести позиции современных руководителей Италии и Франции по так называемому «цыганскому вопросу», вызвавшие неоднозначную реакцию в Западной Европе.

Таким образом, мы считаем, роль средств массовой информации в освещении миграционных процессов является одной из важнейших, и СМИ являясь одним из акторов в данных процессах должны выполнять следующие функции:

- Содействие прозрачности информации о внешней и внутренней миграции.
- Этичность в информировании о проблемах миграции.
- Работа с государственными органами, информирование о последних изменениях в законодательстве.
- Информирование о проблемах мигрантов и вынужденных переселенцах.
- Содействие общественному диалогу в области миграции.
- Освещение проблем бизнеса и малого предпринимательства связанных с нехваткой трудовых ресурсов в отдельных районах.

Мы надеемся, что СМИ в дальнейшем предпримут все попытки содействия конструктивным отношениям в области миграции, пост-

роению диалога с обществом и сделают возможным более открытый доступ к полной информации о миграционных процессах проходящих в государствах.

Используемые источники

1. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XIII. – С. 6–18.
2. Власов А.В., Паньшин А.И. Конституционно-правовые гарантии реализации права граждан на жилище в Российской Федерации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 42.
3. Власов А.В. Особенности управления рисками при реализации инвестиционного проекта // Путеводитель предпринимателя. 2015. – № 27. – С. 129–134.
4. Ермакова Е.Е., Ермаков И.А. Социально-экономическая модернизация как системная трансформация // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 12. – С. 113–128.
5. Панкратова А., Чирич А., Кононов А.А., Ленский А.А., Сафонова А.А., Рой А.В., Дюсенбекова А.Д., Паньшин А.И., Брод А.С., Имансу А.С., Налбандян А.С., Лопотун Б.Н., Волох В.А., Иванова В.В., Духовная Г., Ермашов Д.В., Коканова Д.З., Афатарлы Е., Сук Е., Володин Е.В. и др. Содействие адаптации и интеграции мигрантов усилиями НПО и юридического сообщества. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. (Москва, Российская академия адвокатуры и нотариата. 18 декабря 2014 г.). – М., 2015.
6. Паньшин А.И. Влияние экономического фактора на миграционный процесс // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2004. – № 8.
7. Паньшин А.И. Миграционные проблемы в Российской Федерации: пути решения // Позиция. Философские проблемы науки и техники. – 2012. – № 5 (5). – С. 192–197.
8. Ковригина О.В. Роль СМИ в формировании социально-политических ориентаций и необходимость выработки инновационных методов консолидации российского общества // Инновации. – 2011. – № 1. – С. 45–52.
9. Харламова Ю.А., Косов Г.В., Паньшин А.И. Политология. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 030000 «Гуманитарные науки» (квалификация (степень) «бакалавр»). – М., 2014.

Понкратова М. Н.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: ponkratova-mn@mail.ru*

Целевые задачи аудита эффективности в структуре государственного финансового контроля

В отечественной практике государственного финансового контроля сегодня существует необходимость внедрения качественно иной методической основы по проведению контрольно-ревизионной деятельности, прежде всего, с точки зрения превентивных подходов, способных на ранней стадии выявить и распознать вероятность возникновения нарушений. Несомненным демпфером отечественной практики государственного контроля стало внедрение основ аудита эффективности, ориентированного на оценку полученных результатов по обеспечению запланированных или целевых показателей.

***Ключевые слова:** государственный финансовый контроль; аудит эффективности; аудиторские доказательства; аудиторское заключение; критерии (индикаторы).*

Ponkratova M. N.

competitor, Russian academy of entrepreneurship

Targets of performance audit in the structure of the state financial control

In domestic practice state financial control today, there is a need to implement a qualitatively different methodological foundations for conducting auditing activities, primarily from the point of view of preventive approaches at an early stage to identify and recognize the likelihood of violations. A definite damper domestic practice of state control was the introduction of the fundamentals of performance audit focused on the evaluation of results to ensure planned or targets.

***Keywords:** state financial control; performance audit; audit evidence; audit report; criteria (indicators).*

В научной литературе аудит эффективности определяется как проверка, результаты и выводы по которой позволяют получить достаточные выводы и доказательства при отклонении от установленных индикаторов¹. Иными словами, аудит эффективности обеспечивает

¹ Методика проведения аудита эффективности использования государственных средств. Принята решением Коллегии Счетной палаты РФ от 23 апреля 2004 г., протокол № 13. [www.ach.gov.ru].

объективный и независимый анализ для ключевого менеджмента в структуре финансового контроля с целью повышения его качества при относительно низких затратах в рамках программы постоянного мониторинга и слежения. Ключевой основой аудита эффективности является его непрерывность в процессе реализации контрольных процедур в государственных структурах, муниципалитетах и финансовых организациях с участием государственного капитала. В зарубежной терминологии для понимания целевой основы аудита эффективности используется короткая и в тоже время емкая терминология – органы GAGAS, включающие правительственные структуры, государственные организации, программы, деятельность и их основные функции ².

Несмотря на определенные сходства с техникой классического финансового контроля, аудит эффективности имеет свои особенности в рамках определения заданий для проверок:

- Аудит эффективности не требует, чтобы аудитор получил письменное подтверждение или письменные доказательства результатов собственной деятельности от проверяемого субъекта.
- Форма аудиторских отчетов, подготовленных в связи с проведением проверок, не имеет строго обязательный характер, может дополняться или заменяться в зависимости от потребности пользователей. Тем не менее, некоторые элементы заключения должны носить обязательный характер. Например, аудиторы должны включить в отчет описание целей аудита и используемую методологию для решения задач аудита, поскольку пользователи должны не просто ознакомиться с отчетом, но и впоследствии использовать его для финансового контроля. Кроме того, аудиторское заключение должно содержать индикаторы (критерии), используемые, как естественные ограничители существенности в аудите. В качестве таких индикаторов могут выступать проверяемый период и объем проведенной выборки в целях аудита.

Наряду с простотой в понимании формы аудиторских заключений, они имеют свои особенности и нюансы:

- Содержание аудиторского отчета в рамках оценки эффективности требует полной независимости аудиторов с проверяемой организацией с учетом информации, полученной от третьей стороны. Соблюдение этого правила обеспечивает не только

²GAO, Government Auditing Standards, GAO-12-331G (Washington, D.C.: December 2011).

- конфиденциальность самой процедуры аудита, но и позволяет практически избавиться от конфликта интересов между проверяющими и проверяемой стороной, а также гарантирует объективность собственных суждений и оценок.
- Цель проведения аудита не должна носить обтекаемый или запутанный характер для понимания проверяющего. А сам отчет при этом должен содержать выводы по эффективности уже используемых мероприятий в рамках сформированных аудиторских доказательств и полученных выводов. Кроме того, выводы полученные в ходе проведения аудита эффективности должны соответствовать заданным критериям (индикаторам), с тем чтобы впоследствии можно было использовать имеющуюся информацию с новыми временными границами и объемом выборки для проверки. Например, цель аудита может включать оценку эффективности используемой государственной или федеральной программы, соблюдение ее условий в рамках перспективного анализа и задач, стоящих перед ней.
 - Измерение эффективности проведенного аудита зависит от степени измерения и используемых для этого оценок. Например, целевое использование бюджетных ресурсов предполагает не только достижение запланированного результата, но и перспективный анализ на что потенциально могут быть потрачены средства бюджетополучателем. Или, например, необходимо оценить экономию бюджетных ресурсов в рамках ФЦП. Для этих целей аудиторская программа должна отвечать на следующие вопросы:
 - Достижение в рамках ФЦП законодательных, нормативных или организационных целей? И если аудитор не может объективно ответить на данный вопрос, необходимо коллегиальное заключение или подтверждение его отсутствия в виду не достижения поставленных целей.
 - ФЦП может дублировать или взаимодействовать во времени с другими аналогичными программами? И если аудитор отвечает положительно, это значит, что уже на уровне ФЦП сформирован конфликт интересов и существуют потенциальные риски нецелевого использования бюджетных средств.
 - Оправдывают ли расходы на администрирование ФЦП расходы на саму программу? Иными словами, стоит ли проводить оценку работы распорядителей бюджетных средств если бюджет программы совсем невелик. Возможно эффективность таких про-

грамм целесообразно проводить силами внутреннего аудита организации для цели снижения рисков или определения причины невыполнения сроков ее реализации на практике.

- Какую цель преследует в конечном счете аудиторы? Возможно следует отказаться от оценки эффективности и сосредоточиться на комплаенс контроле в рамках оценки соответствия критериям, установленным положениями законов, постановлений, договоров или грантовых соглашений. В этом случае аудитор должен понимать не только собственные цели, но и содержание выводов по полученной информации. Не всякая информация может быть основана на предположениях о событиях, которые вероятно произойдут в будущем, наряду с возможными действиями, которые организация может принять в ответ на будущие события.

При проведении аудита эффективности, предполагающем в основном использование процедур внешнего контроля, необходимо проведение перспективного анализа соответствия проверяемой организации целям внутреннего контроля, отвечая на следующие вопросы:

- Способны ли ключевые менеджеры организации или конкретной программы использовать имеющуюся информацию для принятия решений, является ли она полной, точной и последовательной?
- Существуют ли узкие места или льготные условия при которых программа не может быть реализована в соответствии с нормами действующего законодательства? Если аудитор отвечает положительно, то следующим вопросом является:
- Какие законодательные положения могут оказать влияние на результаты реализации программы в сопоставлении с расходами на ее администрирование?

И здесь мы говорим не столько о методических нюансах реализации аудита эффективности на практике, сколько о том, что запрограммировать эффективность, экономичность и порядок соблюдения всех контрольных процедур на практике не представляется возможным, поскольку все эти условия являются взаимоисключающими. Параметры соблюдение бюджета – это по сути тоже программа, имеющая свои сроки и объем средств, в связи с чем, простое не достижение заявленной цели в рамках бюджета не может быть основанием для вынесения вывода о неэффективности, здесь важно понимать причину послужившую отправной точкой для ее невыполнения.

Что же представляют собой критерии или индикаторы эффективности аудита? Как правило, под ними подразумеваются не абстрактные величины или временные отрезки, а конкретные требования, установленные законами, правилами, контрактами, договорами о предоставлении грантов, стандарты, определенные бизнес-практики, которые можно оценить во времени (начальный этап, время реализации и завершающий этап) по отношению к тем операциям, которые были совершены для обеспечения запланированного результата. Идентификация таких критериев (индикаторов) также важна, как и сама программа аудита. Чем шире перечень критериев, тем выше шанс найти ошибки и нарушения, установив причинно-следственную связь их возникновения.

С другой стороны, на этапе формирования критериев (индикаторов) также необходимо опираться на стандартные процедуры, т.е. их необходимо определить заранее и по мере накопления статистической основы систематизировать в оценочные листы. Просто ответы на вопросы — да или нет, не являются критериями в целях аудита эффективности, поскольку последующие выводы должны быть согласованы с исходными параметрами этих критериев. Таким образом, стандартизация критериев в принципе имеет важное значение для аудитора, вопрос о разработке новых критериев происходит только в том случае, если недостаточно уже существующих, а также для расширения информационного обзора полученной в результате аудита информации.

Также как и сама процедура аудита эффективности, предварительная разработка критериев или индикаторов является частью внутрифирменного стандарта аудиторских процедур. Любая деятельность требуют дополнительного времени и ресурсов, поэтому важно исходить из понимания необходимых трудозатрат и усилий, потраченных на проверку целей, которые он преследует. Если аудитор не может ответить на этот вопрос или разработать приемлемые его трудозатратам критерии (индикаторы), то в этом случае, аудит эффективности не будет оправдан в рамках международных критериев финансового контроля.

Уровень доверия результатам аудита зависит не от конкретных лиц, которые его проводят, поскольку государственный финансовый контроль не терпит субъективизма в оценках, а от разумной уверенности аудиторов в том, что полученные в результате аудита доказательства достаточны для получения выводов и заключений аудиторов в отношении целей аудита. Концепция получения надлежащих дока-

зательств является неотъемлемой частью выводов и заключений аудиторов в рамках проводимого аудита эффективности, фактически это условие должно соблюдаться на всех этапах проведения аудита и выражаться в уместности используемых материалов, рабочих документов и прочих оценочных суждений³. Наиболее оптимальным является вариант использования различных типов и видов доказательств, служащих основанием для выявления нарушений или даже преступлений с бюджетными средствами. Таким образом, аудиторы должны определить для себя потенциальные источники информации, которые могут быть использованы в качестве доказательств и детализировать количество и тип используемых доказательств для получения достаточных и объективных выводов в работе.

Не менее существенным элементом аудита эффективности — является планирование работы аудиторов, с тем, чтобы иметь возможность для сбора доказательной базы и формирования итогового отчета. Однако на практике, именно этот этап аудита оказывается наиболее сложным, поскольку сбор информации не имеет временных ограничений, чем шире преследуются цели проверки, тем больше доказательств они требуют, а значит и информационных источников. Профессиональные стандарты (профессиональное суждение) отчасти решает эту задачу, но на практике, задачи государственного финансового контроля оказываются шире стандартного аудиторского заключения. Поэтому профессиональное суждение в этом смысле позволяет не ограничить аудитора во времени, а наоборот, представить объективную основу для увеличения объема аудита, необходимого для решения поставленных задач, включая сам масштаб проверки, методологию, использование альтернативных процедур для получения дополнительных доказательств или решения текущих задач аудита. Аудиторы должны также оценить, насколько отсутствие достаточного или необходимого доказательства в связи с недостатками системы внутреннего контроля или других проблем внутреннего характера является достаточным для получения обоснованных выводов в ходе проведения аудита.

Таким образом, при оценке доказательств, аудиторы должны определить, достаточен ли их объем для того, чтобы убедить руководство организации в полученных выводах, являются ли эти выводы объективными и всесторонними, какова вероятность ошибочности суждений при проведении контрольных и проверочных процедур. При оценке

³ Котов В.В. Финансовый контроль как механизм программно-ориентированного бюджетирования: правовые аспекты // Финансовое право. — 2012. — № 8. — С. 9 — 11.

общей целесообразности полученных доказательств, аудиторы должны оценить, насколько актуальны эти доказательства, насколько надежна информация, используемая в результате их получения.

Важно учитывать, что доказательная база имеет как и любой товар или услуга — срок своего использования, в связи с чем, необходимо понимать срок действия доказательств, полученных в рамках аудита эффективности⁴. Другими словами, чем больше срок действия доказательств, тем выше вероятность привлечения виновных лиц к ответственности и тем выше возможность получения «эффекта» от проведенных проверочных процедур. В этой связи саму доказательную базу необходимо также ранжировать по степени значимости, достаточности и уместности, соотнеся со степенью ожидаемой полезности для финансового контроля. Например, индикаторы — являющиеся частью доказательной базы уместно будет сопоставить с рисками от не достижения результатов аудита. Чем выше риск, тем важнее индикатор в целях аудита эффективности.

Таким образом, аудиторы должны использовать форму аудиторского отчета, которая отвечает целям проведения проверки, а также форму проведения аудита (программу проверки). Перечень аудиторских доказательств не носит исчерпывающий характер, это могут быть письменные отчеты, электронные файлы, информационные слайды, и другие материалы.

Ключевой задачей аудита эффективности является подготовка полноценного аудиторского заключения, в результате которого:

- (1) будет получена необходимая информация о допущенных нарушениях, виновные лица будут установлены, скорректированы цели работы проверяемого субъекта или соответствующих должностных лиц;
- (2) результаты аудита не вызывают существенных разногласий с проверяемым субъектом, а информация понятна и прозрачна для руководства и дальнейших задач финансового контроля;
- (3) полученные в результате аудита выводы и доказательства могут являться предметом публичных обсуждений, т.е. заведомо не носить закрытый или сложный для понимания характер;
- (4) по итогам проверки будет обеспечено принятие корректирующих действий или мер, поскольку доказательная база имеет свои сроки для исполнения;

⁴ Клейменов Я.С. Особенности взаимодействия органов государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации // Муниципальная служба: правовые вопросы. — 2010. — № 2. — С. 21–23.

(5) в результате проведенных процедур аудита будут выявлены наиболее серьезные недостатки и ошибки в системе внутреннего контроля, случаи мошенничества, случаи несоблюдения положений законов, правил, повлекшие за собой нарушения.

Полагаем, что практическое внедрение методических основ по проведению контрольно-ревизионной деятельности, способных на ранней стадии выявить и распознать вероятность возникновения нарушений позволит решить следующие задачи: создать системы оценки эффективности деятельности органов финансового контроля; повысить профессиональный уровень сотрудников органов финансового контроля; снизить коррупционную составляющую в работе органов финансового контроля, одновременно повысив качество аудиторских процедур, направленных на выявление, предупреждение и пресечение нарушений и преступлений с государственными (бюджетными) средствами; снизить вероятность конфликта интересов возникающих между проверяющими и проверяемыми подразделениями, одновременно повысив информационную безопасность⁵.

Используемые источники

1. Методика проведения аудита эффективности использования государственных средств. Принята решением Коллегии Счетной палаты РФ от 23 апреля 2004 г., протокол № 13. [www.ach.gov.ru].
2. GAO, Government Auditing Standards, GAO-12-331G (Washington, D.C.: December 2011).
3. Котов В.В. Финансовый контроль как механизм программно-ориентированного бюджетирования: правовые аспекты // Финансовое право. – 2012. – № 8.
4. Клейменов Я.С. Особенности взаимодействия органов государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации // Муниципальная служба: правовые вопросы. – 2010. – № 2.
5. Гладкова В.Е., Понкратова М.Н. Алгоритм реализации финансового контроля в сфере государственных и муниципальных закупок в современных условиях // Научно-практический журнал «Мир»: Модернизация. Инновации. Развитие». – 2015. – № 1(13).

⁵ Гладкова В.Е., Понкратова М.Н. Алгоритм реализации финансового контроля в сфере государственных и муниципальных закупок в современных условиях. // Научно-практический журнал «Мир»: Модернизация. Инновации. Развитие». – 2015. – № 1(13). – С. 86–92.

Решетняк Л. А.

*кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВО «Белгородский государственный
аграрный университет им. В.Я. Горина»,
кафедра «Бухгалтерский учет, финансы и анализ», доцент
e-mail: reshetnyak.l@mail.ru*

Здоровец Ю. И.

*кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВО «Белгородский государственный
аграрный университет им. В.Я. Горина»,
кафедра «Бухгалтерский учет, финансы и анализ», доцент
e-mail: zdorovec1980@mail.ru*

Методологические вопросы построения системы бюджетирования на предприятии

Формирование оптимальной и эффективной системы бюджетирования зависит, кроме всего прочего, и от своевременного и правильного решения организационных вопросов на первоначальном этапе становления процесса.

Ключевые слова: *система бюджетирования, принципы составления бюджета, текущий оперативный контроль, система контрольных показателей, мотивация оплаты труда.*

Reshetnyak L. A.

*PhD (Economics), FSBEO HE «The Belgorod state agricultural university
of V. Ya. Gorin», the associate professor of accounting,
finance and the analysis chair*

Zdorovets Yu. I.

*PhD (Economics), FSBEO HE «The Belgorod state agricultural university
of V. Ya. Gorin», the associate professor of accounting,
finance and the analysis chair*

Methodological questions of creation the budgeting system at the enterprise

The formation of optimal and effective budgeting system depends, among other things, the timely and correct decision of organizational questions at the initial stage of the formation process.

Keywords: *system of budgeting, principles of budgeting, ongoing operational control, targets, motivation, remuneration.*

В условиях рыночных отношений любое предприятие стремится принимать такие решения, которые обеспечивали бы ему получение максимально возможной прибыли. Максимизация прибыли достигается в том случае, когда предприятие минимизирует свои затраты. В связи с этим ведение действующего контроля затрат с целью постоянного снижения их величины становится одной из важнейших задач системы управления предприятием, составной частью которой является бюджетирование.

Основной инструмент гибкого управления в виде бюджета обеспечивает руководство точной, полной и своевременной информацией о реализации мероприятий по достижению целей развития предприятия. Бюджетирование способствует уменьшению нерационального использования средств предприятия, за счет своевременного планирования фактов хозяйственной жизни, товарно-материальных и финансовых потоков и контроля за их осуществлением. Таким образом, постановка системы бюджетирования дает руководителю возможность своевременно «заглянуть в будущее» и понять, как будет выглядеть предприятие через несколько месяцев или даже лет, какие проблемы придется решать, какими методами и способами.

Вопросы бюджетирования представлены в работе Е.Л. Беловой [1], которая указывает на то, и с этим нельзя не согласиться, что для организационного обеспечения процесса бюджетирования должны создаваться внутрифирменные подразделения и службы, которые объединяют определенный круг лиц, отвечающие за правильное и своевременное выполнение всего процесса.

К бюджетам на современном этапе организации предъявляют соответствующие требования:

- бюджет является завершающим этапом планового процесса в натуральных и денежных выражениях, он требует равенства плановых и фактических данных и является своеобразной инструкцией к записям по счетам;
- бюджеты должны и остаются неизменными во время бюджетного периода;
- лицо ответственное за исполнением бюджета, должно принимать участие в его разработке, чтобы со всей ответственностью относиться к его выполнению [4].

В качестве принципов формирования бюджетов организации могут выступать:

- точность, подразумевающая совместимость бюджета с определенным уровнем неизвестности. В этой связи бюджет должен быть конкретизирован и детализирован в зависимости от внешних и внутренних условий деятельности организации.
- непрерывность обеспечивает постоянное формирование и исполнение бюджета в рамках установленного регламента;
- участие всех заинтересованных лиц в разработке бюджетов, определяющих основные направления развития предприятия в пределах своей компетенции;
- оптимальность означает выбор лучшего варианта из нескольких возможных альтернатив;
- пропорциональность предполагает сбалансированность ресурсов и возможностей предприятия;
- эффективность реализации товаров и услуг подразумевает при существующих ограничениях используемых ресурсов получение наибольшего экономического эффекта [3].

Прежде чем приступить к постановке системы бюджетирования на конкретном примере следует определить, что же представляет собой «бюджет». В первую очередь, это совокупность целевых показателей, объединенных в единую форму и закрепленных за конкретным ответственным лицом или центром ответственности. Во вторую очередь, это финансовый документ установленного формата, при помощи которого производится планирование и контроль результатов хозяйственной деятельности.

Ещё один немаловажный факт, который устанавливают перед началом работы, это то, что в планах организации нет реорганизации организационно-финансовой структуры, то есть следует убедиться, что предприятие в ближайшем году не намерено кардинально менять вид деятельности или существенно «перекраивать» штат финансово-экономической службы. Финансово-экономическая служба должна по возможности быть постоянной, так как эффективность работы в системе пользователей напрямую зависит от их активного участия в период разработки системы и ее опытной эксплуатации.

Система бюджетирования не может разрабатываться без использования в качестве фундамента методологических документов — бюджетного регламента и положения о бюджетировании (либо методических рекомендаций по бюджетному управлению). Без четко описанных процедур согласования, форматов бюджетов, алгоритмов расчета, сроков предоставления бюджетных данных невозможно будет сформировать своевременный и корректный бюджет предприятия.

Для успешной реализации проекта по разработке и внедрению системы бюджетирования на предприятии необходимо иметь:

- устоявшуюся и утвержденную финансовую и организационную структуру предприятия;
- отсутствие текучести кадров в финансово-экономическом блоке;
- разработанные и утвержденные методологические документы по бюджетированию.

Что касается выбора временного периода для начала проекта по внедрению системы бюджетирования, то проект можно начинать в любое время года, однако необходимо учитывать планируемую дату завершения проекта, а точнее начало промышленной эксплуатации системы. Очевидно, что переходить на промышленную эксплуатацию системы предпочтительней в конце года, когда предприятие формирует бюджет на следующий год, так как годовой бюджет будет являться основой последующих скорректированных текущих месячных бюджетов компании и связующим звеном между стратегическими и оперативными целями предприятия [2].

Одним из организационных этапов постановки системы бюджетирования на предприятии является разработка положения о бюджетировании и бюджетного регламента. В положении о бюджетировании следует раскрыть цели и задачи бюджетного процесса и утвердить Бюджетный комитет, в состав которого должны входить: генеральный директор, заместитель генерального директора, начальник отдела сбыта и главный бухгалтер, а так же обозначить их права и обязанности. Отдельно следует разработать график формирования генерального бюджета, определить методику бюджетирования, в которой должна быть оговорена последовательность сбора и контроля первичной информации для разработки бюджетов различных уровней, а так же анализ и корректировка этих бюджетов.

Для организации бюджетирования необходимо создать финансовую структуру, представленную центрами финансовой ответственности. Основной задачей такой структуры является распределение ответственности и полномочий между менеджерами по управлению доходами, расходами, активами, обязательствами и капиталом организации.

При разработке контрольных показателей следует опираться на реальные возможности предприятия с учетом времени для разработки соответствующих программ и мероприятий по их достижению. В бюджетном регламенте целесообразно использовать следующую систему контрольных показателей:

- Для предприятия в целом: рентабельность деятельности предприятия и собственного капитала; структура активов и капитала; чистую прибыль, параметры распределения чистой прибыли; затраты, произведенные организацией; коэффициенты ликвидности; показатели деловой активности.
- Для центра доходов «Продажа»: выручку от продажи товаров (работ, услуг); объем продаж в натуральных показателях; среднюю цену единицы товаров; прибыль на одну партию товара; расходы по приобретению товаров; расходы на оплату труда.
- Для центра затрат «Администрация»: структуру накладных расходов по отдельным статьям; долю расходов на оплату труда в общем объеме затрат; долю накладных расходов в общем объеме затрат; уровень кредитной массы на конец периода.

Разработка бюджета в соответствии с установленными целевыми показателями помогает действовать целенаправленно, ориентируясь на ожидания руководства. Конечно, можно составить бюджет и без всяких целей, в результате предприятие получит финансово-экономический прогноз того, что будет, если продолжить плыть по течению.

Не менее важное значение, для эффективной реализации системы бюджетирования, имеет грамотное построение форм бюджетов. Информационной базой для составления бюджетов являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, а так же отчет о движении денежных средств. Так, бюджет доходов и расходов разрабатывается на базе отчета о финансовых результатах и определяет результаты деятельности предприятия [5]. При этом необходимо учитывать, что на формирование статей бюджета доходов и расходов существенно влияют положения учетной политики предприятия. А бюджет движения денежных средств, сопоставимый с отчетом о движении денежных средств, позволяет планировать реальные потоки денежных средств и, следовательно, поддерживать платежеспособность организации на должном уровне. В свою очередь экономический потенциал и финансовое состояние организации определяет управленческий баланс, так называемый бюджет по бухгалтерскому балансу, который является результирующим бюджетом.

Немало важным фактором в постановке системы бюджетирования является организация текущего оперативного контроля за уровнем достижения целей, целевого значения ключевых показателей результативности и эффективности деятельности, выявление негативных тенденций, слабых мест, угроз, а также внутренних и внешних резервов приумножения ключевых ценностей предприятия.

В целом при условии эффективно работающей системы бюджетирования у организации появляется возможность прогнозировать собственные финансовые результаты на несколько отчетных периодов вперед. При этом эффективность бюджетирования в значительной степени зависит от возможности:

- контроля за соблюдением бюджетов;
- гибкости бюджета, то есть корректировки утвержденных бюджетов;
- учета рисков и неопределенности;
- взаимоувязки бюджетирования с системой материального стимулирования подразделений и персонала;
- взаимосвязи двусторонней системы: «сверху вниз» и «снизу вверх»;
- налаженной системы планирования работ подразделений и служб предприятия с определением целей, задач, сроков, объемов выполнения работ.

На базе сформированных бюджетов финансово-экономические службы предприятия могут получить ряд показателей, используя которые, руководство может оценить принятые планы, степень достижения целевых показателей и перспективы развития предприятия. Такую систему, по мнению авторов, можно построить, дополнив бюджетирование системой КРІ. Подобная интеграция создает объемную модель управления предприятием, которая оказывает поддержку в принятии общих управленческих решений и вместе с тем решает задачи как в области финансового, так и стратегического управления. Интеграция данных систем возможна, так как они базируются на одних и тех же функциях управления: планирование, координация, мотивация и контроль. Планирование начинается с постановки целей и составления карты ключевых показателей эффективности. Далее показатели распределяются по центрам ответственности, составляются карты КРІ руководителей подразделений. Руководители разрабатывают программы мероприятий (стратегических инициатив) для достижения ключевых показателей эффективности и составляют обособленный бюджет развития. После определения инициатив формируется стратегический бюджет, в котором затраты на инициативы сопоставляются с эффектом от их реализации в долгосрочном периоде.

В качестве мотивации персонала, занимающегося разработкой бюджетов, можно предложить следующее:

- премии за досрочно сданные бюджеты в размере 20% от месячного оклада;

- штрафы за срыв сроков сдачи бюджетов в размере 1% за каждый факт нарушения процедур.
- премии за исполнение бюджета с отклонениями не более 5% по ключевым показателям бюджетов в размере 20% от месячного оклада;
- штрафы за срыв процедур отчетности в размере 1% за каждый факт нарушения процедур;
- штрафы за неисполнение утвержденных бюджетов в размере 1% от оклада за каждый процент отклонения сверх 5% по ключевым показателям.

Подводя итоги вышесказанному, можно сказать, что бюджетирование, как и любой другой инструмент, направленный на повышение конкурентоспособности организации, постоянно требует совершенствования с учетом современных тенденции управленческого учета.

Используемые источники

1. Белова Е.Л. Построение процесса бюджетирования при формировании учетной политики организации // Современный бухгалтер. – 2009. – № 3.
2. Здоровец Ю.И. Бюджетирование в системе управления сельскохозяйственным предприятием // Бюллетень научных работ БелГСХА им. В.Я. Горина. – 2008. – № 15. – С. 252–255.
3. Кирьянова В. Опыт организации бюджетирования в сельскохозяйственных организациях и их объединениях [электронный ресурс] / В. Кирьянова // Режим доступа: www.lib.bsaa.edu.ru. – 12.09.2015 г.
4. Раметов А.Х. Бюджетирование доходов и расходов сельскохозяйственных организаций // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 4. – С. 122–123.
5. Решетняк Л.А. Формирование отчета о финансовых результатах и его совершенствование / Л.А. Решетняк, С.Л. Кучерявенко // Проблемы и перспективы инновационного развития агроинженерии, энергоэффективности и IT-технологий. Материалы XVIII Международной научно-производственной конференции. – Белгород: Изд-во БелГСХА им. В.Я. Горина. 2014. – С. 267.

Родионов А. Н.

*Государственный университет управления,
кафедра «Международный производственный бизнес», ассистент
e-mail: antrod@mail.ru*

Создание инновационной инфраструктуры РФ на основе ГЧП

Создание инновационной инфраструктуры в РФ становится необходимым условием для развития страны. Использование иных структурных, финансовых и законодательных подходов к данному вопросу лежит в основе реализации успешной инновационной политики государства. Использование зарубежного опыта без понимания современных российских реалий не даст положительного эффекта. Использование механизма ГЧП открывает возможности для привлечения инвестиций в область инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура, государственно-частное партнерство, технопарки, BOT-проекты.*

Rodionov A. N.

*State University of Management,
assistant of the Department International manufacturing business*

Creating innovation infrastructure of the Russian Federation on the basis of SPP

Creation of innovation infrastructure in Russia is becoming a mandatory requirement for the country's development. Structural, financial and legislative approaches form the basis of successful implementation of the State innovation policy. Foreign experience without understanding modern Russian reality will not give a positive effect. Using the PPP mechanism opens up opportunities for attracting investment in innovative infrastructure.

Keywords: *innovative infrastructure, public-private partnerships, technology parks, BOT(Build-operate-transfer) projects.*

Реализация инновационных инфраструктурных проектов имеет в России давнюю историю. В период СССР это были НИИ и Научно-градые, которые проводили инновационные изыскания в различных областях науки. С переходом на рыночную экономику, система, создания инновационных знаний и внедрение их в народное хозяйство, уже не смогла обеспечить инновационное развитие экономики нашей стра-

ны. Факторов, повлиявших на данную сферу множество. Вопрос о будущем развитии страны, как вернуть страну в фазу активного инновационного роста, какие рычаги и стимулы использовать, становится весьма актуальным. Принятие правительством ФЗ № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» определило будущий облик инновационных инфраструктурных проектов. В статье 7 данного закона отмечается, что проекты в сфере образования могут выполняться на основе ГЧП модели, что позволяет создавать технопарки, технополисы на основе данной модели. Это важно с той точки зрения, что до этого все инновационные проекты реализовывались за счет государственных средств. Принятие данного закона позволяет привлекать частные инвестиции для создания инновационной инфраструктуры. Под инновационной инфраструктурой понимается – совокупность юридических и физических лиц, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции [1].

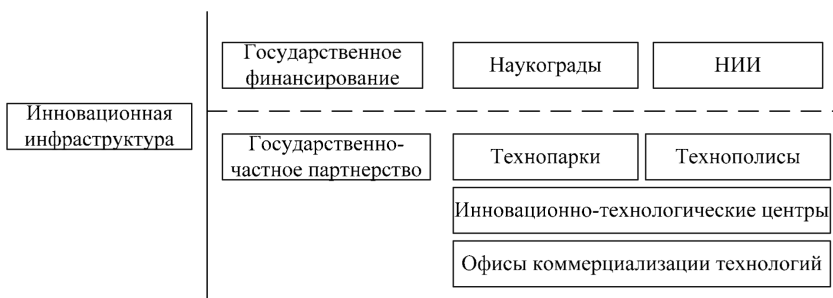


Рис. 1. Структура инновационной инфраструктуры РФ

С момента вступления в силу закона о ГЧП, в сфере создания инновационных инфраструктурных проектов появится механизм, позволяющий активно привлекать частные инвестиции в данный сектор. И проводить более активную политику внедрения инноваций. Несомненно, данный механизм позволит привлечь иностранные инвестиции с использованием механизмов реализации инфраструктурных проектов как BOT (Build-operate-transfer)[2]. А создание банка БРИКС позволит отстроить механизм финансирования подобных проектов, не опасаясь санкций со стороны западных стран, направленных на замедление темпов экономического развития России и переход на новый технологический уклад.

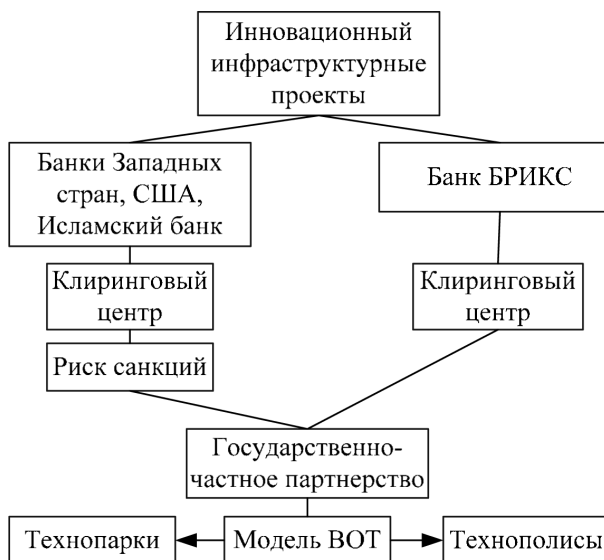


Рис. 2. Схема финансирования инновационных инфраструктурных проектов с привлечением иностранного капитала

Подобная схема привлечения иностранных инвестиций для реализации проектов актуальна уже в современных условиях. Кредитование в зарубежных финансовых организациях под влиянием политических факторов в любой момент может быть перекрыто, что не поддается контролю и прогнозированию с точки зрения риск-менеджмента. Тем самым этот фактор можно отнести к неконтролируемым рискам, которые имеют важное системное значение. Альтернативой может стать создание Банка БРИКС, возможности которого позволят получать кредиты для создания инновационной инфраструктуры, а политическое единство в рамках альянса не позволит использовать механизм санкций в отношении стран кредиторов. Следует отметить, что схема с использованием Банка БРИКС позволит создать механизм, который даст возможность исключить валютные риски. Таким механизмом может стать предоставление кредитов в национальных валютах, а не в долларах. Также станет актуальным создание альтернативного клирингового центра и пластиковых карт банка БРИКС, что станет подспорьем Европейской и Американской платежной системе, создаст конкуренцию и снизит возможность применения санкции со стороны европейских и американских партнеров.

На сегодняшний день в Москве насчитывается 13 технопарков и 1 технополис: Центр коллективного пользования «Скп», Технопарк «Зеленоград», Технопарк «Строгино», ОАО «Технопарк Слава», Международный научный-технологический парк (МНТП) «Технопарк в Москворечье», Зеленоградский инновационно-технологический центр, Научный парк МГУ им. М.В. Ломоносова, «Научный парк» на базе Московского энергетического института (МЭИ), Технопарк «Мосгормаш», Нанотехнологический центр «Техноспарк», Технопарк «Варяг», Технопарк «Калибр», Технопарк «Сапфир», Технополис «Москва». Большинство из перечисленных выше технопарков и технополисов были созданы непосредственно при поддержке государства и на территории бывших заводов и предприятий. В отличие от технопарков, основанных государством, технопарки на основе ГЧП будут отличаться в следующем:

1. Инициаторами проекта будут выступать частные компании.
2. Частный сектор будет нести на себе риски на всех этапах реализации проекта.
3. Возможно использование иностранных инвестиций и технологий.
4. Возможность использования механизма концессии.
5. Поддержка со стороны государства в рамках кредитования и предоставления льготной ресурсной базы.

Законодательная возможность использования механизма ГЧП позволит с финансовой точки зрения облегчить участие частного сектора в создании инновационной инфраструктуры. Однако помимо создания технопарков одной из проблем станет подготовка кадров и материальная обеспеченность технопарков и технополисов. Плюс механизма ГЧП заключается в том, что государство не всегда может качественно перевести полученные инновации в инновационный продукт, а частная компания, которая уже имеет опыт работы на рынке, может более четко сформировать требования к инновационному продукту, а также активно участвовать в его внедрении через уже существующие каналы.

На рисунке 3 представлена схема инновационной инфраструктуры с использованием механизма ГЧП. Стоит отметить, что большинство вузов РФ не обладают достаточной инновационной базой для создания и внедрения инноваций. На современном этапе вузы выполняют традиционную роль подготовки кадров с определенным набором знаний. Задача же технопарков и технополисов заключается

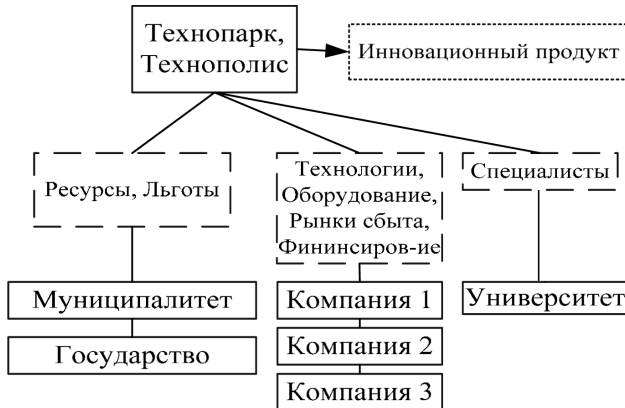


Рис. 3. Схема инновационной инфраструктуры с использованием ГЧП

в том, что с помощью государства и частного сектора создать условия для молодых ученых, где непосредственно есть современные лаборатории и производственные мощности, используя которые возможно создание инновационного продукта. Специалисты вузов могут привлекаться к данной работе в качестве экспертов по тем или иным вопросам, а основная нагрузка по созданию инновационного продукта ложится на молодого специалиста в кооперации со специалистами вуза и работниками технопарков и технополисов.

Используемые источники

1. Каменский А. Н. Формирование инновационной инфраструктуры в целях развития социально-экономических систем: дис. канд. экон. наук, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. — Москва, 2011 г.
2. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. ВОТ-проектирование как инструмент реализации инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства в мире// Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2012. — № 19. — С. 206–210.

Рубановская А. В.

*аспирант,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Страховое дело»
e-mail: rubanovskaya.a@gmail.com*

О перспективах саморегулирования на финансовом рынке

В статье обозначена актуальность изменения в области саморегулирования на финансовом рынке, представлен обзор законопроекта о СРО на финансовом рынке.

Ключевые слова: *саморегулирование на финансовом рынке, СРО на финансовом рынке, объединения профучастников, Банк России как мегарегулятор.*

Rubanovskaya A. V.

*postgraduate of «Insurance business» chair,
Financial University under the Government
of the Russian Federation*

About prospects of self-regulation at the financial market

The article outlines the relevance of developments in the area of self-regulation at the financial market, presents an overview of the bill about SRO at the financial market.

Keywords: *self-regulation at the financial market, the SROs at the financial market, associations of professional participants, Central Bank as a mega-regulator.*

Создание в 2013 году мегарегулятора положило начало изменениям в процессах функционирования всех участников финансового рынка. Переход к мегарегулированию представляется сложным процессом, в первую очередь, в силу чрезвычайно разнородных объектов регулирования, среди которых 17 типов некредитных организаций: сельскохозяйственные кредитные кооперативы, профессиональные участники рынка ценных бумаг, жилищные накопительные кооперативы, субъекты страхового дела [6]. Многие высказывали опасения о возможных сложностях в связи с данными изменениями. Так, опасения специалистов страхового дела были вызваны постоянными изменениями правил игры на финансовом рынке, разницей в технологиях надзора Банка России и ФСФР, способной снизить его эффективность, также

они отмечали необходимость увеличения роли саморегулирования на финансовом рынке.

В настоящее время нет единого законодательного акта, направленного на саморегулирование деятельности участников национального финансового рынка. Общие положения в сфере саморегулирования установлены Федеральным законом № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 года. Вместе с тем часть 3 статьи 1 данного закона ограничивает его действие. Так, оно не распространяется на СРО профучастников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний и спецдепозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, жилищных накопительных кооперативов, кредитных организаций, бюро кредитных историй [2]. Согласно данному закону деятельность СРО указанных институтов определяется законами, регулирующими их деятельность. Исходя из изложенного видно, что в настоящее время функционирование СРО на финансовом рынке осуществляется либо по законам о деятельности профессиональных участников рынка, либо вообще не регулируется на законодательном уровне.

Министерством Финансов и Центральным Банком России был разработан проект федерального закона, направленный на повышение роли саморегулирования на финансовых рынках. Законопроект предполагает применение следующего механизма саморегулирования¹ на финансовом рынке:

1. Установление обязательного членства в СРО при его наличии на соответствующем сегменте рынка.

2. Функционирование членов СРО на основе базовых стандартов конкретного сегмента финансового рынка и внутренних стандартов СРО; создание Совета СРО.

3. Установление Банком России требований к финансовой самостоятельности СРО, требований к квалификации и незапятнанной деловой репутации руководства СРО.

4. Передача ряда функций по лицензированию деятельности профессиональных участников от Банка России к СРО.

5. Осуществление Банком России надзора и контроля за СРО.

Остановимся на элементах этого механизма подробнее.

Во-первых, обязательное членство субъектов финансового рынка в СРО будет способствовать повышению ответственности последне-

¹ В современной институциональной теории саморегулирование понимается как институт, в котором реализуются две главные функции: установление правил и надзор за их выполнением с применением наказаний при нарушении [3].

го за соответствующий его сегмент, а введение стандартов и иных правил СРО, обязательных для всех ее членов, будет способствовать повышению их ответственности как перед СРО, так и перед другими ее членами и клиентами-потребителями финансовых услуг. Законопроект предусматривает функционирование до двух СРО на одном сегменте финансового рынка с минимальной долей членов в 34% от общего количества его субъектов. Статус СРО присваивается Банком России в отношении определенного вида деятельности. При этом возможно совмещение в одной СРО регулирования нескольких видов деятельности. На вступление в СРО участникам рынка даётся 6 месяцев после ее регистрации в Банке России.

Во-вторых, согласно законопроекту СРО должна самостоятельно разработать базовые стандарты деятельности членов СРО, перечень которых установлен Банком России для данного вида СРО, или обратиться к специалистам мегарегулятора за помощью. Участие профессионального сообщества в разработке и корректировке базовых стандартов деятельности принесёт множество преимуществ, основные из которых:

- обеспечение разумного и достаточного количества стандартов;
- оптимизация методов и способов регулирования деятельности и функционирования профучастников рынка;
- минимизация издержек профучастников рынка на ведение дела и на членство в СРО;
- снижение стоимости услуг профучастников рынка для потребителей.

Кроме базовых стандартов СРО могут разрабатывать внутренние стандарты, предъявляющие дополнительные требования к отдельным аспектам деятельности членов.

Законопроект предполагает формирование общего Совета, координирующего деятельность нескольких СРО и представляющих интересы этих организаций в Банке России. Членами Совета могут быть только руководители СРО, они имеют право участвовать в заседаниях Комитета по финансовому надзору Банка России, кроме того, обладают совещательными голосами при рассмотрении вопросов, относящихся к ведению Совета СРО.

Дополнительно в законопроекте прописана возможность создания компенсационных фондов при СРО, которые могут быть предусмотрены законодательством по инициативе СРО. Возможно на практике профучастники-члены конкретной СРО организуют для защиты своих имущественных интересов ОВС, ведь такая возможность отра-

жена в уже действующем ФЗ «О взаимном страховании» [3] и не будет требовать дополнительной законодательной инициативы со стороны СРО. Формирование ОВС участников финансового рынка позволило бы обеспечить достаточную защиту имущественных интересов понесших убытки лиц (профучастников, клиентов профучастника), а страховым компаниям – снизить убыточность этого вида страхования². Возможно использовать комбинированный вариант: страховать риски до определенной суммы (размера франшизы) в рамках ОВС или компенсационного фонда СРО, а выше – у страховщиков.

В-третьих, для подтверждения финансовой состоятельности СРО придется согласовать смету расходов, подтверждающую возможность осуществления возложенных на нее функций, в Банке России, а также выбирать руководителей СРО, соответствующих требованиям, предусмотренным в законопроекте.

В-четвертых, СРО наделяются полномочиями по предварительному рассмотрению документов для получения лицензии на осуществление соответствующего вида деятельности на финансовом рынке. Наряду с этим, законопроект предусматривает по инициативе конкретной СРО возможность передачи ей Банком России следующих полномочий:

- дистанционного надзора за соблюдением требований законодательства и нормативных актов Банка России;
- сбора обязательной отчетности участников рынка для ее первичной обработки и последующего направления в Банк России;
- проведения аттестации руководителей и персонала участников рынка, а также утверждение программ квалификационных экзаменов и ведение реестра аттестованных лиц.

В-пятых, законопроект предполагает, что Банк России, как мегарегулятор, будет осуществлять надзор и контроль за деятельностью СРО. Надзор будет выполняться путем проведения плановых и внеплановых проверок.

Обобщение обзора основных положений законопроекта «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» позволяет прийти к следующим выводам:

1. Принятие законопроекта станет основой изменения роли саморегулирования в работе профессиональных участников финансо-

² По данным компании ОСАО «Ингосстрах» в 2007-2013 гг. комбинированный коэффициент убыточности по страхованию рисков профучастников составил 250% [5].

вого рынка, а также позволит повысить эффективность взаимодействия СРО в сфере финансовых рынков с мегарегулятором.

2. Другими положительными результатами могут стать: формирование и запуск целостной регулятивной системы, отвечающей современному этапу развития рынка и его субъектов, обеспечивающей надлежащий уровень контроля их деятельности; создание многоуровневой защиты прав потребителей услуг финансовых рынков; и как следствие, рост конкурентоспособности отечественного финансового рынка.

3. Законопроект учитывает особенности функционирования СРО на финансовом рынке, например, создание компенсационных фондов при СРО. Так, уже много лет НАУФОР говорит о необходимости создания компенсационного фонда клиентам брокеров, прекратившим работу. Вероятно, что принятие данного законопроекта ускорит реализацию этого предложения.

4. Законопроект не даёт четкого разграничения функций регулирования между СРО и Банком России. Степень участия определяется самим мегарегулятором, поэтому существует вероятность, что интересы СРО и их членов будут учтены не полностью, поскольку законопроект не предусматривает границ, в пределах которых саморегулируемые организации допускаются к разработке и установлению стандартов и правил или надзору [7].

Результатом принятия законопроекта «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» может стать превращение разрозненных рынков в прозрачную целостную эффективно функционирующую систему по защите прав и законных интересов инвесторов. Это обеспечит стабильность развития российской экономики и сгладит последствия, как зарубежных санкций, так и кризисных явлений.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» // Правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 04.10.2015).
2. Проект Федерального закона № 652159-6 «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» // Правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 04.10.2015).
3. Федеральный закон от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ «О взаимном страховании» // Правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 04.10.2015).

4. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой рынок в Российской Федерации: от саморегулирования к саморегулированию. – М.: Русайнс, 2015. – С. 8.
5. Мелёхин Д., Страхование профессиональных участников рынка ценных бумаг: итоги и практика урегулирования убытков // Рынок ценных бумаг. – 2014 г. – № 7. – С. 61–64.
6. Кириллова Н.В. Актуальные проблемы развития российского страхового рынка // Вестник Финансового Университета. – 2014. – № 1 (89). – С. 133.
7. Полежаева Н. Перспективы саморегулирования на финансовых рынках: усиление влияния государственного регулятора // Экономическое развитие России. – 2013. – № 11. – С. 35.

Саввина Н. Е.

*Руководитель московской территориальной дирекции АО «СГ «Уралсиб»,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: garkundel@mail.ru*

Комплаенс-контроль при создании новых страховых продуктов (на примере ООО «СК «ОРАНТА»)

В статье представлен анализ проведения комплаенс-контроля при создании новых страховых продуктов в ООО «СК «ОРАНТА», которое являлось дочерним обществом финансово-промышленная группа Achmea (Голландия).

***Ключевые слова:** страхование, комплаенс-контроль, создание новых страховых продуктов.*

Savvina N. E.

*Moscow Region Director of Insurance company «URALSIB» JSC,
postgraduate student of Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Compliance control as a part of Product Approval and Implementation Policy (case study of Insurance Company «ORANTA» Ltd.)

Article describes the way of compliance control during the procedure of new insurance products creation and implementation in Insurance Company «ORANTA» Ltd., subsidiary of Holland group Achmea.

***Keywords:** insurance, compliance control, new insurance product development.*

Термины «комплаенс», «комплаенс-контроль» широко используются в деятельности иностранных страховых компаний: все основные бизнес-процессы подлежат обязательному комплаенс-контролю. Директива Европейского Союза Платежеспособность 2 (Solvency II)¹ требует от европейских страховых компаний создания комплаенс-отдела/комплаенс офицера, который в идеальном варианте должен подчиняться напрямую Генеральному директору компании. Российское

¹ Solvency II Directive (2009/138/EC). URL: <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%203643%202009%20REV%206> (дата обращения 28.09.2015 г.).

профессиональное сообщество признает, что одной из важных задач развития страхового рынка Российской Федерации является стимулирование его интеграции в мировой страховой рынок².

В России процедура комплаенса была внедрена лишь несколько лет назад и, в основном, лишь в тех страховых компаниях, которые имели долю иностранного участия в уставном капитале компании (есть и приятные исключения: в ЗАО Уралсиб создано Управление комплаенса, руководитель которого Ольга Амброжевич стала победителем премии «Комплаенс 2012» International Compliance Association в номинации «Лучший риск-менеджер по комплаенс». Эта премия присуждается лучшим специалистам за достижения в области комплаенса. Ее статья «Комплаенс. С ним или без него»³. внесла определенный вклад в разработку данной проблемы).

При этом сам термин «комплаенс» и функции, которые он выполняет, все еще не известны широкому кругу участников страховых отношений. Что же такое комплаенс? Комплаенс (англ. compliance – согласие, соответствие; происходит от глагола to comply – соответствовать) – это действие в соответствии с запросом или указанием; повиновение, добровольное обязательство выполнять те или иные внутренние или общепринятые принципы в различных сферах.

Миссия комплаенса состоит в определении и поддержке системы существенных мероприятий по обеспечению неукоснительного соблюдения законов, подзаконных актов, а также иных норм и правил, регулирующих деятельность страховой компании.

Функция «комплаенса» выполняет важную роль в обеспечении не только соблюдения компанией всех необходимых законов, подзаконных актов, устоявшихся деловых норм и правил, но и в существенном снижении рисков (правовых и репутационных), вызванных последствиями возможного неправового функционирования всех категорий сотрудников компании. Следует подчеркнуть важность системного подхода в реализации комплаенс-контроля, так как единичные, спорадические мероприятия должного эффекта не приносят, а лишь создают видимость работы в данном направлении.

Функция комплаенса была внедрена в ООО «СК «ОРАНТА» в то время, когда акционером последней была финансово-промышленная группа Achmea. Achmea – это крупнейшая страховая компания в Гол-

² Кириллова Н.В. актуальные проблемы развития российского страхового рынка // Вестник Финансового университета. – 2014. – № 1 (89). – С. 135.

³ О. Амброжевич. Комплаенс. С ним или без него // Вестник НАУФОР. – сентябрь 2011. – № 9.

ландии, которая осуществляет свою деятельность на рынке более 200 лет (основана в 1811 году). Правила и процедуры, используемые в Achmea в области комплаенса, могут быть использованы как образец для выстраивания подобной функции в российских страховых компаниях.

Разработанное в компании «Руководство по соблюдению ООО «СК «ОРАНТА» международных правил в области комплаенса»⁴ призвано способствовать не только правовому совершенствованию сотрудников компании, но и внедрению в повседневную деловую практику существенных элементов корпоративной культуры компаний, функционирующих в экономически более развитых странах.

Страховые компании сталкиваются с различными рисками в различных ситуациях. Некоторые риски носят более общий характер, например, андеррайтинговые риски, операционные риски и риски непрерывного ведения бизнеса (business continuity). Данные риски контролирует актуарный департамент или департамент операционных рисков. Некоторые риски достаточно специфические, т.к. они могут оказывать влияние на благонадежность или репутацию компании. Контроль таких рисков входит в сферу ответственности комплаенс-отдела⁵. Функции комплаенс-отдела значительно отличаются в разных странах (ввиду различий в законодательстве и нормативно-правовом регулировании) и компаниях. Организация комплаенс-функции в значительной степени определяется уровнем развития компании и страхового рынка, продуктовым портфелем и амбициями топ-менеджмента. Есть свои особенности и в функционировании отечественного страхового рынка, что нашло отражение в деятельности ООО «СК «ОРАНТА».

В данной статье будет описан лишь один из аспектов комплаенс-контроля, посвященный созданию и внедрению новых страховых продуктов.

При разработке новых страховых продуктов репутационные риски и риски благонадежности в деятельности страховой компании могут быть в значительной степени снижены, если все ее департаменты будут знать положения, содержащиеся в ее внутренних правилах. По-

⁴ Руководство по соблюдению ООО «СК «ОРАНТА» международных правил в области комплаенса. – М., 2012. – С. 25.

⁵ Achmea использует признанное на международном уровне определение комплаенс-риска, под которым понимается «риск правовых санкций, значительных финансовых убытков или потери репутации страховой компании, которые могут возникнуть в результате несоблюдения последней законов, положений, правил, соответствующих стандартов самоуправляемых организаций и норм поведения, относящихся к ее деятельности».

добный подход принято рассматривать, как пассивный способ соблюдения комплаенс-правил. В случае же с голландской Achmea, которая ставит своей целью стать «самым надежным страховщиком» на международном уровне, данного подхода явно недостаточно. Требуется упреждающий подход к соблюдению комплаенс-правил. Achmea добивается такого положения, чтобы соблюдение комплаенс-правил стало не только организационно-правовой нормой, регулирующей деятельность всех сотрудников, но и частью корпоративной культуры.

При разработке страховых продуктов комплаенс-контроль в ООО «СК «ОРАНТА» проводился в двух направлениях: (1) в рамках задачи «защита клиентов» и (2) соблюдении порядка разработки продуктов, установленного акционером.

Выделяют три цели комплаенс-направления «защита клиентов»:

А). Обеспечение соответствия продуктов компании требованиям клиентов.

Как справедливо отмечает Н.В. Кириллова, в России отсутствует страховая безопасность. Страховая безопасность — такое состояние системы страховых механизмов, финансовое состояние участников системы, форм и видов страхования, при котором для потребителей страховых услуг (государства, корпоративных и индивидуальных страхователей) доступны страховые услуги надлежащего качества для обеспечения их финансовой и, как следствие, оборонной, промышленной, продуктовой безопасности, поддержания стабильного уровня жизни⁶.

С точки зрения комплаенса это означает, что продукты компании должны четкими и понятными широкому кругу потребителей, которые не обладают специальными знаниями в области страхования. Продукты должны содержать страховые риски, которые обычно включаются в страховую защиту компаниями-конкурентами по аналогичным продуктам. Продукты должны быть составлены таким образом, чтобы клиент мог получить страховую защиту, действия разумно и осторожно со своим имуществом, а список исключений из страхового покрытия и нестраховых случаев должен соответствовать требованиям закона и ожиданиям среднестатистического страхователя.

Б). Обеспечение прозрачности и надлежащего качества страховых продуктов, предлагаемых компанией.

Это означает, что имеющаяся информация о продукте должна быть понятна потребителю, а также представлять реалистичную картину того, что может ожидать потребитель. В настоящее время в Рос-

⁶ Кириллова Н.В. Страховая безопасность // Страховое дело. — 2013. — № 8.

сии клиенты зачастую не в состоянии понять какой именно страховой продукт они покупают, поскольку совместно с полисом получают правила страхования на 30 страницах. Ни один клиент не читает их при подписании полиса страхования, эти правила содержат специальные термины (например, агрегатная/неагрегатная страховая сумма, условная/безусловная франшиза и т.д.), написаны юридическим языком, который не понятен клиентам. Для обеспечения прозрачности и надлежащего качества страховых услуг можно предложить наряду с объемными правилами вручать страхователям один лист с описанием продукта, написанный простым и понятным языком.

Как справедливо отмечает в своих работах Ю.Б. Фогельсон, современные правопорядки требуют от той стороны договора, которая в больше степени информирована, вести себя по отношению к другой стороне добросовестно в том смысле, чтобы раскрывать известную информацию, разъяснять менее информированной и менее профессиональной стороне непонятные термины ⁷.

В). Обеспечение прозрачности продаж страховых продуктов компании с учетом этических норм.

Это правило означает, что некорректные продажи или другие нежелательные меры стимулирования продаж должны быть исключены. В мае 2015 г. Центральным Банком Российской Федерации была приостановлена лицензия ОСАГО лидеру рынка ООО «Росгосстрах» в связи с навязыванием продаж дополнительных продуктов вместе с продажей полиса ОСАГО. Приостановление лицензии крупнейшему игроку на российском рынке — это очень серьезный знак того, что цель по обеспечению прозрачности продаж страховых продуктов до настоящего времени не достигнута.

Помимо удовлетворения трех вышеуказанных целей комплаенса при разработке и реализации страховых продуктов, необходимо также отметить иные аспекты направления «защита клиентов».

Первым аспектом направления «защита клиентов» является выплата комиссионного вознаграждения агентам/брокерам. Achmea и все операционные компании выплачивают комиссии агентам/брокерам, которые предусмотрены законом, и только если такие комиссии необходимы для оказания финансовой услуги. Это действительно при условии, что:

- комиссия, получаемая агентом/брокером, является прозрачной и объективной (комиссии в банкостраховании в России

⁷ Ю.Б. Фогельсон. Страховое право. Теоретические основы и практика применения. — М., 2012. — С. 26.

зачастую достигают 80–90%, что противоречит принципу объективности комиссии);

- комиссия, получаемая агентом, используется для повышения качества обслуживания клиента;
- комиссия, получаемая агентом, не влияет на обязательство по защите наилучших интересов клиента.

Мерами контроля по данной теме являются регулярные проверки на предмет уплаты комиссионных вознаграждений брокерам и агентам в лимитах, установленных законом, агентским договором и структурой тарифной ставки страховщика.

Вторым аспектом направления «защита клиентов» является раскрытие информации клиентам. Компания должна отвечать за обеспечение получения клиентами необходимой информации о продуктах и обеспечить наличие способов предотвращения раскрытия клиенту недостоверной или непрозрачной информации. Вся рекламная информация должна быть корректной, понятной и не должна никоим образом вводить в заблуждение потребителей.

Мерами контроля по данной теме являются регулярные проверки в отношении информации, раскрываемой брокерами/агентами клиентам компании. Необходимо следить, чтобы брокеры/агенты не раскрывали клиентам некорректную информацию.

Третьим аспектом направления «защита клиентов» является проверка наличия лицензий у брокеров и агентов (в настоящее время в России отсутствуют законодательно установленные квалификационные требования к агентам).

Четвертым аспектом продажи продукта является консультирование клиентов при продаже. Это особенно актуально по сложным, комплексным страховым продуктам. Например, в России набирает популярность страховой продукт unit-linked (страхование жизни с инвестиционной составляющей), который очень труден в понимании для рядового страхователя. Помимо классического страхования жизни продукт содержит различные стратегии по инвестированию страховых взносов, выбор которых принадлежит страхователю. Однако зачастую в момент покупки страхователь не в состоянии осознать, что выбор наибольшей процентной ставки по инвестициям означает их размещение в наиболее рискованные инструменты и возможные в связи с этим последствия. Представителем страховщика до продажи такого продукта должна быть получена информация от клиента в отношении его текущего финансового положения, знаний, целей и готовности принять на себя риск. Мерами контроля по данной теме являются разработка

четких правил по определению информации, получаемой от клиентов, а также проведение периодической проверки информации для установления факта соблюдения соответствующих правил.

На заключительном этапе должна быть организована работа с жалобами клиентов, что даст возможность получения обратной связи по страховым продуктам, способам ее продажи и оценки удовлетворенности клиентами.

При разработке страховых продуктов комплаенс-контроль в ООО «СК «ОРАНТА» проводился также в направлении соблюдения порядка разработки продуктов, установленного акционером. Операционные компании Achmea на локальном уровне должны обеспечить использование достаточных компетенций и опыта для разработки новых продуктов⁸. Комплаенс-офицер компании играет ключевую роль в предотвращении рисков благонадежности или репутационных рисков в новых или измененных продуктах.

Новые или измененные продукты могут являться причиной изменений в рисках благонадежности или репутационных рисках компаний. Такие изменения в структуре рисков подлежат обсуждению в отношении всех новых или измененных продуктов. В некоторых операционных компаниях группы Achmea функционирует комитет по рискам, в других компаниях действует комитет по продуктам или по страховому портфелю, которые и дают необходимую оценку вышеупомянутым изменениям. Комплаенс-офицер компании отвечает за рассмотрение данных вопросов соответствующим директивным органом.

В зависимости от важности продуктового изменения, актуарный отдел компании, Международный департамент головного офиса (Division International), а также департамент по управлению рисками (Group Risk and Compliance) должны дать соответствующее решение.

Всем операционным компаниям группы Achmea необходимо было соблюдать политику разработки новых/измененных продуктов. Комплаенс-офицер должен определить, является ли процедура разработки продукта операционной компании актуальной и соответствует ли она требованиям Группы риска.

Кроме того, комплаенс-офицер компании проводит оценку на предмет выявления изменений в рисках благонадежности или репу-

⁸ Положение о разработке, согласовании и утверждении страховых продуктов в ООО «СК «ОРАНТА», утвержденное приказом Генерального директора № 02.1-139/12 от 17.08.2012 г.

тационных рисках компании за счет внедрения новых/измененных продуктов. При внедрении новых/измененных продуктов комплаенс-офицер взаимодействует с главным актуарием компании по вопросам возможных новых рисков благонадежности/репутационных рисков. Ответственный актуарий составляет квартальный отчет, который направляется в Аудиторский комитет компании.

Процесс разработки продукта предусматривает, что продукт ориентирован на четко определенную целевую группу, и риск продукта является приемлемым и понятным для целевой группы.

Для исключения нарушений в сфере комплаенс-контроля Achmea применяет три линии модели защиты в процессе управления возможными рисками (см. таблица 1).

Таблица 1

Три линии модели защиты комплаенс-рисков

Уровни защиты компании от комплаенс-рисков	Процесс защиты	Что делается
Первая линия защиты	Первоначальный процесс: - внутренний контроль сотрудниками компании - контроль на уровне менеджмента компании	1. Внедрение политик и процедур 2. Ежедневная ответственность за их исполнение 3. Отчетность и информация для менеджмента
Вторая линия защиты	Риск-менеджмент и Комплаенс	1. Координация деятельности всех подразделений компании 2. Разработка политик и процедур 3. Система отчетности по выполнению функций риск-менеджмента и комплаенса
Третья линия защиты	Внутренний аудит	Регулярное тестирование выполнения комплаенс-процедур первой и второй линией защиты

Первая линия защиты по соблюдению комплаенс-правил и управления рисками осуществляется линейными менеджерами компании. Это означает, что каждый сотрудник компании должен в своей зоне ответственности осуществлять политику управления рисками на ежедневной основе, а также информировать менеджмент компании о наличии последних.

Вторую линию защиты по соблюдению комплаенс-правил осуществляет комплаенс-офицер, а по управления рисками осуществляет риск менеджер. Работа комплаенс-офицера и риск-менеджера дополняет друг друга. Таким образом, комплаенс-офицер должен работать, в том числе, с выявленными риск-менеджерами зонами рис-

ка, и наоборот, при идентификации рисков должны использоваться отчеты о соблюдении комплаенс-процедур.

Третью линию защиты по соблюдению комплаенс-правил и управления рисками осуществляет служба внутреннего аудита путем регулярного тестирования комплаенс-программ.

Это означает, что комплаенс-отдел фирмы при разработке новых страховых продуктов ставит в центр внимания проведение проверки на предмет надлежащего контроля первой линией за рисками и оказывает первой линии содействие в этом отношении. Важной целью данных мероприятий является обеспечение работы с комплаенс-рисками на уровне каждого сотрудника компании.

При разработке новых страховых продуктов комплаенс-отдел также ставит в центр внимания репутационные риски и риски благонадежности, осуществляя логическую и содержательную связь с рисками другого вида, которыми управляет специалист компании по операционным рискам. С этой целью в каждой структуре Achmea предусмотрена должность комплаенс-офицера. Следует отметить, что все операционные компании группы Achmea используют аналогичные подходы для установления и управления этими двумя блоками рисков. Комплаенс-офицеру компании настоятельно рекомендуется взаимодействовать со специалистами по операционным рискам, работающим в соответствии с руководством по управлению рисками, в котором описывается процесс внутреннего контроля и самооценка рисков (ICS).

Очень большое значение для успешной реализации фирмой поставленных целей имеет анализ комплаенса в ней за длительный период времени, так как оперативная информация не в состоянии дать полное представление о состоянии данной проблемы в целом. В ряде операционных компаний Achmea были созданы не только должности комплаенс-офицера, но и отделы комплаенса, обобщающие данную информацию и разрабатывающие механизмы решения этой задачи. Это особенно важно на стадии подготовки и управления инновационными проектами.

Ни одну из перечисленных проблем невозможно решить, не решая образовательной задачи подготовки сотрудников к деятельности в условиях повседневного комплаенса. Необходимо стремиться к тому, чтобы все сотрудники, а особенно, работающие напрямую с клиентами, должны иметь соответствующее этому виду деятельности образование. Этому способствуют и соответствующие курсы, и обмены опытом, и контрольные проверки персонала. В некоторых странах

(например, в Великобритании⁹ и США¹⁰) уже закреплено на законодательном уровне требование к организациям в случае возможных инцидентов, доказывать в суде, что их организация обеспечивает деятельность сотрудников в соответствии с правовыми и нравственными нормами. Кроме этого в западных компаниях детально разрабатываются внутренние правила, способствующие реализации комплаенс-миссии. К их числу можно отнести: правила корпоративной этики; правила принятия и дарения подарков; правила сообщения о совершенных нарушениях и конфликтах интересов сотрудников компаний, правила разработки и утверждения страховых продуктов и др.

Существующий зарубежный опыт может послужить хорошим подспорьем в развитии страховой отрасли России, в том числе и на этапе создания новых страховых продуктов.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (с изменениями и дополнениями). URL: <http://base.garant.ru/12164203/#ixzz3meaPхuје> (дата обращения 23.09.2015).
2. Руководство по соблюдению ООО «СК «ОРАНТА» международных правил в области комплаенса. — М., 2012. — С. 25.
3. Саввина Н.Е. Мировой опыт внедрения страховых продуктов (на примере ООО «СК «ОРАНТА») // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. 44. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.
4. Кириллова Н.В. Актуальные проблемы развития российского страхового рынка // Вестник Финансового университета. — 2014. — № 1 (89). — С. 135.
5. Закон Великобритании «О взятках», 2010 год. URL: http://www.pornik.ru/assets/files/Documents/Zakon_Velikobritanii_O_bor_be_so_vzyatochnichestvom._UK_Bribery_Act.pdf (дата обращения 23.09.2015).
6. Амброжевич О. Комплаенс. С ним или без него // Вестник НАУФОР. — Сентябрь 2011. — № 9.
7. Ю.Б. Фогельсон. Страховое право. Теоретические основы и практика применения. М. 2012. С. 26
8. Кириллова Н.В. Страховая безопасность // Страховое дело. — 2013. — № 8.
9. Foreign Corrupt Practices Act 1977 г. URL: http://www.encyclopedia.com/topic/Foreign_Corrupt_Practices_Act_of_1977.aspx (дата обращения 23.09.2015).

⁹ http://www.pornik.ru/assets/files/Documents/Zakon_Velikobritanii_O_bor_be_so_vzyatochnichestvom._UK_Bribery_Act.pdf.

¹⁰ Foreign Corrupt Practices Act 1977 г. http://www.encyclopedia.com/topic/Foreign_Corrupt_Practices_Act_of_1977.aspx.

Самраилова Е. К.

*доктор политических наук, профессор,
Академия труда и социальных отношений,
кафедра «Экономика труда и управления персоналом»,
зав. кафедрой
e-mail: samrailova@mail.ru*

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru*

Вашаломидзе Е. В.

*кандидат экономических наук,
НИИ Труда и социального страхования,
ученый секретарь Ученого совета
e-mail: rich123098@mail.ru*

Концепция Достойного труда в российской экономике: социальный аспект

В статье рассматриваются различные стороны концепции Достойного труда провозглашенной Международной Организацией Труда с точки зрения обеспечения социально-трудовых отношений для российских работников. Авторы обращают особое внимание на социальные проблемы достойного труда, связанные с повышением образовательного уровня работников. Большое внимание уделяется нравственным аспектам, в том числе воспитанию трудовой этики. В заключение сделан вывод о необходимости профессионального просвещения работников, в том числе их информирования о социально-трудовых правах, позволяющих достойно защищать свои трудовые интересы.

Ключевые слова: *достойный труд, трудовая этика, международная организация труда, индикаторы экономического роста, социально-экономическое неравенство.*

Samrailova E. K.

*Doctor of Science (Politics), Professor,
Academy of Labour and Social Relations,
head of the Department of labor Economics and personnel management*

Shapiro S. A.

*PhD (Economics), associate Professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Vashalomidze E. V.

*PhD (Economics), Institute of Labour and social insurance,
scientific Secretary of the scientific Council of the research*

The concept of Decent work in the Russian economy: the social aspect

The article considers various aspects of the concept of Decent work proclaimed by the International Labour Organization from the point of view of socio-labor relations for the Russian workers. The authors pay special attention to the social and decent work issues related to increasing the educational level of workers. Much attention is paid to moral aspects, including education of work ethics. In the conclusion, the conclusion about the necessity of professional education of employees, including their awareness of social and labour rights, allowing to adequately protect labor interests.

Keywords: *decent work, labour ethics, the international labour organization, indicators of economic growth, socio-economic inequality.*

Состоявшиеся в ходе московской Международной конференции высокого уровня «Достойный труд – основа экономического роста» (Москва, 11-12 декабря 2012 года) дискуссии продемонстрировали, что проблемы в сфере занятости, фундаментальных принципов и прав в сфере труда, социального диалога и социальной защиты являются наиболее важными в достижении основ социальной справедливости и справедливой глобализации.

Мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008-2009 гг., имел множество серьезных и неблагоприятных последствий для сферы занятости привел в большинстве стран мира к масштабному увеличению числа безработных, повлекшему рост бедности, миграции, ухудшение условий труда.

Концепция достойного труда Международной Организации Труда (МОТ) основана на базовых представлениях о достойном труде, важными установками при этом выступают: принцип достойной оплаты труда, применение которого позволяет обеспечивать широкий круг потребностей работнику и его семье с позиции качественного воспроизводства рабочей силы и организации достойной жизни; принцип комплексного подхода при определении цены труда с по-

мощью договорных и государственных методов регулирования оплаты труда, позволяющих формировать мотивацию к высокоэффективному труду; принцип социальной сплоченности как базовое условие повышения ответственности государства, работодателей и работников за реализацию прав человека в социально-трудовой сфере.

Разработаны индикаторы достойного труда, так, МОТ рекомендует использовать: долю занятых и уровень безработицы; долю расходов заработной платы в общем объеме ВВП (40–60%); объем государственных расходов на социальное обеспечение и социальное страхование (20–25% ВВП); доля социальных расходов в госбюджете на здравоохранение (7–9% ВВП) и образование (4–6% ВВП). В концепции достойного труда реализуются положения, позволяющие обеспечивать социальные права работника: процесс труда должен проходить в безопасной и здоровой производственной среде; условия труда должны быть совместимы с благосостоянием и человеческим достоинством трудящихся; труд должен открывать реальные возможности для саморазвития личности. Все вышеуказанные индексы, принципы и индикаторы выступают критериями достойного труда для любого вида трудовой деятельности.

В основе согласованных интересов государства, работодателя и работника лежат международные и/или государственные социальные стандарты, в том числе в сфере труда (на уровне Российской Федерации – Конституция РФ и Трудовой и Гражданский кодексы, другие законодательные и нормативные акты). В области международного права социально-трудовые стандарты устанавливаются конвенциями МОТ, межгосударственными документами в Европейском союзе, СНГ, другими межгосударственными соглашениями. Анализ этих актов показывает: понятие «достойный труд» неотделимо от таких параметров, как достойная (обеспечивающая безбедную жизнь) оплата труда, справедливые и безопасные условия труда, социальные гарантии, право на профессиональное обучение и профориентацию, право на социальное, медицинское и пенсионное страхование и обеспечение. В широком смысле понятие «достойный труд» неотделимо и от ценностной, нравственной составляющей.

Исследования ученых показывают, что в развитых странах достойный труд имеет две составляющие: возможность обеспечения достойного уровня жизни, удовлетворения потребностей человека и возможность самовыражения. В развивающихся странах достойный труд пока воспринимается исключительно как деятельность, позволяющая обеспечить жизнедеятельность человека. Однако верным и

для развитых, и для развивающихся стран является то, что труд играет решающую роль в отношении индивидуального выбора человека, благосостояния семей, стабильности общества, и, кроме того, обеспечивает условия сохранения и развития здоровья и способностей человека, формирования его нравственной позиции.

Среди выделенных качественных характеристик достойного труда особое значение в современных экономических условиях отводится надежности (гарантированности) дохода работающего человека и представительство интересов трудящихся. Без гарантированного дохода люди лишаются свободы выбора и перестают быть социально ответственными, без коллективного и индивидуального представительства уязвимые слои остаются бесправными.

Реформирование российской экономики ознаменовалось отказом от принципов всеобщности и обязательности труда, гарантированного обеспечения граждан рабочими местами. Представляется, что отрицание обязательности труда это удобная позиция в условиях безработицы и складывающегося нигилизма и цинизма по отношению к трудящимся. В 70–80-е годы в Советском Союзе неоднократно ставилась задача повышения престижа честного, добросовестного труда, сейчас же об этом не упоминается.

Оценка обязательности труда в обществе достаточно противоречива. Есть мнения о том, что позиция об обязательности труда опровергнута жизнью, происходит трансформация менталитета населения, что находит выражение в пренебрежении к труду и творчеству, в неуважении к результатам труда, в негативном отношении к государству. Тревожной тенденцией в сфере идеологии и сознания выступает замена ценности и престижа добросовестного труда ценностями наживы, денег, формирование циничного, пренебрежительного отношения к тем, кто честно трудится.

Представляется, что преодоление отрицательных явлений советского периода не должно превращаться в разрушение основ существования общества, сформировавшихся в обществе нравственных ценностей и традиций. Именно к таким фундаментальным ценностям, составляющим основу жизни, должна относиться обязательность труда, кроме того, главным фактором, формирующим понимание справедливости в получаемых благах, все-таки является в представлениях россиян «труд», а не близость к власти или получение дивидендов от собственности. В сфере труда происходящие изменения коснулись не только уровня оплаты труда, но, главным образом, изменили потребности человека и его восприятие, оценку своего труда. То есть, труд в

развитых странах перестает быть исключительно средством обеспечения жизнедеятельности и удовлетворения потребностей человека и становится средством самовыражения и самоутверждения человека. С целью реализации концепции Достойного труда в российской экономике предлагается использовать возможности субъективных факторов (в том числе идеологической пропаганды через средства массовой информации) для повышения престижа честного добросовестного труда, формирования в экономическом сознании обязательности и необходимости труда.

Объективная необходимость труда может быть обоснована с разных позиций, в том числе и морально-этических, с позиций трудовой этики. Формирование обязательности, необходимости труда должно являться одним из направлений формирования достойного труда. Это, в свою очередь, предполагает активную роль идеологии: необходимо повышать престиж и авторитет труда, пропагандировать его обязательность с тем, чтобы эта обязательность стала неотъемлемой чертой российского менталитета.

От рабочих и специалистов для достижения достойного труда требуется, прежде всего, высокая компетентность и нравственность. Основой компетентности и нравственности работника является его общекультурное развитие, поэтому необходимо создать условия, при которых каждый работник предприятия, преподаватель и студент будет осуществлять поступки в соответствии с общечеловеческими и нравственно-этическими нормами. Для этого необходимо: правильный выбор профессии (специальности), непрерывное повышение квалификации, освоение новых технологий, установление хороших социально- трудовых отношений в коллективе. Для достижения достойного труда многое могут сделать система профессионального образования и наука. Необходимо поднять престиж рабочего человека, а между тем, во многих регионах на одного рабочего готовится 3-4 специалиста с высшим образованием, а потребность общества – наоборот.

В РФ поступают в вузы – 80% школьников; в США – 44%; в Германии – 38%. Россия занимает первое место в мире по числу студентов на 10 тыс. населения, но не все вузы готовят специалистов, которые нужны современной экономике ¹. О каком достойном труде в этом случае может идти речь?

Центральной проблемой инновационной экономики становится повышение качество рабочей силы, ее оптимальное распределе-

¹ Кузьминов Я. Новые известия (Москва) № 167 19. 09.2011.

ние и обеспечение достойного труда. Поэтому профессиональное образование и переподготовка кадров становятся одним из наиболее эффективных путей обеспечения достойного труда, выпуска конкурентоспособной продукции и оказания качественных услуг.

В современной России достижение целей достойного труда должно рассматриваться также под углом зрения нравственной или ценностной составляющей современного общества. В Декларации о культуре мира² подчеркнуто, что становление культуры мира, достижение духовности общества может быть обеспечено поощрением демократии, соблюдения прав человека, основных свобод; поощрением экономического и социального развития, продвижением идеалов взаимопонимания, солидарности между народами и культурами.

Закономерно возникает вопрос, существует ли механизм восстановления и поддержания основ духовности в обществе, утверждения онтологического статуса высших ценностей? Действительно, если в обществе нет места таким высшим ценностям, как истина, добро, справедливость, толерантность, то все другие человеческие устремления и цели полностью обесмысливаются. «Наша «высшая природа», — писал А. Маслоу, — является также нашей «глубинной природой»... Эта высшая природа включает в себя потребность в осмысленном труде, в ответственности, в творчестве, в справедливости»³.

Компонентами достойного труда так же выступают индивидуально-психологические особенности, как самого работника, так и членов трудового коллектива, а также с менталитет данного общества. Наглядно это можно проследить через оплату труда, которая в концепции о достойном труде формулируется как справедливая. Заметим, что само понятие справедливости не является четко определенным как в реальной действительности, так и экономической теории, не поддается количественному измерению и может трактоваться в одном и том же обществе прямо противоположно в зависимости от социального положения и нравственных установок социальных групп и индивидов. В качестве факторов, обуславливающих дифференциацию экономического сознания различных слоев общества и различные трактовки справедливости, выступают: место человека в системе

² 53-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН 13.09.1999 г. приняла Декларацию о культуре мира, период 2001–2010 гг. провозглашен Международным десятилетием культуры мира и ненасилия в интересах детей планеты (Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 53/25 от 10.10.1998 г.).

³ Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. — М.: Смысл, 1999. — С. 230.

общественного разделения труда, способ получения и реализации доходов, уровень образования и культуры.

В современной России недостаток доходов за счет оплаты труда является наиболее сильным фактором, определяющим масштабы неравенства и бедности, социальных противоречий (прим. автора: глубина дифференциации доходов представляется россиянам нормальной, если доход высококвалифицированного специалиста или руководителя может превышать средний уровень дохода по стране в 4,6 раза, что сопоставимо с показателями реальной социальной дифференциации в западноевропейских странах. Социально-экономическое неравенство является результатом общественного развития и одновременно его важным фактором. Формы собственности на средства производства и другие компоненты общественного богатства являются главной составляющей и определяющей социально-экономического неравенства. Они определяют социальный статус людей, характер и формы распределения результатов общественного производства, а значит, и различия в уровне и качестве жизни людей, структуре и степени удовлетворения их потребностей. В современном обществе уровень и качество жизни в значительной степени определяется не только индивидуальными доходами от собственности и заработной платы, но и общественными благами и социальными трансфертами.

Социальные неравенства вообще и неравенства жизненных шансов имеют множество аспектов, а неравенство в уровне жизни — один из них, который является мощным основанием противоречий в обществе. Не требует доказательства тот факт, что материальное благополучие приводит не только к возможности обеспечить более высокий уровень и качество жизни, но и к лучшему эмоциональному состоянию, являющемуся важным компонентом качества жизни. Имеем дело со своего рода замкнутым кругом, порочным для достижения стабильности в государстве, то есть: стрессовое социально-психологическое состояние, обусловленное низким уровнем жизни, приводит к ухудшению здоровья и к худшим жизненным шансам, в то время, как наиболее благополучные в материальном плане слои населения достигают еще более высокого качества жизни (прим. автора: в группах с доходами ниже 10 тыс. руб. не удается добиться ничего существенного, а из тех, кто не отмечает качественных улучшений в своей жизни, 75% не владеют навыками работы на компьютере и 96% не владеют навыками работы на иностранном языке).

Социально-экономическое неравенство воспроизводит себя и в политической жизни общества, даже при формальном равенстве по-

литических прав граждан. Политическое неравенство, как и социально-экономическое полностью неустранимо, оно оправдано и играет положительную роль, если способствует состоятельности участников политического процесса, выражающих плюрализм интересов и стремлений различных общественных слоев и групп. Важно, чтобы были равные возможности участия людей в политическом процессе, мы же наблюдаем ситуацию, когда обширные слои населения исключены из политического процесса и оказываются в состоянии «политической бедности». Это не только безработные и работники низкой квалификации, но и многие представители интеллектуальных слоев – учителя, врачи, преподаватели вузов, научные работники, они, как правило, поглощены заботами о выживании.

Концепция Достойного труда носит гуманистический характер, направлена на защиту интересов человека труда – трудящегося, без трудовой деятельности которого невозможен прогресс человечества в будущем. Гуманизм в данном контексте – это: осознание и идеализация человечности в человеке, уважение к человеку, признание свободы, неповторимости, творческого начала человека, следовательно, личность выступает фундаментальной основой развития общества. Гуманизм как условие гармоничного развития человека является величайшей ценностью, с особой остротой осознаваемой в момент кризиса национальной идеи. Социально-экономический прогресс обуславливается нравственной атмосферой, качеством культурно-психологических достижений, которые доминируют в обществе.

Социальная справедливость является предметом консенсуса общества, тем компромиссом взаимных (хотя и не всегда равных) обязательств и соглашений, который не дает ему распасться. В неополитических аспектах дискурс справедливости связан с оценкой индивидами и их группами собственного положения в обществе с точки зрения соответствия или несоответствия сложившимся социальным отношениям и идеальным представлениям об этих отношениях. Общие представления о справедливости, развиваемые на основе морального и политического сознания, служат основой нравственного поведения, и как отмечено в исследовании Ф. Хайека, «социальная справедливость» – всего лишь новая нравственная ценность, которая может быть встроена в существующую структуру нравственных правил⁴. В эмоциональном плане нравственное поведение, ос-

⁴ Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. – М.: ИРИСЭН, 2006. – С. 236.

нованное на идее справедливости, связано с негативными эмоциями, возникающими тогда, когда справедливость нарушается (возмущение несправедливыми действиями или несправедливыми общественными порядками). Вопрос о справедливости ставится именно тогда, когда начинают подвергаться сомнению аксиомы господствующей социально-политической рациональности, и потому трудно переоценить значение понимания справедливого и несправедливого, добра и зла.

В современном мышлении укоренилось ошибочное представление о том, что достаточно обеспечить свободу и наделить правами личность, и она сама неизбежно выберет добро, а, следовательно, никакие внешние авторитеты не должны утверждать, что есть добро, а что есть зло; человек сам определяет нравственные нормы поведения. Это называется нравственной автономией человека, такая автономия может быть ограничена только автономией другого человека. В такой идеологии отсутствует понятие безнравственности, а есть плюрализм мнений; то есть человек может выбирать любой вариант поведения, но при одном условии, что его поведение не должно ограничивать свободы другого человека. Следствием такого антропоцентрического подхода является то, что выстраивается общественная система, которая устраняется от задачи способствовать нравственному совершенствованию личности.

Действительно, человек обладает полной автономией в принятии или не принятии тех или иных правил, однако, будет ли человек в своем нравственном выборе руководствоваться внешними критериями, прежде всего — сводом нравственных правил? Характерной чертой нового времени — абсолютизация суверенитета отдельной личности и ее прав вне нравственной ответственности. Вне нравственного контекста общество жить не может, общество, в котором человеческие права становятся инструментом раскрепощения инстинкта, а понятия добра и зла смешиваются и вытесняются идеей нравственной автономии и плюрализма, теряет рычаги нравственного воздействия на личность.

Процесс труда в обществе — дело, имеющее нравственную подоплеку. Нравственность — это одна из форм общественного сознания, совокупность принципов и норм поведения, характерных для людей данного общества. Соблюдение нравственных норм обеспечивается силой общественного воздействия.

В этом ракурсе нельзя не остановить свое внимание на проблемах трудовой этики. Сама по себе этика — учение о нравственности (мора-

ли), ее происхождении и развитии, о правилах и нормах поведения людей, об их обязанностях по отношению друг к другу, обществу и т.д. Трудовая этика соответственно – учение об отношении людей к труду. Она существует с древних времен, и как многие другие учения, была порождена религиозными доктринами, которые легли в основу развития человеческой цивилизации, включая мораль и культуру. В. Тарлинский в книге «Призвание – Истинное? Мнимое? в доступной форме и очень подробно рассматривает проблемы религиозной трудовой этики в разных конфессиях и странах. В частности, автор книги пишет: «Нет религий, которые призывали бы человека не заниматься трудовой деятельностью, не быть активным в деловой практике, поскольку нет религий, лишенных здравого смысла. Есть лишь религии, в которых вопросы трудовой активности выражены слабее, менее отчетливо, туманнее, чем в других»⁵. Отметим один очень интересный факт, выведенный этим автором. Он заключается в том, что основные трудовые достижения, а также научные открытия в области трудовой теории были сделаны в тех странах где существовала протестантская религия и соответственно протестантская трудовая этика. Это Германия, Великобритания и отчасти США. Не случайно ли и Международная Организация труда, принявшая Концепцию Достойного Труда расположена в Женеве, т.е. в стране с кальвинистской (протестантской) религией? Всегда и везде отмечается трудолюбие немцев и британцев. Такие знаменитые ученые как У.Петти, А.Смит, заложившие основы трудовой теории стоимости, Вениамин Франклин, ученый и политик, борющийся за независимость США и Фредерик Тейлор – «отец-основатель» менеджмента как науки управления один из видных представителей социологической науки Макс Вебер и немецкий ученый и политик Людвиг Эрхард, сделавший послевоенную ФРГ страной с социально-ориентированной рыночной экономикой были выходцами из религиозных протестантских семей.

Протестантская трудовая этика заключается в том, что трудолюбие у народов, исповедующих данную религию, являющуюся разновидностью христианства, явление врожденное, основанное на сознательной любви к труду в любых его проявлениях. Тогда как в других религиозных направлениях, в частности в католицизме, а также в православии, являющемся доминирующей религией в России, отношение к труду носит иной характер. Многие православные монахи в сред-

⁵ Тарлинский В. Призвание – Истинное? Мнимое? – Т.1. В поисках истинного призвания. – М.: МИК, 2004. – С. 129.

ние века часто занимались так называемым «трудничеством», т.е. превращали для себя христианскую необходимость трудиться, проповедывавшуюся еще апостолом Павлом, в трудовую повинность, которая носила вид тяжелых физических работ в рамках натурального монастырского хозяйства. У большинства из них практически не оставалось времени для духовного развития, работы в библиотеках и т.п., чем славилась монастыри в западных странах того времени. Такая религиозная этика приводила к социальному уничтожению, личной бедности, стремлению умалить красоту создаваемых строений, равнодушию к качеству производимых продуктов. Затем такая этика перешла из религиозной в светскую жизнь. Плоды этого явления мы пожинаем до сих пор. К большой части населения Российской Федерации, особенно в сельской местности, в полной мере относится теория «Х» Д.МакГрегора, исходящая из постулатов, что человек ленив, и его необходимо заставлять работать под угрозой наказания. Некоторые формы принудительного труда, например, труд заключенных лиц, представляющий собой по сути наказание трудовой деятельностью, ни в коей мере не могут способствовать сознательному развитию у людей трудолюбия, ответственности и инициативы в выполняемой ими трудовой деятельности. А без этого нельзя говорить ни о реализации концепции достойного труда, ни о построении в нашей стране справедливого социального государства. Французский философ XVII века Франсуа де Ларошфуко в своих «Максимах» писал: «Физический труд помогает забывать о нравственных страданиях, поэтому бедняки — счастливые люди»⁶. Однако в современном обществе труд, выполняемый работниками, принадлежащими к беднейшему классу, не может, и не должен считаться Достойным. Достойный труд обязан обеспечивать как материальный достаток, так и моральную удовлетворенность процессом труда для выполняющих его людей.

В цивилизованном обществе должен соблюдаться баланс между этими полюсами. Оно должно исходить из понимания того, что каждый человек по природе своей обладает непреходящей ценностью, и в то же время из того, что каждый человек призван стремиться к достоинству и нести ответственность как перед законом, так и нравственную ответственность за свои поступки. С учетом вышесказанного возникает важный вопрос: как обеспечить свободный выбор человека, но одновременно и поддержать нравственное направление

⁶ Ларошфуко Ф. де. Мемуары. Максимумы: Пер. с фр. / Ф. де Ларошфуко. — М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003. — С. 87.

этого выбора? Язык нравственных норм понятен каждому, нравственность — едина и неделима, но для ее поддержания необходимо создавать условия накопления человеческого потенциала.

Как же может быть устроено современное общество, направленное на динамичное развитие, в котором бы права человека гармонично сочетались с нравственностью? Представляется, что законодательство должно быть гибким к нравственным нормам, принятым в обществе. Конечно же, государственный аппарат не должен сам определять, что хорошо, а что плохо, но в то же время законодательство должно коррелировать социальные нормы, разделяемые большинством общества; должен быть заполнен вакуум нравственного воспитания в нашем обществе.

Свобода и права — это большое достижение человеческой цивилизации, но необходимо подготавливать граждан пользоваться этими правами с учетом нравственных норм. Такой подготовкой должно заниматься государство в тесном сотрудничестве с общественными институтами нравственного воспитания, включая школу, общественные организации, религиозные общины страны; требуется позиция средств массовой информации в деле гармонизации прав человека и нравственности. Действительно, социально зрелая, духовно богатая творческая личность является фундаментом развития российского общества. Поэтому в определенном смысле проблема развития общества — это проблема формирования человека, и признание необходимости разработки программы нравственного воспитания. «Наилучшие замыслы социальных и политических реформ не только остаются бесплодными, — писал С. Франк, — но могут даже вести к губительным результатам, если они не имеют опоры в определенном, им соответствующем человеческом материале. В плане длительного и прочного бытия уровень общественного порядка стоит в функциональной зависимости от нравственного уровня людей, его составляющих»⁷.

Сделаем предположение, что если общество не сможет реализовать идеалы справедливости, солидарности, опираясь на нравственный закон, то обществу грозит социально-политическая катастрофа. Ставится под сомнение перспектива развития общества, если законы его определяющие, ориентированы на сосредоточение богатства в руках немногих, обрекая большую часть населения на бедность. В данном контексте нынешняя модель развития России, утверждающая колоссальное неравенство в возможностях доступа к качественным

⁷ Франк С. Л. Духовные основы общества. — М.: Республика, 1992. — С. 307.

продуктам питания, медицинскому обслуживанию, высшему образованию, квалифицированным рабочим местам и т.д., противоречит реализации концепции Достойного труда. До последнего времени в отечественной литературе считалось, что экономический успех нации зависит от природных ресурсов, производственных технологий и кадров высшей квалификации (менеджеры, бухгалтера, юристы др.). В настоящее время это утверждение не является достаточным. Как отмечают отечественные и западные философы и экономисты, рабочая сила составляет 50% населения, и именно от её качества зависит реализация достойного труда, производство качественной и дешевой продукции экономическом рынке ⁸.

В качестве программы нравственного воспитания с точки зрения развития общества предложим следующую стратегию: а) структура образовательных программ среднего и высшего образовательных уровней должна отражать направления, формирующие как интеллектуальное и профессиональное развитие, так и морально-нравственное развитие личности; б) в системе ценностной иерархии доминирующую роль отдавать не материальным, а нравственно-эстетическим ценностям; в) восстанавливать институт ответственности личности; г) формировать гармоничное отношение человека к природе; д) включить в категорию «качество жизни» критерии, определяющие равновесие материальных и духовных ценностей; е) совершенствовать модель государственных социальных стандартов.

Хочется процитировать академика А.Д. Сахарова, которого трудно заподозрить в излишних пристрастиях к социализму, о значении ценности труда при социализме: «...Доказана жизнеспособность социалистического пути, который принес народу огромные материальные, культурные и социальные достижения, как никакой другой строй возвеличил нравственное значение труда... Мы приходим к нашему основному выводу о нравственном, морально-этическом характере преимущества социалистического пути развития человеческого общества. С нашей точки зрения, это ни в какой мере не умаление значения социализма. Ведь без социализма буржуазный практицизм и эгоистический принцип частной собственности рождал «людей бездны», описанных в известных очерках Д. Лондона, а ранее — Энгельсом. Только конкуренция с социализмом, давление рабочего класса сделало возможным социальны прогресс XX века... Только социализм

⁸ Образование в мире и в России: сравнительный анализ // Профессиональное образование. Столица. — 2009. — № 5. — С. 42.

поднял значение труда до вершин нравственного подвига. Без социализма национальный эгоизм рождал колониальное угнетение, национализм и расизм»⁹.

Труд, право на труд и обязательность труда – это реальная возможность обеспечить развитие человека, а также снизить разрыв между группами населения, сократить региональную дифференциацию. Достойный труд – это достойная жизнь с духовно-нравственным наполнением.

В распоряжении государства и профсоюзов находятся средства массовой информации, которые путем использования огромного арсенала социально-технических и социально-психологических приемов и средств способны воздействовать на общественное сознание и являться мощным фактором формирования достойного труда.

Используемые источники

1. Кузьминов Я. Новые известия (Москва) № 167 19. 09.2011
2. Ларошфуко Ф. де. Мемуары. Максимумы: Пер. с фр. /Ф.де Ларошфуко. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003. – С. 87.
3. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Смысл, 1999.
4. Образование в мире и в России: сравнительный анализ. //Профессиональное образование // Столица. – 2009. – № 5.
5. Сахаров А.Д. Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе // Вопросы философии. – 1990. – № 2.
6. Тарлинский В. Призвание – Истинное? Мнимое? – Т. 1. В поисках истинного призвания. – М.: МИК, 2004.
7. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. – М.: ИРИСЭН, 2006.
8. Франк С. Л. Духовные основы общества. – М.: Республика, 1992.
9. 53-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН 13.09.1999 г. приняла Декларацию о культуре мира, период 2001-2010 гг. провозглашен Международным десятилетием культуры мира и ненасилия в интересах детей планеты (Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 53/25 от 10.10.1998 г.).
10. <http://www.rosmintrud.ru/labour/cooperation/16>.

⁹ Сахаров А.Д. Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе // Вопросы философии. – 1990. – № 2. – С. 20.

Санаев А. О.

аспирант, Академия труда и социальных отношений

ООО НПО Деост,

руководитель отдела обучения продукту и поддержки продаж

e-mail: dad.dancing@yandex.ru

Формирование системы повышения квалификации работников в сфере реализации медицинского оборудования

В статье на примере действующей компании по продажам медицинского оборудования и расходных материалов показаны методы и алгоритм формирования системы повышения квалификации менеджеров по продажам. Освещены основные подходы, предлагаемые автором, для быстрой разработки эффективной системы обучения и оценки.

Ключевые слова: *система повышения квалификации, продуктивное обучение, не-продуктивное обучение, система внутренних тренеров, модель компетенций, компетенции первого приоритета.*

Sanaev A. O.

postgraduate student, Academy of Labour and Social Relations

ООО НПО Деост, head of product education and sales support

Creating of professional development system in medical devices sales field

The article shows the example of algorithm and methods to create professional improvements system for sales managers of medical devices selling company. Main approaches introduced by author for rapid creation of effective education and evaluation system are also observed.

Keywords: *professional improvements' system, product education, non-product education, system of internal trainers, competencies model, competencies of first priority.*

Как известно, любая коммерческая организация существует для того, чтобы привлекать капитал и обеспечивать его прирост за счет получения чистой прибыли. При этом получение дохода представляет собой комплексный процесс, на который влияет множество факторов, таких как производственно-хозяйственный комплекс, организационная структура, эффективность управленческой работы и т.д.

Главнейшим фактором, обеспечивающим прирост капитала и получение чистой прибыли, является квалифицированный персонал.

Группой работников, выполняющих данную функцию в сбытовых организациях, являются менеджеры по продажам, поэтому на них должно быть обращено пристальное внимание HR-службы организации. Стоит отметить, что не только внутренние факторы организации оказывают влияние на данную категорию работников. Современные локальная и глобальная ситуации, ускорение и глобализация множества финансовых и экономических процессов, ужесточение государственного контроля и внутрирыночной конкуренции, появление новых инструментов рекламы, маркетинга и PR и т.д. также вносят свой вклад. Все перечисленные факторы требуют соответствующих изменений в развитии и обучении приносящих прибыль сотрудников, для того, чтобы обеспечить достижение цели любой коммерческой организации.

Очень часто генеральные директора или владельцы компании несвоевременно осознают необходимость повышения квалификации ключевых групп сотрудников и их обучения в принципе, особенно, если наблюдается быстрый рост компании. Например, фирма вышла на новый, ранее никем не освоенный рынок, и главными её задачами становятся максимально быстрое увеличение прибыли и охвата рынка, — для этого требуется все большее число сотрудников, но об их обучении начинают задумываться в последнюю очередь.

При этом существующие в компаниях малого и среднего бизнеса такие методы обучения и развития как наставничество (и его подвиды, такие как *secondment* или *buddying*)¹, несистематизированные² внутренние тренинги, или тренинги, проведённые внешними тренинговыми фирмами, подчас оказываются неэффективными, устаревшими или не соответствующими условиям бизнеса. Стоит отметить, что очень часто в компаниях нет специализированных внутренних тренеров или специалистов, обладающих навыками обучения взрослых. Можно выделить несколько причин указанной неэффективности:

1) зачастую тренинг по продажам не учитывает требуемую модель компетенций (навыков и умений) продавцов конкретной орга-

¹ Шапиро С.А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации. Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Вып. XXVIII. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011. — С. 277.

² Тусжанов М.М. Как увеличить отдачу от тренинга по продажам // Управление развитием персонала. Выпуск 02 (10). — М.: ИД Гребенников, 2007.

низации, к тому же, не в каждой организации она используется или вообще разработана ³;

2) в зависимости от рынка, на котором оперирует компания, а также особенностей товара или клиентов, для обеспечения адекватной деятельности сотрудников необходимы специфические знания.

На сегодняшний день в сфере HR-консалтинга существует большое количество фирм, занимающихся построением систем обучения и повышения квалификации сотрудников, но, к сожалению, пользование их услугами прибавит значительную сумму в строку затрат ОПУ и, что происходит с завидной частотой, может не принести требуемого результата. Специалисты консалтинговых компаний могут разработать модель компетенций ⁴, учтя и знания, и навыки, и умения, но на внутреннюю службу организации в любом случае ляжет ответственность за внедрение и поддержание системы — для этого потребуются квалифицированные специалисты, и чем больше будет размер фирмы, тем больше их будет необходимо ⁵.

Как уже было отмечено, ключевой группой сотрудников любой коммерческой компании являются менеджеры по продажам. Именно о методике построения системы обучения продавцов далее и пойдет речь.

Методологический подход

Механизм построения будет показан на примере одной из коммерческих компаний, представленной в 50 регионах РФ и занимающейся продажами медицинского оборудования и расходных материалов для травматологии и ортопедии. Подробный алгоритм с комментариями представлен в таблице 2.

В рамках построения системы оценки и обучения продавцов было принято несколько допущений:

1) Все, что имеет отношение к информации о реализуемом продукте — обозначается как «знания» — *продуктовое обучение, или обучение продукту*;

2) Все, имеет отношение к навыкам и умениям — обозначается как «навыки» — *«непродуктовое» обучение*;

³ Как в компаниях используется модель компетенции? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=12925>, свободный?. — Загл. с экрана, дата последнего обращения — 7 июня 2015.

⁴ И это еще более зависит стоимость системы обучения.

⁵ Что также будет стоить компании суммы, равной ФОТ данных специалистов по обучению.

3) Обучение является обязательным для всех продавцов, пока не будут достигнуты достаточные уровни знаний и навыков.

Подобное разделение оправдано и может считаться необходимым при наличии ряда условий:

- 1) Широкий ассортиментный ряд компании – в случае, когда реализуемых товаров несколько тысяч наименований;
- 2) Наличие специфической *необходимой для продажи информации*⁶ о каждом единичном товаре или группе товаров;
- 3) Неизученность модели компетенций продавца;
- 4) Необходимость краткосрочной разработки и внедрения системы.

При наличии трех из перечисленных пунктов целесообразно применять описанное выше разделение. Для каждого направления подбирается соответствующий специалист (или формируется отдел – в зависимости от количества сотрудников, подлежащих оценке и обучению). Следующим методологическим допущением является механизм функционирования системы оценки и обучения: последний представляет собой замкнутую кольцевую систему для каждого из направлений (знания и навыки), состоящую из блоков: скрининг (оценка) – составление индивидуальных планов развития – непосредственно обучение.

Непродуктовое обучение

Целью данного вида обучения является достижение продавцами достаточного для осуществления продаж уровня определенных компетенций, при этом, ключевым действием в создании подсистемы непродуктового обучения является исследование и анализ модели компетенций⁷, которая определяет сами компетенции и уровень их достаточности.

Для минимизации количества персонала, задействованного в оценке компетенций (в данном случае потенциала к продажам), целесообразно и экономически эффективно использовать готовые предложения от компаний, таких как СЕВ SHL, Formatta, Detech и ряда других.

⁶ Необходимая для продажи информация – это означает ту информацию, которая поможет при аргументации свойств, преимуществ и выгод реализуемого товара, его позиционированию по сравнению с конкурентными товарами; также это может означать специфические знания и терминологию каждой конкретной отрасли народного хозяйства, в которой осуществляет деятельность компания, и связанной с ней научной дисциплины.

⁷ Более подробно анализ модели компетенции описан: Санаев А.О. Анализ и исследование модели профессиональных компетенций менеджеров коммерческих организаций // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 26. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.

Простым и эффективным в реализации, а также низкокзатратным способом является ежегодная процедура диалогов с руководителем, или методика оценки, описанная С.А. Шапиро⁸.

На основе выстроенной модели компетенций необходимо запланировать систему тренингов⁹: если компания имеет широкое представительство по территории РФ – то, тренинги следует проводить по территориям, при этом, *первостепенно на тренингах развиваются компетенции первого приоритета*¹⁰, затем второго и т.д. в зависимости от выстроенной модели.

Важным пунктом создания системы обучения менеджеров по продажам является создание системы внутренних тренеров из наиболее опытных и компетентных сотрудников, которые предварительно выделяются и обучаются методикам обучения взрослых. У системы внутренних тренеров также есть ряд преимуществ:

1) Внутренние тренеры имеют универсальный характер, т.е. они одновременно будут являться таковыми по продуктовому и непродуктовому направлению;

2) В большей части случаев они знают персонал компании – это улучшает взаимодействие и обратную связь с группой¹¹ обучающихся;

3) Внутренние тренеры знают специфику работы отрасли, компании, конкурентов и различных тонкостей и продаж определенного бизнеса¹².

Продуктовое обучение

Цель данного вида обучения – достижение менеджерами по продажам достаточного уровня знаний, необходимого для осуществления продаж. После достижения данного уровня обучение не является обязательным и производится по желанию, при возможности карьерного роста, желания стать внутренним тренером по продукту т.д.

⁸ Шапиро С.А. Методика оценки деятельности и профессиональных компетенций работников управленческого труда // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 26. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.

⁹ Наилучшим образом навыки и умения развиваются с помощью тренингов (очного обучения и взаимодействия с тренером). Любые формы заочного обучения по развитию навыков и умений, необходимых для осуществления продаж, показывают низкую эффективность.

¹⁰ Санаев А.О. Анализ и исследование модели профессиональных компетенций менеджеров коммерческих организаций // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 26. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.

¹¹ Не будет фазы вработывания, знакомства и сбора ожиданий в течение тренинга.

¹² Соответственно, прорабатываемые кейсы в течение отработки и закрепления навыка будут максимально близки к реальной ситуации, чего с большим усилием сможет достичь сторонний бизнес-тренер.

Таблица 1

Описание примененных методик и стоимости организации обучения по каждому направлению

Направление обучения	Продуктовое обучение	Непродуктовое обучение
Замкнутая система обучения	+	+
Модель компетенций	+	+
Система внутренних тренеров	+	+
Количество человек, задействованных в организации процессов	2	2
Стоимость (ФОТ)	не более 150 000 руб./месяц общий	не более 150 000 руб./месяц общий
Стоимость подготовки внутренних тренеров	225 000 руб.	225 000 руб.
Стоимость тренингов	Складывается из расходов проезда участников к месту проведения, проживания и питания	Складывается из расходов проезда участников к месту проведения, проживания и питания

При наличии широкого ассортиментного ряда компании — в случае, когда реализуемых товаров несколько тысяч наименований и/или специфической необходимой для продажи информации о каждом единичном товаре или группе товаров целесообразно провести категоризацию знаний, затем на основе базы знаний составляется тестирование и проводится оценка знаний продавцов¹³. По итогам оценки составляется ИПР и система тренингов, на которых сначала участники получают и усваивают знания базового уровня, затем продвинутого и т.д. в зависимости от требований к их достаточности. Удешевить обучение можно, заменив или дополнив систему тренингов системой дистанционного обучения и его мобильными подвидами¹⁴. В частности, в описываемой компании в зависимости от результата тестирования менеджеры направлялись на очное обучение, проходили вебинары или занимались самостоятельно по материалам, размещенным на внутреннем сайте компании и приложении для мобильных уст-

¹³ Санаев А.О. Инновационные подходы к обучению менеджеров сбытовых организаций // Ученые записки Российской Академии предпринимательства, «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». – 2015. – Вып. 43. – С. 272–274.

¹⁴ Там же.

ройств. Особо стоит упомянуть структуру обучающих материалов, которая в точности соответствовала структуре тестов по оценке знаний¹⁵.

На описываемом примере компании были применены все описанные подходы, методики и инновации в области обучения (см. табл. 1). Суммарные общие инвестиции в проект в течение 1 года составили не более 3,5 млн. руб.

По итогам внедрения и после проведения всех необходимых видов обучения прирост валовой выручки и маржинального дохода составил в среднем 5–7 млн. руб. и 2–3 млн. руб. на каждого продавца, соответственно.

Заключение

Таким образом, очевидно, что формирование системы повышения квалификации работников в сфере реализации медицинского оборудования зависит от нескольких факторов:

- 1) Осознания необходимости ее разработки и внедрения руководством.
- 2) Наличия инвестиций требуемого размера¹⁶.
- 3) Возможности выделения нескольких направлений обучения.
- 4) Наличия готовых моделей компетенций или необходимости их разработки.

Основными ограничителями в текущих микроэкономических обстоятельствах из перечисленных выше факторов являются пункты 1 и 2.

Как уже было отмечено, что, несмотря на все существующие ограничения, формирование системы повышения квалификации менеджеров по продажам обеспечит предприятию если не увеличение валовой выручки и прибыли, то, по крайней мере, сохранение последних показателей на требуемом уровне, что является особенно важным в современных условиях высокой конкуренции, как на описываемом рынке товаров, так и на большинстве других.

Используемые источники

1. Как в компаниях используется модель компетенции? [Электронный? ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=12925>, свободный. – Загл. с экрана, дата последнего обращения – 17 сентября 2015;

¹⁶ Следует учитывать, что приведенный расчет инвестиций будет варьироваться в зависимости от размера штата обучаемого персонала, создания системы внутренних тренеров и т.д.

**Алгоритм и методика формирования системы повышения
квалификации менеджеров по продажам**

<i>Этап</i>	<i>Комментарии</i>	
1. Оценка возможности разделения на направления продуктового и непродуктового обучения	Наличие трех из перечисленных пунктов можно применять разделение: 1) Широкий ассортиментный ряд компании – в случае, когда реализуемых товаров несколько тысяч наименований; 2) наличие специфической необходимой для продажи информации о каждом единичном товаре или группе товаров; 3) Незнученность модели компетенций продавца; 4) Необходимость в быстрой разработке и внедрении системы.	
2. Создание системы внутренних тренеров	2) внутренние тренеры будут иметь универсальный характер, т.е. они одновременно будут является таковыми по продуктовому и непродуктовому направлению; 3) В большей части случаев они будут знать персонал компании – это облегчит взаимодействие с группой; 4) Также в большей части случаев внутренние тренеры знают специфику работы отрасли, компании, конкурентов и различных тонкостей и продаж определенного бизнеса.	
3. Формализация направлений обучения	Продуктовое обучение – создание отдела (при необходимости), выделение или подбор соответствующих специалистов по администрированию обучения.	Непродуктовое обучение – создание отдела (при необходимости), выделение или подбор соответствующих специалистов по администрированию обучения.
	<i>Продуктовое</i>	<i>Непродуктовое</i>
4. Предварительная оценка обучающихся	Разработка собственной системы тестирования, затем проведение пилотного тестирования	Использование готовых предложений фирм или стандартных методов (процедура диалогов с руководителем и т.д.)
5. Разработка модели компетенций	Выделение базовых, продвинутых и экспертных категорий знаний. Определение уровня достаточности знаний, после которого обучение перестает быть обязательным.	Выделение навыков и умений первого приоритета, второго приоритета
6. Подготовка материалов для обучения	Разработка необходимых презентаций для тренингов, методических материалов, пособий и т.д. Обучение можно также организовать в форме вебинаров, при наличии возможности, ресурсов или внутренних разработчиков – создание мобильного дистанционного обучения (m-learning)	
7. Массовый запуск систем обучения	Лучше запускать одновременно – меньше расходов на организацию тренингов.	
8. Внедрение механизмов контроля качества обучения, его эффективности и влияния на финансовый результат	Для контроля качества обучения возможно использовать супервизию тренингов, для оценки влияния на финансовый результат - мониторинг корреляций изменений финансовых показателей и показателей по знаниям и навыкам	

2. Санаев А.О. Анализ и исследование модели профессиональных компетенций менеджеров коммерческих организаций // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 26. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.
3. Санаев А.О. Инновационные подходы к обучению менеджеров сбытовых организаций // Ученые записки Российской Академии предпринимательства, «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». – 2015. – Вып. 43.
4. Тусжанов М.М. Как увеличить отдачу от тренинга по продажам // Управление развитием персонала. Выпуск 02 (10). – М.: ИД Гребенников, 2007.
5. Шапиро С.А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации. Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Вып. XXVIII. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011.
6. Шапиро С.А. Методика оценки деятельности и профессиональных компетенций работников управленческого труда // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 26. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.

Сейтумеров А. С.

*Академия социального образования (г. Казань),
кафедра «Гражданское право и процесс»
e-mail: S30102012@gmail.com*

Эволюция концепций свободы перемещения финансов и капиталов в конституционном праве России

В статье проанализированы основные концепции конституционного регулирования свободного перемещения финансов и капиталов и исследована проблема его институционализации в российском праве.

Ключевые слова: *свобода перемещения финансов; свобода перемещения капиталов; принцип единства экономического пространства; история отечественного конституционного права; право на перемещение капиталов.*

Seytumerov A. S.

*Academy of social education (Kazan),
Department of civil law and process*

The concepts evolution of capital and finance freedom movement in the Russian constitutional law

In this article, the author investigated the concept of constitutional regulation of the free movement of capital and finance and reviewed the problem of its institutionalization in the Russian law.

Keywords: *freedom of movement of finance; freedom of movement of capital; the principle of a single economic space; history of domestic constitutional law; the right of movement of capital.*

Длительная эволюция принципа свободного перемещения финансов и капиталов в российском праве предопределила неоднозначность его восприятия среди учёных. Многообразие подходов к данной категории объясняется смысловой нагрузкой свободы передвижения капиталов и особенностям её правового закрепления в отечественном законодательстве. Тем более, что превалирующей точкой зрения выступает полное отрицание этого принципа в юридическом пространстве страны до принятия Конституции Российской Федерации: в дореволюционную эпоху по причине отсутствия конституционного норма-

тивного материала, а в советскую — в силу невозможности отражения свободы перемещения финансов в конституционных актах¹.

В указанном подходе присутствуют ряд убедительных обоснований. Если рассматривать свободное перемещение капиталов в ракурсе конституционного принципа, то вполне логичным представляется его главный признак — оформление в рамках конституционного законодательства². При этом напрямую сторонники такого понимания свободы перемещения финансов не указывают, что именно подразумевается под данным конституционным актом. Лишь косвенно можно предположить, что таковым выступает конституция в своём формально-консолидированном виде, т.е. как единый основной закон, содержащий нормы о государственном строе и характере отношений между верховной властью и населением³. Соответственно, отсутствие конституции на дореволюционном этапе развития отечественного права рассматривается учёными в качестве существенного барьера к воплощению принципа свободы перемещения капиталов⁴. Напротив, наличие конституционного законодательства в советскую эпоху препятствовало институционализации принципа свободного перемещения финансов по причине его формальной незакреплённости со стороны верховной власти.

Вместе с тем согласиться с таким мнением сложно по нескольким ключевым причинам, которые в совокупности оспаривают тезис об обязательности консолидированной конституции в регламентации свободы перемещения капиталов.

Прежде всего, современное конституционное право в аспекте понятия и видов конституций, сложившихся в различных странах, допускает существование государственного строя в условиях отсутствия единого конституционного документа. Например, в таких странах, как Великобритания, Канада, Израиль, Ватикан, Саудовская Аравия, Оман, функции конституции выполняет совокупность нор-

¹ См.: Селемен С.В. Содержание принципа свободного перемещения финансовых средств на территории РФ // Наука и Мир. — 2014. — Т. 2. — № 5 (9). — С. 123.

² Мазо М.А. Конституционный принцип свободного перемещения финансовых средств в Российской Федерации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Казань, 2009. — С. 29.

³ См.: Хабибулина Г.Р., Мазо М.А. Принцип свободного перемещения финансовых средств как основа конституционного строя Российской Федерации // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2008. — Т. 150. — № 5. — С. 79.

⁴ См.: Мазо М.А. Особенности правового содержания принципа свободного перемещения финансовых средств в Российской Федерации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. — 2008. — № 1. — С. 60.

мативных актов, регламентирующих основные вопросы государственного устройства. При этом говорить об отсутствии свободы перемещения финансов и капиталов в данных государствах не приходится на фоне того обстоятельства, что ключевые конституционные документы, образующие в обобщенном виде сводную «конституцию», напрямую не содержат принципа свободы перемещения капиталов. Рассмотрим это на примере.

В частности, Канадская хартия прав и свобод, которая является первой частью Конституционного Акта Канады 1982 г., перечисляет основные возможности граждан Канады, среди которых нет упоминания на свободу перемещения финансовых средств по территории государства. При этом в Канадской хартии прав и свобод указано, что она регламентирует лишь отношения, связанные с политической властью, а не с частными вопросами, возникающими только между гражданами⁵. Тем самым аспект, направленный на обеспечение свободного перемещения капиталов, выведен из публично-правового поля в плоскость банковского законодательства, которое в Канаде в большей степени направлено на установление общих принципов деятельности банковских организаций с разветвлённой системой нормативных документов, принимаемых центральным банком страны и непосредственно самими банковскими учреждениями. И среди таких принципов как раз обозначена свобода перемещения финансов как основа банковской деятельности не только внутри государства, но и за его пределами с участием международных финансовых институтов⁶.

Примерно такую же модель регламентации свободы перемещения капиталов можно наблюдать на примере Российской Империи, где так же имелись разрозненные правовые акты, направленные на установление государственного строя и регулирование деятельности отдельных государственных институтов. Учитывая, что в монархиях в плоскости публичного права такие вопросы, как передвижение частного капитала, не значились, следует предположить, что тем самым российское государство дореволюционного периода предоставило механизм регламентации свободы перемещения капиталов банковскому сектору и иным институтам национальной финансовой системы, включая отдельные государственные ведомства.

⁵ Канадская хартия прав и свобод 1982 г. // [Электронный ресурс] Опубликована на официальном сайте Министерства юстиции Канады. URL: <http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/Const/index.html> (дата обращения 20.10.2015).

⁶ Цит. по: Трофимов К. Т. Банки Канады и России: уроки возможны? // Ленинградский юридический журнал. – 2010. – № 4. – С. 141.

Исторический анализ подтверждает тезис, что в отсутствии единого конституционного акта и правового закрепления принципа свободы перемещения капиталов его частичное воплощение наблюдалось через создание в вертикальном порядке первых банковских организаций с постепенным предоставлением им полномочий по регулированию финансовой мобильности в стране. Соответственно, следует констатировать, что свобода перемещения финансов и капиталов как в исторической ретроспективе, так и на современном этапе конституционного строительства далеко не всегда может сопровождаться её непосредственным закреплением в конституции.

С другой стороны, необходимо отметить, что смысл рассматриваемой свободы на разных исторических этапах и в отдельных государствах может значительно не совпадать. И в России, и в ряде зарубежных стран эволюция свободного перемещения капиталов начиналась с весьма специфического понимания самих отношений, в которых реализовался данный принцип. Эти отношения имели узкий субъектный состав в силу неразвитости банковской сети и финансовой неспособности основной массы населения. Также в них наблюдался весьма ограниченный набор объектов (деньги, отдельные долговые ценные бумаги, кредитные средства) и незначительный перечень средств, при помощи которых происходило передвижение экономических благ внутри страны. В силу такой особенности вполне закономерен специфический порядок регламентации свободы перемещения финансов, который производился либо при помощи единовластных правовых установлений со стороны верховной власти (и в Английском Королевстве, и в Российской Империи на протяжении XVIII–XIX вв.), либо непосредственно самим банковским сообществом как единственным центром по использованию инструментов перемещения капиталов (вторая половина XIX в. — начало XX в.). Опыт регламентации через почтовую службу ярко продемонстрировал частный характер данных отношений и нежелание государства легализовать этот инструмент перемещения денег в пользу банковского сообщества.

На данном основании необходимо отметить явные общие тенденции в начальной стадии развития правового регулирования отношений, в которых определённым образом находила выражение свобода перемещения капиталов — зависимость от государственной политики, вертикальный порядок её поддержания, ограниченный состав правоотношений и их частный характер. Следовательно, зависимость такой свободы от непосредственного конституционного признания напрямую не прослеживается.

Вместе с тем возникает вопрос о правомерности использования категории «принцип» применительно к свободному перемещению финансов и капиталов. Ряд исследователей полагают, что любой правовой принцип, в том числе принцип свободы перемещения финансовых средств, предполагает автоматическое его распространение на максимальное количество участников и, прежде всего, на граждан⁷. Принцип рассматривается как фундамент регламентации определённой группы отношений, нарушение которого недопустимо ни со стороны власти как источника правовых регуляторов, ни со стороны самих субъектов правоотношений⁸. Его реализация не может иметь сегментарный характер, тем более в конституционно-правовом ключе⁹. Исходя из этого, присутствие в правовой системе дореволюционной России, а затем и в СССР отдельных признаков регламентации перемещения капиталов не может вкладываться в общеизвестную категорию «свобода» в её субъективном смысле.

Согласиться с таким предположением также не представляется возможным, поскольку характер регулирования финансовой мобильности в XVIII–XIX вв. соответствовал фактическому порядку отношений в данной сфере. Сословное построение российского общества на тот период сдерживало рост капитала у основной части населения, учитывая факт длительного существования крепостного права и признаки крепостничества после его отмены в 1861 г.¹⁰. Соответственно, предоставление свободы перемещения финансов всем гражданам не имело под собой прагматических оснований, что доказывается обстоятельствами образования дворянских и купеческих банков и слабым развитием почтовых переводов денежных средств на муниципальном

⁷ См.: Ефремов А.А. Реализация конституционного принципа свободного перемещения финансовых средств (на анализе рынка корпоративных эмиссионных ценных бумаг). Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Воронеж, 2004. – С. 35.

⁸ См.: Ларионова М.А. Некоторые проблемы определения понятия «принцип права» в контексте международного и национального права // Актуальные теоретические и практические вопросы развития юридической науки: общегосударственный и региональный аспекты. – 2014. – № 1. – С. 74–82.

⁹ Гарипов Р.Ф. Субъективные особенности политической ответственности // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2014. – № 4. – С. 279; Гарипов Р.Ф. Ограничение политической ответственности по субъектному признаку // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2015. – № 1-1 (51). – С. 34.

¹⁰ См.: Дунаева Н.В. «Свободные сельские обыватели» Российской Империи и отмена крепостного права // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2007. – № 5 (274). – С. 160.

уровне, который был доступен населению, но не пользовался особой популярностью.

Не менее значительным барьером в развитии правового признания свободы перемещения капиталов служило и своеобразие купечества как основной единицы возможного использования финансовой мобильности в малом и среднем бизнесе страны на дореволюционном этапе¹¹. Отсутствие интереса у основной группы предпринимателей в облегчённых (банковских) формах перемещения капиталов и доверие только обороту наличных денежных средств породило избирательный подход в обеспечении свободы передвижения финансов только у определённых сословий, внутри которых также не наблюдалось единодушия в использовании банковской системы¹².

Поэтому очевидным представляется тенденция, которая наблюдалась сначала в Европе, а затем и в Российской Империи относительно заинтересованности ускорения финансовых процессов лишь у крупных плательщиков, а именно – у самого государства и смежных с ним институтов.

Как известно, институты права в социологическом ключе образуются при устойчивости отношений, на регламентацию которых направлена соответствующая группа правовых норм¹³. Если данные отношения стабильны лишь в определённом сегменте (субъект – объект), развивается адекватный механизм их правового регулирования, при котором круг субъектов и объектов ограничивается на фоне признания за ними определённых свобод. Это явственно демонстрирует сословный уклад законодательства Российской Империи.

Трудно говорить об отсутствии свободы перемещения финансов в советское время на том лишь основании, что предпринимательское право по существу отсутствовало¹⁴. Как и условиях дореволюционной эпохи, на всём протяжении истории СССР в конституциях ни разу не был упомянут принцип единства экономического простран-

¹¹ Соколова Е.С. Институт сословных прав в официальной политической доктрине и законодательстве России середины XVII – первой половины XIX века (дворянство, духовенство, купечество). Монография / Е. С. Соколова. Екатеринбург: Уральская гос. юридическая акад., 2011. – С. 58.

¹² Банникова Е.В. Торговля и купечество в феодальной России. – Оренбург: Оренбургский государственный педагогический университет, 2002. – С. 62.

¹³ См.: Беседина В.А. Социально-правовые институты современного российского общества: особенности формирования и развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук. – Санкт-Петербург, 2005. – С. 19.

¹⁴ См.: Ибатуллина Э.А. Правовая категория «предпринимательская деятельность» в истории учений о праве и государстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Краснодар, 2008. – С. 87.

ства, а равно отсутствовало конституционное закрепление прав граждан и организаций на беспрепятственное перемещение капиталов. Вместе с тем советское законодательство (гражданское и финансовое) содержало довольно объёмный нормативный материал по вопросам передвижения финансовых средств в стране, который, в общем виде, был заимствован из европейской правовой системы, но с рядом ограничений и запретов в силу проводимой государственной политики. Поэтому многие исследователи финансового права справедливо констатируют, что на этап развития денежного оборота в СССР приходится массовое распространение самих инструментов перемещения капитала среди рядового населения¹⁵.

Если руководствоваться институциональной природой отношений, в которых реализуется до известной степени свобода обращения капиталов, можно заключить, что законодательное признание разнообразных возможностей перемещения финансовых средств произошло именно в советском праве. При этом конституционного оформления свободы в данной сфере не имелось на фоне присутствия в правовой системе СССР единой конституции. Однако, например, в ст. 16 Конституции СССР 1977 г. постулировалась идея единой экономики страны, под которой понимался консолидированный народнохозяйственный комплекс, включающий в себя «все звенья общественного производства, распределения и обмена на территории страны»¹⁶.

Исходя из такой нормативной формулировки в отечественной правовой науке сложилось целое направление, отождествляющее принцип единства экономического пространства со свободой перемещения финансов и капиталов¹⁷. Сторонники данного подхода полагают, что предпосылкой к развитию различных экономических свобод неизбежно является обеспечение общих стандартов в области экономической деятельности¹⁸. В силу этого неизбежна национальная интеграция финансов, а значит, и укрепление возможности оперативного пере-

¹⁵ История финансового права России. Сборник статей / под ред. А.А. Ялбулганова. – М.: Гютика, 2005. – С. 69.

¹⁶ Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик (принята ВС СССР 07.10.1977) // Ведомости ВС СССР. – 1977. – № 41. ст. 617. (утратила силу).

¹⁷ См.: Ярышев С.Н. Международно-правовые вопросы формирования и функционирования единого экономического пространства. Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. – Москва, 2012. – С. 81.

¹⁸ См.: Енбахтов А.П. Превращение экономики в единый народнохозяйственный комплекс и некоторые проблемы совершенствования хозяйственного механизма. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ленинград, 1984. – С. 93.

мещения капиталов внутри страны. Соответственно, без должного правового оформления ключевых механизмов обеспечения внутригосударственной экономики на конституционном уровне немислима сама идея либерализации субъективных прав граждан и организаций¹⁹.

В данной концепции присутствует рациональное обоснование причинно-следственных связей между публично-правовой категорией «единое экономическое пространство» и частно-правовым институтом свободы перемещения финансов и капиталов. Однако смешивать их в одно понятие, на наш взгляд, представляется спорным методом, поскольку в первом случае речь идёт о принципе, который ориентирован, прежде всего, на государственную власть, а во втором случае говорится о субъективной свободе. В частности, нельзя утверждать, что у каждого гражданина или хозяйствующего субъекта есть конституционное право на единое экономическое пространство. В равной степени невозможен тезис о существовании у государства свободы в перемещении капиталов в её современном конституционно-правовом смысле. У Российской Федерации имеется обязанность в обеспечении данной свободы относительно граждан и организаций, но с учётом поддержания единства своей экономики в территориальном плане.

В пользу высказанного мнения говорит и тот факт, что основной массив правовых норм, регулирующих порядок реализации свободы перемещения капиталов, вкладывается в предмет таких отраслей, как гражданское, предпринимательское, банковское право. Напротив, условия обеспечения единства экономического пространства в большей степени сформулированы в рамках финансового права, в котором значительно различаются и методы правового регулирования, и принципы, и характер самих правоотношений.

Ещё одним аргументом в пользу неравнозначности субъективной свободы и объективного принципа единства экономического пространства служит интерес как аксиологическая правовая категория, а именно — его присутствие в развитие того или иного направления в конституционном русле. Так, несмотря на отсутствие института частной собственности и права на осуществление предпринимательской деятельности, в советском конституционном праве всегда постулировалась идея единства народного хозяйства. Этого было достаточно для вертикального порядка регламентации экономических основ конституционного строя,

¹⁹ См.: Мухтасарова Т.Р. Теоретико-правовые аспекты развития процессов либерализации прав частной собственности: от этатистской экономики к цивилизованному рынку // Образование и право. — 2014. — № 3—4 (54—55). — С. 132.

т.е. публичный интерес предопределил юридическое закрепление объективного принципа хозяйствования в стране. Напротив, переход к новой экономической модели и идее развития прав человека по демократическому типу вынудил государство закрепить ряд субъективных свобод непосредственно в Конституции Российской Федерации, среди которых оказалась и международно-признанная свобода перемещения финансов и капиталов. Соответственно, с реализацией частных интересов граждан и бизнеса в отечественном конституционном праве получил признание качественно новый принцип, достаточный для общества, переходящего к рыночной экономике.

Используемые источники

1. Банникова Е.В. Торговля и купечество в феодальной России. — Оренбург: Оренбургский государственный педагогический университет, 2002. — 232 с.
2. Беседина В.А. Социально-правовые институты современного российского общества: особенности формирования и развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук. — Санкт-Петербург, 2005. — 40 с.
3. Гарипов Р.Ф. Ограничение политической ответственности по субъектному признаку // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2015. — № 1-1 (51). — С. 33–36.
4. Гарипов Р.Ф. Субъективные особенности политической ответственности // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. — 2014. — № 4. — С. 279–283.
5. Дунаева Н.В. «Свободные сельские обыватели» Российской Империи и отмена крепостного права // Известия высших учебных заведений. Правоведение. — 2007. — № 5 (274). — С. 153–170.
6. Енбахтов А.П. Превращение экономики в единый народохозяйственный комплекс и некоторые проблемы совершенствования хозяйственного механизма. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Ленинград, 1984. — 132 с.
7. Ефремов А.А. Реализация конституционного принципа свободного перемещения финансовых средств (на анализе рынка корпоративных эмиссионных ценных бумаг). Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Воронеж, 2004. — 345 с.
8. Ибатуллина Э.А. Правовая категория «предпринимательская деятельность» в истории учений о праве и государстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Краснодар, 2008. — 172 с.

9. История финансового права России. Сборник статей / Под ред. А.А. Ялбулганова. – М.: Готика, 2005. – 151 с.
10. Ларионова М.А. Некоторые проблемы определения понятия «принцип права» в контексте международного и национального права // Актуальные теоретические и практические вопросы развития юридической науки: общегосударственный и региональный аспекты. – 2014. – № 1. – С. 74–82.
11. Мазо М.А. Конституционный принцип свободного перемещения финансовых средств в Российской Федерации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Казань, 2009. – 224 с.
12. Мазо М.А. Особенности правового содержания принципа свободного перемещения финансовых средств в Российской Федерации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2008. – № 1. – С. 60–61.
13. Мухтасарова Т.Р. Теоретико-правовые аспекты развития процессов либерализации прав частной собственности: от этатистской экономики к цивилизованному рынку // Образование и право. – 2014. № 3–4 (54–55).
14. Селемен С.В. Содержание принципа свободного перемещения финансовых средств на территории РФ // Наука и Мир. – 2014. – Т. 2. – № 5 (9). – С. 123–125.
15. Соколова Е.С. Институт сословных прав в официальной политической доктрине и законодательстве России середины XVII – первой половины XIX века (дворянство, духовенство, купечество). Монография / Е. С. Соколова. – Екатеринбург: Уральская гос. юридическая акад., 2011. – 343 с.
16. Трофимов К.Т. Банки Канады и России: уроки возможны? // Ленинградский юридический журнал. – 2010. – № 4. – С. 139–157.
17. Хабибуллина Г.Р., Мазо М.А. Принцип свободного перемещения финансовых средств как основа конституционного строя Российской Федерации // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – Т. 150. – № 5. – С. 79–85.
18. Ярышев С.Н. Международно-правовые вопросы формирования и функционирования единого экономического пространства. Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. Москва, 2012. – 413 с.

Соловцова М. С.

*ФГБОУ ВПО «Академия гражданской защиты МЧС России»,
кафедра «Экономика, финансы и менеджмент», ст. преподаватель
e-mail: msolovtsova@bk.ru*

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru*

Использование внебюджетных образовательных программ с целью повышения стимулирования труда преподавателей высших учебных заведений

В статье рассматривается необходимость использования внебюджетных образовательных программ с целью повышения стимулирования и оплаты труда работников высших учебных заведений. Анализируются данные отраслевой статистики. Авторами предложен ряд мероприятий по организации внебюджетного финансирования образовательного процесса и совершенствованию системы стимулирования труда научно-педагогических работников.

Ключевые слова: *внебюджетное финансирование, образовательные процессы, высшие учебные заведения, стимулирование и оплата труда преподавателей.*

Solovtsova M. S.

*VPO «Academy of civil protection of EMERCOM of Russia»,
Department of Economics, finance and management FGBOU, senior lecturer*

Shapiro S. A.

*PhD (Economics), associate Professor,
Russian academy of entrepreneurship*

The use of extra-budgetary education programmes for the purpose of increase of motivation of teachers of higher educational institutions

The article discusses the necessity of using extra-budgetary education programmes for the purpose of improving the incentives and remuneration of employees of higher educational institutions. Analyzed industry statistics. The authors propose a number of

measures for the organization of extra-budgetary funding of the educational process and improvement of system of motivation of scientific and pedagogical workers.

Keywords: *off-budget financing, educational process, higher educational institutions, promotion and remuneration of teachers.*

В настоящее время в Российской Федерации образование рассматривается как общественное благо, с помощью которого обеспечиваются высокие темпы развития. Образование предоставляет человеку возможность доступа к большому числу в виде норм и ценностей современного общества.

Хорошо известно о том, что система стимулирования труда работников высшей школы в своей основе сохранила механизм, существовавший в советское время, что в свою очередь, означает включение общественных механизмов мобилизации ресурсов для труда и активного воздействия форм нематериального стимулирования.

В связи с этим, отношения, возникшие между государством и большинством высших учебных заведений можно считать элементами государственного патернализма. Однако при переходе России к рыночным отношениям определенные изменения произошли и в сфере образования.

В новых рыночных условиях государственно-патерналистская модель стимулирования труда наряду с преобладанием нематериальных стимулов, не смогла в полной мере функционировать также как ранее, так как мотивация работников высших учебных заведений стала все более основываться на свободе экономического выбора.

В значительной мере государство стало ощущать недостаток в бюджетных средствах для выполнения социальных обязательств перед работниками вузов, в связи с чем, потребовалось создание новой системы материального стимулирования.

В результате без системы материального стимулирования работников вузов, соответствующей сложившимся рыночным отношениям, государство было вынуждено отказаться от роли единственного субъекта финансирования системы образования.

Однако существующая система действующих жестких механизмов бюджетных ограничений, с помощью которых государство пытается контролировать рыночную экономику, нарушение сроков платежей, уход от налогообложения не позволили бизнес-структурам, являющимся учредителями ряда негосударственных высших учебных заведений, сформировать грамотную систему стимулирования труда работников в системе образования, которая была бы направлена на целевую подготовку высококвалифицированных кадров.

Таким образом произошло разрушение государственно-патерналистского социального контракта, без определения со стороны государства параметров нового ¹.

Государство начало сокращать бюджетные расходы на образование, в связи с чем, было выбрано новое направление, направленное на увеличение доли частных инвестиций в данной сфере.

В результате проведенных мероприятий, студенты высших учебных заведений, осуществляя оплату обучения, таким образом, принимают на себя основную долю расходов по стимулированию труда работников вузов. Произошла коммерциализация деятельности образовательных учреждений, которые все больше стали ориентироваться на конъюнктуру рынка образовательных услуг.

В данных условиях мотивация труда работников высших учебных заведений становится сильно зависящей от спроса на определенные специальности, и, как следствие, снижается эффективность и качество труда преподавательского состава мало востребованных направлений, что влечет за собой и падение качества образования в целом.

Одним из вариантов решения данной проблемы является организация внебюджетного финансирования высших учебных заведений, реализуемая путем заключения контрактов с различными ведомствами, выделяющими финансовые средства для образовательной деятельности своих сотрудников.

Так, например, одним из направлений адаптации увольняющихся в запас военнослужащих и работников правоохранительных органов является профессиональная подготовка, целью которой является получение новой специальности с выдачей диплома государственного образца. Заключение контракта с подразделениями Министерства обороны РФ или Федеральной службы безопасности, а также Министерства внутренних дел Российской Федерации на обучение данной категории военнослужащих по программе профессиональной подготовки в объеме 540 часов, является одним из вариантов решения проблемы финансирования. На одного военнослужащего выделяется сумма не менее 50 000 рублей, поступающая безналичным образом на счет образовательного учреждения. Поскольку профессиональную переподготовку в высших учебных заведениях, осуществляют штатные научно-педагогические работники, то во-первых, они могут непосредственно получать доплату за проведение занятий, а кроме того ру-

¹ Скрипак Е.И. Институциональная организация производства образовательных услуг: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Кемерово: КемГУ, 2003. — С. 19.

ководство высших учебных заведений может направлять часть полученных средств на оплату труда преподавательского состава.

Таким же образом заключаются контракты на профессиональную подготовку руководящих работников сферы социальной защиты населения при Департаменте социальной защиты населения г. Москвы. Здесь сумма на подготовку одного работника составляет на курсах повышения квалификации в объеме 72 часов — 15 000 рублей, при осуществлении профессиональной переподготовки в объеме 540 часов — 30 000 рублей.

Есть и другие ведомства, нуждающиеся в подобных контрактах. Однако здесь есть важное обстоятельство — ни одно серьезное ведомственное учреждение не будет заключать контракт с высшим учебным заведением, созданным недавно, не имеющим имиджа, или малоизвестным в профессиональной среде. Поэтому такие контракты заключаются либо с государственными образовательными учреждениями высшего образования, как правило, созданными в советское время, либо с теми высшими учебными заведениями, где преподают известные специалисты, как теоретики, так и практики. А для обеспечения такого высококвалифицированного профессионального контингента, необходим высокий уровень мотивации и стимулирования труда профессорско-преподавательского состава.

Важность совершенствования механизмов мотивации труда работников обусловлена обостряющимся разделением личных и организационных целей, которые преследуют работники.

Углубленное разделение труда в высших учебных заведениях привело к тому, что каждое структурное подразделение (факультет, кафедра) хочет повысить собственную значимость, что в целом негативно отражается на общей эффективности образовательного учреждения. То же можно отнести и к отдельным работникам, то есть теряется ответственность за общий результат труда, возможный, тогда, когда интересы индивидов не ограничиваются рамками должностных обязанностей. Важно отметить тот факт, что коллективный результат имеет гораздо большее значение для достижения высоких результатов, нежели деятельность отдельных работников.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что совершенствование системы мотивации труда работников вузов должно строиться на системном подходе к процессу труда, в котором каждый отдельный работник несет ответственность за весь процесс в целом. Процесс труда в данном случае должен быть построен так, чтобы последовательность действий нескольких работников была сформирована опреде-

ленным образом, чтобы в итоге был достигнут качественный уровень получения образования, востребованный заказчиком. Мотивация труда работников вузов должна учитывать, помимо достижения количественных результатов и повышение их квалификации.

Следовательно, для изменения условий стиля управления в современных высших учебных заведениях необходимо в корне изменить взгляды работников, разрушить сложившиеся стереотипы поведения, что особенно сложно сделать у профессорско-преподавательского состава пожилого возраста, подчеркнуть значимость коллективной работы в целом.

Изменение механизмов управления трудом в вузе должно быть связано с преобразованием внутреннего состояния работника, который должен понимать, что придется выступать как инициатором, так и исполнителем организационных изменений.

Организационные изменения в сфере труда в высших учебных заведениях возможны только при изменении структуры взаимодействия людей, влияющей на их взаимоотношения, преобразующей их восприятие, цели, правила и нормы деятельности.

В связи с этим предложим основные направления совершенствования организационной структуры в вузах, которые связаны с изменением содержания труда преподавателей:

1. Горизонтальная и вертикальная специализация в выполнении профессиональных заданий — разработки программ и преподавания дисциплин.

2. Укрупнение комплекса профессиональных заданий (разработать не только программу дисциплины, но и учебно-методический комплекс, включающий в себя лекционный материал, рабочую тетрадь с практическими заданиями, материалы итоговой аттестации), чтобы руководство видело качественный уровень подготовки, который будет предложен студентам и слушателям.

3. Преобразование функциональных обязанностей работников.

Выполнение профессиональных заданий может осуществляться в двух направлениях: горизонтально и вертикально.

Горизонтальная спецификация показывает взаимосвязь знаний, которые выполняют сотрудники (подготовка лекций, выполнение научной и исследовательской работы) и использования компьютерной техники (использование компьютерных баз данных для пополнения знаний). Такая взаимосвязь схожих процессов при ограниченном контингенте квалифицированных и обученных работников означает компьютеризацию не только отдельных задач, но и объединение их в один процесс, а также их автоматическое обновление.

Таким образом, горизонтальная специализация значительно сокращает затраты времени на выполнение определенных смежных операций и как следствие, расширяет навыки работы с программным обеспечением, используемым в высшем учебном заведении.

Вертикальная специализация включает в себя усиление контроля над одними и теми же аспектами труда со стороны административного персонала вуза. Вертикальная специализация в сфере образования означает взгляд на поставленную задачу с нового ракурса, который определит наилучший способ выполнения рабочего задания. В данной специализации работники должны расширять полномочия в сфере организации, а также контроля над ними.

Таким образом, вертикальная специализация — это совершенствование нематериального стимулирования в процессе развития трудовой мотивации в высшем учебном заведении через делегирование полномочий, что облегчит значительную долю выполняемых работниками операций.

Отметим, что чем глубже процесс специализации в выполнении заданий, тем сложнее коммуникации между сотрудниками. Следовательно, по мере выполнения узкоспециализированного задания важно увеличение его объема с целью повышения управленческих коммуникаций сотрудников.

Таким образом, изменение системы стимулирования труда работников высших учебных заведений с учетом рыночных отношений должно усилить мотивацию к добросовестному труду. Изменение системы мотивации возможно в случае повышения потребности в причастности у работников высших учебных заведений и обеспечения роли непосредственного участника трудового процесса, принимающего участие в принятии стратегических решений. Этого можно добиться путем участия сотрудников в программах распределения прибыли. Особенно это важно для сотрудников, реализующих образовательные программы, т.е. научно-педагогических работников, в том числе молодых специалистов, Для того чтобы усилить объем материального стимулирования специалистов в высших учебных заведениях необходимо привлечение российского бизнеса. К основным составляющим этого процесса можно отнести два направления:

1. Прямая спонсорская помощь всевозможных научных проектов и исследований.

2. Создание финансовых фондов, направленных на поддержание образовательной и научной деятельности молодых специалистов.

Целью создания таких фондов является материальное стимулирование молодых специалистов, также фонды должны создаваться отдельно при каждом вузе, что усилит целевую направленность расходования денежных средств и отдачу для организаций от их финансирования.

С точки зрения организации фондов, материальное стимулирование работников высших учебных заведений, заключается в повышении уровня заработной платы тех специалистов, чья научная и исследовательская деятельность необходима фирмам на сегодняшний день и, как следствие, для более эффективного процесса мотивации, денежные средства фонда должны предоставляться не только безвозмездно, но и в порядке беспроцентного кредитования или ссуды, на сроки не больше шести месяцев.

В этой связи важно отметить, что есть мнения, отстаивающие идею об опасности негативного влияния государства в лице различных органов государственного управления, имеющих отношение к сфере образования, к выходу образовательных учреждений сферы высшего образования на рынок при их прямом взаимодействии с бизнесом².

Мы полагаем, что Министерству Образования и Науки Российской Федерации необходимо перестать направлять прямолинейные однозначные решения вузам и нужно перейти к их квалифицированному и объективному переориентированию к условиям работы на современном рынке образовательных услуг с учетом востребованного спроса со стороны бизнеса, что даст возможность усилить внебюджетное финансирование их деятельности.

Ниже приведем список направлений, на которые денежные средства фонда могут предоставляться безвозмездно:

1. Частичная оплата по выпуску в печать научных статей, и монографий специалистов.
2. Командировки молодых специалистов, связанные с внедрением их научных разработок в деятельность конкретных предприятий.
3. Премии студентам и молодым специалистам за призовые места в олимпиадах, конкурсах и т.д.

Эти и другие направления безвозмездного финансирования из фонда должны стать целью стимулирования и повышения научной деятельности молодых специалистов, которая обязательно найдет применение в образовательном процессе.

² Блинов А. Технопарки: сущность, про-блемы формирования // Маркетинг. – № 3. – 1997. – С. 91.

Денежные средства фонда, которые предоставляются в виде беспроцентного кредита, должны стимулировать вузы на направление своей научной деятельности в те сферы, которые наиболее востребованы на сегодняшний день и где немаловажной является роль молодого специалиста.

Целью беспроцентного кредита, предоставляемого фондом, могут являться следующие виды расходов:

1. Приобретение дорогостоящего оборудования для проведения научной и исследовательской работы, оргтехники и других систем, необходимых для активизации совместно деятельности вуза и бизнеса.

2. Командировки, связанные с поиском новых источников финансирования научной деятельности и создания групп, в виде кафедры, лаборатории.

3. Оплата взносов для участия в научных конференциях и т.д.

Относительно спонсорской программы фонда материального стимулирования деятельности научно-педагогических работников, можно предложить такие виды научно-исследовательских работ, которые на данный момент не могут найти применения в практической деятельности из-за своего фундаментального характера или будущей ценности, в связи с прогнозируемыми открытиями.

Посещение семинаров, тренингов, научных конференций можно отнести к основным формам материального стимулирования с помощью направленной адресной помощи фонда.

Такая помощь должна сопровождаться заключением договорных отношений между молодыми специалистами и фирмами на участие первых в процессе внутрифирменного обучения по заказу фирмы. В случае только таких отношений бизнес может быть реально заинтересован в оказании различных видов помощи научно-педагогическим работникам сферы высшего образования.

К основным положениям материального стимулирования труда работников вузов, осуществляемого за счет спонсорской помощи можно отнести следующее:

1. Решение фундаментальных и прикладных задач, связанных с выполнением научно-исследовательских работ.

2. Участие во всевозможных научных работах, включая международные программы, конкурсах инновационного характера, подачи заявок на получение наград и грантов.

3. Публикации в отечественной и зарубежной научной литературе, сборниках конференций, авторских работ.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что в основе взаимодействия бизнеса и высших учебных заведений по вопросам осуществления материального стимулирования работников, должен быть востребованным рост потребности в научной и образовательной деятельности. Это связано с тем, что для поддержания конкурентоспособных позиций фирм на рынке, им необходимы инновационные управленческие, информационные и финансовые технологии.

В свою очередь, в вузах, участвующих в предоставлении научных и образовательных услуг фирмам, происходят изменения в содержании их маркетинговых усилий, и здесь встает вопрос о целесообразности объединения сил и средств в этом направлении.

Это даст возможность создавать новые формы стимулирования труда, путем участия бизнес-структур в образовательном процессе, что усилит мотивацию, в первую очередь молодых специалистов, работающих в вузах.

В то же время, нельзя не учитывать особенности трудовой мотивации работников вузов, работающих в регионах Российской Федерации.

К региональным формам повышения трудовой мотивации работников сферы высшего профессионального образования можно отнести:

1. Совершенствование существующей предпринимательской деятельности в вузе и привлечение к этому процессу его работников.
2. Создание образовательного заказа и подключение к этому процессу предприятий региона.
3. Установление механизмов формирования карьеры преподавателя.

Высшие учебные заведения, ставящие перед собой задачу развития в новых социально-экономических условиях должны постоянно искать новые формы образовательной и научной деятельности, а также выстраивать отношения с региональными органами власти и бизнес-структурами.

Наиболее развитым в теоретическом и практическом плане подходом к решению этой проблемы представляется образование «предпринимательской организации» вуза.

Понятие «предпринимательский вуз», (за границей чаще – университет – «entrepreneurial university») в последнее время прочно вошел в работы специалистов, уделяющих внимание вопросам управления деятельностью вузов в рыночных отношениях, в том числе связанных с мотивацией и стимулированием труда работников.

По этому поводу опубликован ряд работ, в том числе известная книга Б. Кларка «Создание предпринимательских университетов: организационные пути трансформации»³, постоянно проводятся международные конференции, например, октябре 2001 г. в Берлине состоялась конференция DEAN на тему «Предпринимательский университет: задачи факультетов»⁴. Однако, понятие «предпринимательство» применительно к образовательному процессу в отечественных научно-педагогических кругах встречает неоднозначную реакцию. «Предпринимательство» в сфере образования рассматривается как нечто недостойное честного звания работника учебного заведения.

В то же время, как уже было сказано выше, возможности бюджетного финансирования образовательного процесса в XXI веке имели следующие ограничения:

1. В период с 2001 года из-за ограниченной платежеспособности спроса было необходимо обеспечить рост бюджетного финансирования образовательной сферы. Начиная с 2009 года, предполагалось перейти на темпы роста бюджетного финансирования, которые должны были соответствовать темпам роста ВВП и основная часть дополнительных денежных потоков должна была начать поступать в образовательные учреждения из доходов частных лиц и бюджетов предприятий. При этом можно было наблюдать рост расходов федерального бюджета на обеспечение инновационной составляющей образовательного процесса.

2. Возможность развития системы планирования расходов в границах двухсекторного бюджета: первый сектор обеспечивает нормативы бюджетного финансирования при расчете на одного студента, а второй сектор занимается формированием бюджета для развития высших учебных заведений, которые играют ключевую роль в развитии всей системы образования в целом. Вложения государства в высшие учебные заведения будут происходить в виде софинансирования отдельных проектов, отобранных на конкурсной основе.

3. В рамках реформы субсидиарной ответственности бюджетов начиная с 2002 до 2010 года, был принят ряд решений – перейти на прозрачную систему целевых субвенций, при которой регион, увеличивающий долю собственных средств на образовательную деятель-

³ B. R. Clark. Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation. Issues in Higher Education. – Paris: IAU Press, Pergamon, Elsevier Science 1998.

⁴ Грудзинский А.О. Университет как предпринимательская организация. <https://docviewer.yandex.ru>.

ность и повышающих их эффективность, получал бы в течение следующего года увеличенный доход.

Финансирование системы образования из доходов российских семей и индивидов, в последнее время, столкнулось с некоторыми проблемами, которые обусловлены низкими доходами населения. По данным социологических исследований в области образования, только лишь 25–30% семей могут принимать в полной мере участие в финансировании образовательного процесса своих детей.

Доля семей, которые имеют возможность финансировать образование своих детей, растет по мере того, как их дети подходят к завершению процесса общего образования, и достигает наибольшего пика к 10–11 классам средней общеобразовательной школы.

По данным исследований, средства, которые направляются семьями на образовательный процесс, составляют около 1,5% ВВП. Большая часть этих средств используется нелегально, обеспечивая дефицитные направления образования, которое формально считается бесплатным, а также вынужденное финансирование государственных образовательных учреждений.

В связи с ростом доходов, возможен рост доли семей, способных инвестировать финансовые вложения в образование до 45%. При всем этом основная масса семей сможет вкладывать в образование своих детей лишь малую долю совокупного дохода.

Предполагается, что внедрение механизмов, стимулирующих бюджетное финансирование образовательных процессов и введение налоговых льгот, в среднесрочной перспективе, приведут к увеличению доли средств семей, поступающих на оплату обучения в высших учебных заведениях.

Средства, получаемые от предприятий, для финансирования образовательного процесса в высшем учебном заведении можно условно разделить на два направления. Первое направление будет включать в себя финансирование программ, в которых заинтересованы непосредственно предприятия (например, программы дополнительного профессионального образования в вузах), а второе направление будет носить характер спонсорской помощи.

При оживлении реального сектора экономики должен возрасти спрос предприятий на образовательные услуги. Повышение спроса на образование возможно в несколько раз при относительно равномерных темпах экономического роста по отраслям. Также возможно получение дополнительного эффекта по средствам внедрения налоговых льгот на образование, предусмотренных в границах налоговой реформы.

Дополнительные финансовые средства образовательные учреждения могут получать от деятельности, не относящейся напрямую к образовательному процессу (сдача в аренду учебных помещений, оказание консалтинговых услуг специалистами вуза, реализация продукции, произведенной в вузе, например, продажа изданных внутренних учебных пособий, монографий и т.п.).

Необходимо учитывать демографические изменения при обеспечении финансирования, так как в 2007–2010 гг. наблюдался рост выпуска учащихся из общеобразовательных школ, а в период 2010–2012 гг. произошло резкое снижение числа обучающихся в средних школах, что в свою очередь сказалось на количестве поступающих в высшие учебные заведения (с 20 млн. в 2010 году до 16 млн. в 2012 году).

В настоящее время можно наблюдать спад инвестиций в «человеческий капитал», так как предприятия все больше стали ориентироваться на быстрый результат, а такой спад существенно сказался на количестве и качестве предоставляемых вузами образовательных услуг.

Мы считаем, что предприятиям, которые оплачивают получение знаний своими работниками по программам высшего образования, предоставляемым аккредитованными высшими учебными заведениями, должны быть предоставлены налоговые льготы.

Таким образом, для повышения уровня стимулирования и оплаты труда профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений, необходимо:

1) в большей степени использовать возможности внебюджетного финансирования образовательных программ, реализуемых в высших учебных заведениях;

2) создавать внебюджетные фонды, осуществляющие целевое финансирование;

3) привлекать семейное финансирование образовательных программ;

4) заключать непосредственные контракты с ведомствами, являющимися заказчиками программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки для своих сотрудников в соответствии с действующим законодательством

Используемые источники

1. Блинов А. Технопарки: сущность, проблемы формирования // Маркетинг. — № 3. — 1997.
2. Грудзинский А.О. Университет как предпринимательская организация. <https://docviewer.yandex.ru>.

3. Скрипак Е.И. Институциональная организация производства образовательных услуг: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Кемерово: КемГУ, 2003.
4. B. R. Clark. Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation. *Issues in Higher Education*. Paris: IAU Press, Pergamon, Elsevier Science 1998.
5. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. Вып. 21. – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 23–29.
6. Балабанова А.В., Федорова И.Ю. Эмерджентность как проявление особых свойств системы финансирования образовательных услуг // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Вып. 40. – М.: Российская академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2014. – 200–215.

Фирсов С. В.

*аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: maildeck@gmail.com*

Сущность и понятие неоиндустриализации

Автор рассматривает понятие «неоиндустриализм» как концепции социально-экономического развития общества и средства преодоления процесса деиндустриализации. Неоиндустриализм является подходом альтернативным постиндустриальной теории.

Ключевые слова: *неоиндустриализация, постиндустриализм, реиндустриализация, постфордизм, инновации.*

Firsov S. V.

postraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Essence and concept of a neoindustrialization

Author examines the definition of «neoindustrialism». It is meant to be a new concept of economical development and a mean to overcome the process of deindustrialization. Neoindustrialism is an approach alternative to postindustrial theory.

Keywords: *neoindustrialism, postindustrialism, reindustrialization, postfordism, innovations.*

Само понятие «неоиндустриализация» тесно связано с новыми взглядами на развитие человечества, которые объявляют наступление новой эры экономического развития, где движущей силой являются знания и способности их производить, накапливать и применять. Разные исследователи по-разному называют эту новую ступень социальной и экономической жизни. Встречаются такие названия как «технотронное общество», «информационное общество», «общество третьей волны» и «постиндустриальное общество».

Теория постиндустриализма имеет ярко выраженную приставку «пост», что как бы подчеркивает отказ от «грязной» промышленности в пользу сферы «чистых» и суперприбыльных отраслей услуг и научных изысканий. Хотя это и не совсем верно. Скорее уж стоило говорить об эпохе «супериндустриализма», так как промышленность никуда не исчезла, а лишь глобально передислоцировалась в страны с более выгодными климатическими и региональными условиями. Новая индустрия построена на более наукоемкой основе, но по прежнему

му имеет в своей структуре все базовые промышленные цепочки. Западные ТНК по-прежнему контролируют базис производства сохраняя в своих руках финансы, ключевые патенты и технологии. При этом высокорентабельная сфера услуг выступает в связке с промышленностью и наукой.

В XXI веке подлинными локомотивами инноваций и технологического развития являются сверхкрупные концерны, а не независимые средние и малые предприятия. Важным фактором в их успехе является сопряжение государственных и корпоративных интересов, а так же объединение национальных экономик в рамках международных интеграционных группировок типа БРИКС, ЕС, НАФТА, ОЭСР.

Таблица 1

Концентрация капитала и прибыли под контролем корпораций США (1970–2005 гг.)

Год	Всего, %	Капитал компании						
		Менее 10 млн. долл.	от 10 до 25 млн. долл.	от 25 до 50 млн. долл.	от 50 до 100 млн. долл.	От 100 до 250 млн. долл.	от 250 млн. долл. до 1 млрд. долл.	1 млрд. долл. и выше
Капитал, %								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	100	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
Прибыль, %								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	100	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) [1, с. 20].

Как пишет эксперт консультативного совета Информационно-аналитического центра при Администрации Президента Республики Беларусь В.Ф. Байнев: «на уровне национальной экономики интеграционный эффект реализуется благодаря быстрому усилению роли государства – этого системно интегрирующего экономику и общества института»[1].

Само название «постиндустриализм» по сути является подменой понятий. Например доля материальных факторов в совокупном общественном продукте США составляет почти 56%, Германии – 58%, а Японии – около 60%. Промышленные товары по прежнему являются основным фактором потребления. Особенно это касается технологических цепочек отвечающих за воспроизведение средств производства.

Именно концентрация промышленного капитала формирует глобальные ТНК, которые объединяют под своим началом средние и малые предприятия. В 1970 г. Крупные корпорации обладали 51,9% прибыли, к 2005 их доля прибыли выросла до 86%. Малые же предприятия используются крупными корпорациями как инструмент решения задач на микроуровне, позволяя добиваться гибкости и нивелировать отрицательные бюрократические эффекты. Зачастую малые компании существуют как структурные подразделения венчурных фондов, которые финансируют работу небольших команд специалистов и предпринимателей. Подобные структуры в последствии часто вырастают в *экономические кластеры*.

Тем не менее, даже вывод отдельных промышленных предприятий за границу развитых стран привел к смещению технологического фокуса на новые индустриальные страны. Вслед за реальным производством устремились финансы и научные исследования.

Подобная политика привела к тому, что некогда промышленно развитые регионы стали стремительно деиндустриализовываться. А новые индустриальные страны начали стремительно наращивать темпы развития промышленности, что привело к стремительному росту госкапитализма и национальных корпораций, которые стали претендовать на долю свертехнологичных и сверхприбыльных рынков ранее доступных только развитым странам.

Это привело к появлению политики «решоринга» (reshoring), которая противопоставлялась некогда проводившейся политики «оффшоринга» (offshoring) и «аутсорсинга» (outsourcing).

Решоринг – это политика возвращения ранее выведенных предприятий и технологических цепочек из за границы в целях реиндустриализации.

Отличительной чертой российской деиндустриализации является то, что отечественная промышленность была не выведена за границу, а просто уничтожена в ходе приватизации, что ставит вопрос не о возвращении предприятий, а создании новой экономической системы построенной на новых принципах.

Данная ситуация подталкивает нас к поиску нового взгляда на государство и экономику, а так же выработки единой экономической и технологической политики. Одной из парадигм развития подобной научной мысли является неоиндустриализм.

Неоиндустриализм является альтернативным взглядом на постиндустриальную теорию и рассматривает наступающую эпоху «третьей волны» (Э. Тоффлер) как единую синергетически связанную систему основанную на качественно новом уровне развития промышленности и вертикальной интеграции.

Профессор МГУ им. М.В. Ломоносова Губанов С.С. говорит о двух ступенях индустриализации, первая ступень индустриализации – электрификация, вторая ступень – широкое внедрение автоматизации. Именно вторую ступень активно развивают и осваивают развитые страны в данный момент. Именно создание безлюдных производств и автоматизированных машинных систем позволит освободить огромные человеческие ресурсы для построения подлинной «экономики знаний», где почти не останется места для неквалифицированного ручного труда. При этом страны, которые не смогут построить подобные производства окажутся экономическими аутсайдерами с чудовищной безработицей и общей экономической нестабильностью.

Неоиндустриализм имеет приставку «нео», а не «пост» так как на самом деле никаких «постиндустриальных», безмашинных и безпромышленных технологий не существует, а все новые отрасли так или иначе зависят от промышленности, так как она является источником обновления и развития средств производства.

Еще одной важной особенностью постиндустриализма является «замена кооперации отдельных машин органически единой системой машин»[2]. Это показывает, что современные человеко-машинные системы все больше напоминают живые организмы и должны восприниматься в рамках единой синергетической системы, а не разрозненной совокупности отдельных технологических процессов.

Губанов С.С. говорит о том, что системе машин соответствует принцип единой межотраслевой технологической цепочки производства. Данная цепочка тянется от добычи сырья до выпуска конечного продукта. Подобный подход заставляет выпускать не разрозненные продукты, услуги или средства производства, а машинно-технологические комплексы, которые являются элементами конкретной технологической цепочки. Так же это исключает получение прибыли из промежуточного продукта и необработанного сырья, что требует приобретение компонентов внутри промышленной цепочки по трансфертным ценам.

В основе подобного утверждения лежит закон вертикальной интеграции открытый в 1996 г. Сергеем Губановым. По данному закону «единая цепочка передела сырья в конечный продукт функционирует с максимальной экономической эффективностью лишь тогда, когда прибыль снимается со всей цепочки в целом, а не с каждого из его звеньев» [2]. Указанный эффект концентрирует добывающие, обрабатывающие, сборочные, научно-исследовательские предприятия под единым централизованным контролем ТНК. Именно географическая разбросанность данных предприятий стимулирует корпорации выходить на международный уровень.

Подобный подход возможен лишь в вертикально-интегрированных корпорациях, которые поддерживают контроль над технологической цепочкой через *вертикальную интеграцию*.

Таблица 2

Особенности вертикальной интеграции

Особенности вертикальной интеграции	
Вертикальная интеграция	1. Межотраслевое объединение ранее отраслевых предприятий в полный и единый цикл воспроизводства конкретной наукоемкой продукции конечного спроса.
	2. Гарантированное внутреннее обеспечение необходимыми материальными ресурсами, начиная с сырьевого передела, продвижение от добычи до полной переработки и утилизации отработанных изделий. Иначе говоря, оптимальное распределение необходимых материальных ресурсов и оптимальная пропорция между добывающим и обрабатывающими переделами определяются и поддерживаются самой вертикально интегрированной структурой.
	3. Целевая продуктовая специализация вертикально интегрированной структуры. Она выпускает продукцию технотронного качества, наукоемкую, способную удовлетворять как промежуточный, так и конечный спрос.
	4. Объединение технологически смежных добывающих и обрабатывающих производств. Или еще точнее, объединение производства средств производства и производства предметов конечного потребления.
	5. Гибкая организационная структура, подвижная во времени и пространстве. Корпорация оперативно избавляется от устаревших звеньев, создает или присоединяет новые по мере своего развития.
	6. Поддержание отношений как прямой (формальной), так и косвенной (неформальной) экономической зависимости ключевых поставщиков. Так, не обязательно прямое включение того или иного сырьевого предприятия в формальную структуру корпорации, чтобы оно работало на общий конечный результат.
	7. Концентрация базовой отраслевой науки в составе корпораций и в университетах (за их пределами только академическая).

Источник: Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) [5, с. 20].

Вертикальная интеграция в России прежде всего касается крупных государственных корпораций, которые обладают достаточными технологическими и финансовыми ресурсами для получения контроля над полной технологической цепочкой для выпускаемой ими продукции. Это особенно важно для корпораций деятельность которых является системообразующей для государства (транспорт, топливно-энергетический комплекс, ВПК).

Контроль над ключевыми поставщиками компонентов и услуг может осуществляться как через прямое подчинение в структуре корпорации, так и через гибкое взаимодействие внутри промышленного кластера.

Еще одной важной особенностью неоиндустриальных производств является феномена «постфордизма», который знаменует собой отказ от привычной схемы массового стандартизированного производства в пользу индивидуально произведенных товаров с уникальными характеристиками. Подобный подход стал возможен в условиях развитых безлюдных производств и новых средств коммуникации. Новые технологии управления промышленными системами позволяют создавать индивидуальные объекты под заказ, без необходимости серийного производства. Это делает новые предприятия исключительно гибкими в плане сбыта продукции и диверсификации производства.

Подобная экономическая политика требует внедрения на глобальном уровне, что должно привести к новому типу экономической модели, которая совместит в себе передовые знания развитых стран и собственный исторический опыт.

В рамках неоиндустриальной модели корпорации приобретают свойство горизонтального взаимодействия, превращаясь в «сетевые» или «горизонтальные корпорации». Подобная структура допускает максимальные горизонтальные связи между отдельными элементами системы и опирается на принципы самоорганизации и самоуправления. Подобный подход не исключает возможности сохранения внешнего управления материнской корпорацией. Просто основной мерой управления становится не директивы спускаемые вертикально вниз по иерархии управляющих структур, а регуляция через кадровую, технологическую и экономическую политику.

Важной особенностью неоиндустриальной модели является ее отношение к инновациям, которые рассматриваются как естественная часть любого процесса. Инновационный процесс непрерывен и всеобъемлющ. Внедрение новаций становится главным способом получить дополнительные конкурентные преимущества.

В этом основное отличие от модернизации, которая предполагает усовершенствование устаревших процессов и элементов до некоего современного уровня эффективности и стандартов. Инновационный подход ищет уникальные решения, которые позволяют не догнать конкурентов, а вырваться вперед, сводя на нет технологическое и управленческое преимущество соперника.

Поэтому инноватика и понятие инновационного потенциала являются основополагающими в разработке механизма постиндустриализации, которая сама по себе является инновационным процессом. Диффузия инноваций становится основным оружием в конкурентной борьбе, что делает науку стратегически важным компонентом в структуре корпорации.

Неоиндустриализм как концепция может быть выражен как совокупность следующих свойств:



Рис. 1. Структура неоиндустриализма ¹

Так, запуск процесса неоиндустриализации экономики является не просто приложением усилий какого-либо государственного органа, а полномасштабным изменением сущности внутренних и внешних экономических взаимоотношений. Управление подобным процессом не может быть следствием лишь кооперации или самоорганизации «снизу», а должно исходить от крупнейших экономических и политических сил страны, которые контролируют основные средства производства и природные монополии.

Принцип вертикальной интеграции создает необходимость в применении новых форм экономического взаимодействия и организации производства, которые позволяют избежать излишней бюрократии и закостенелости внутри крупных иерархических систем. Одной из таких форм является промышленный кластер, который обладает достаточной гибкостью и оперативностью в управлении. Неоиндустриализация почти стирает грань между терминами «промышленный» и «инновационный» кластер. Промышленность не мыслится отдельно от науки и бизнеса, представляя собой составные части единого непрерывного экономического и социального процесса.

¹ Разработано автором.

Одной из актуальных задач является разработка механизма формирования промышленных кластеров как средства неоиндустриализации.

Используемые источники

1. Байнев В.Ф. Неоиндустриализация как стратегический инновационный проект Союзного государства России и Белоруссии / В.Ф. Байнев // В сб.: Кооперация в системе общественного воспроизводства: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. (г. Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2-х чч. / Редкол.: Б.Ф. Кевбрин и др.; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: «Принт-Издат», 2013. – Ч. 1. – 252 с. – С. 82–85 (252 с.).
2. Губанов С.С. «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России)» // Экономист. – 2008. – № 9.

Фрумина С. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Теория финансов», доцент
e-mail: frumina@mail.ru*

Проблемы неэффективного использования бюджетных средств

В статье представлены результаты анализа неэффективного расходования бюджетных средств в Российской Федерации. Отмечено отсутствие в российском правовом поле критериев признания использования бюджетных средств неэффективными.

***Ключевые слова:** бюджетные расходы, нарушение бюджетного законодательства, нецелевое использование, неэффективность.*

Frumina S. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Department of «Theory of Finance», assistant professor*

The problems of inefficient use of budget funds

The article presents the results of the analysis of inefficient spending of budget funds in the Russian Federation. Noting the lack of criteria for determining the use of budgetary funds as ineffective.

***Keywords:** fiscal spending, a violation of the budget law, misuse of inefficiency.*

Многогранность понятия «эффективность» связана с его неоднозначным толкованием в различных источниках. В соответствии с английскими эквивалентами effectiveness и efficiency эффективность означает с одной стороны способность достигать поставленных целей (русский аналог — результативность) и с другой — оптимальное соотношение затраченных ресурсов и полученных результатов¹ (экономность). В связи с двояким значением анализируемого понятия возникают сложности его применения в том числе, в отношении общественных (государственных и муниципальных) финансов.

¹ Антипова Т.В., Фадейкина Н.В. Оценка эффективности деятельности бюджетополучателей — субъектов сектора государственного управления // Сибирская финансовая школа. — 2008. — № 5(70).

Понятие «эффективность» в контексте рассмотрения использования бюджетных средств, определяется ст. 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее по тексту БК РФ) как достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств ².

Судя по определению БК РФ, понятие эффективности приравнивается к их экономности и (или) результативности. Учитывая, что базовой задачей Министерства финансов Российской Федерации в сложившихся экономических условиях является ограничение темпов роста бюджетных расходов (включая направление социальных выплат, финансирование государственного аппарата и др.)³, определение эффективности через призму экономии на сегодняшний день становится доминирующим.

При поиске направлений неэффективного использования бюджетных средств мы столкнулись с отсутствием понятия «неэффективные расходы бюджета» в рамках российского правового поля. В официальных документах содержатся определения нецелевого использования, нарушения законодательства и др., однако неэффективные бюджетные расходы каждое ведомство, осуществляющее государственный финансовый контроль, квалифицирует по-своему. Так, Счетная палата Российской Федерации в 2014 году зафиксировала нарушения и недостатки при поступлении и использовании средств бюджетной системы на сумму 524,5 млрд. рублей ⁴. Что примечательно, ни одно из выявленных нарушений не было расценено как неэффективное осуществление бюджетных расходов. Среди основных направлений, в которых выявлены нарушения, выделены следующие: нарушение бюджетного законодательства (342,8 млрд. руб.); нарушение законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд (39,6 млрд. руб.); нецелевое использование бюджетных средств (9,1 млрд. руб.), в том числе организациями, выполняющими государственный оборонный заказ и федеральные целевые программы.

Нецелевое использование бюджетных средств представлено следующими позициями: неправомерное расходование средств, направленных на обеспечение деятельности сотрудников учреждений; не-

² Ст. 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

³ Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета», 2015. — С. 4.

⁴ Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 году. — С.11.

правомерное расходование бюджетных средств получателями средств бюджета в части отсутствия оснований, установленных нормативными правовыми актами; применение несоответствующей бюджетной классификации; оплата невыполненных работ.

В свою очередь, нецелевое использование бюджетных средств определяется ст. 15.14 Кодекса об административных правонарушениях (далее по тексту – КоАП). Определения неэффективного использования бюджетных средств документ не содержит. Более того, нецелевое использование бюджетных средств относится к ст. 38 Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ) «Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств», а не к ст. 34 «Принцип эффективности использования бюджетных средств», поэтому ведомства по праву не относят нецелевое использование к неэффективным расходам бюджета.

Следующий пример – проверка правомерности осуществления бюджетных расходов, проведенная в 2014 г. Росфиннадзором в отношении 80 субъектов Российской Федерации. В результате проверки были также установлены нарушения, часть из которых квалифицирована как неэффективное использование бюджетных средств. В частности, проверкой выявлены нарушения при использовании 21 018,7 млн. руб., в том числе⁵: 14,1 млн. руб. – нецелевое использование бюджетных средств; 598,3 млн. руб. – переплата и перерасход денежных средств и материальных ценностей; 567,3 млн. руб. – недопоступление платежей в федеральный бюджет; 0,3 млн. руб. – недостача денежных средств и материальных ресурсов; 0,9 млн. руб. – излишки денежных средств и материальных ресурсов; 393,1 млн. руб. – неэффективное использование денежных средств; 444,3 млн. руб. – другие финансовые нарушения.

Судя по представленному заключению Росфиннадзора и данным Счетной палаты Российской Федерации, факт переплаты и перерасхода, излишков денежных средств не относится к неэффективному использованию, что не коррелирует с положениями БК РФ. В данном случае остается неясным, что понимать под неэффективным использованием и почему выявленную переплату и перерасход ведомства не согласовывают с положениями ст. 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации «использование наименьшего объема средств» и «использование определенного бюджетом объема средств».

⁵ http://www.rosfinnadzor.ru/work/control_fin/deyt/4126787/.

Еще одна точка зрения на предмет неэффективности бюджетных расходов отмечается в трудах отечественных исследователей, где отмечается, что вероятность образования неэффективных бюджетных расходов возрастает при отклонении некоего оптимального формата управления бюджетными ресурсами закрепленного в бюджетном законодательстве⁶.

БК РФ регламентирует предельные значения, несоблюдение которых повышает разбалансированность региональных бюджетов и (или) при которых вводятся ограничения в бюджетных правах⁷. Превышение ограничений, предусмотренных положениями БК РФ, российскими авторами рассматривается как неэффективное использование бюджетных средств, которое ведет к следующим мерам принуждения: бесспорному взысканию сумм средств, предоставленных из одного бюджета другому; бесспорному взысканию сумм платы за пользование средствами, предоставленными из одного бюджета другому; бесспорному взысканию пеней за несвоевременной возврат средств бюджета; приостановлению (сокращению) предоставления межбюджетных трансфертов и др.⁸

Однако, учитывая заключения Счетной палаты и Росфиннадзора, подобные превышения ограничений относятся скорее к нарушениям бюджетного законодательства, чем к неэффективному использованию бюджетных средств. Более того, гл. 30 БК РФ нарушение принципа неэффективности использования бюджетных средств не относит к бюджетным нарушениям, то есть в их отношении не предусмотрены меры принуждения.

Таким образом, судя по данным официальных ведомств и БК РФ, неэффективность бюджетных расходов не определяется, а является субъективным представлением отдельных участников бюджетного процесса. Вместе с тем, неэффективное использование бюджетных средств, которому в настоящее время не уделяется должного внимания, является не менее важным нарушением бюджетного законодательства, чем нецелевое использование бюджетных средств⁹. В связи с этим, счита-

⁶ Мильчаков М.В. Учет неэффективных расходов субъектов Российской Федерации при предоставлении межбюджетных трансфертов из федерального бюджета // Финансовый журнал. – 2014. – № 4. – С. 83.

⁷ Там же.

⁸ П. 2 ст. 306 Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

⁹ Пономарева К.А. Неэффективное использование бюджетных средств по законодательству России и Германии – neeffektivnoe-ispolzovanie-byudzhethnyh-sredstv-germaniya-rossiya (1).rtf.

ем целесообразным при квалификации бюджетных расходов в качестве неэффективного использования руководствоваться положениями п. 23 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.06.2006 №23 «О некоторых вопросах применения арбитражными судами норм Бюджетного кодекса Российской Федерации».

В постановлении отмечается, что участники бюджетного процесса в рамках реализации поставленных перед ними задач и в пределах выделенных на конкретные цели бюджетных средств самостоятельно определяют необходимость, целесообразность и экономическую обоснованность совершения конкретной расходной операции.

Конкретная расходная операция может быть признана неэффективным расходованием бюджетных средств только в случае, если уполномоченный орган докажет, что поставленные перед участником бюджетного процесса задачи могли быть решены с использованием меньшего объема средств или что, используя определенный бюджетом объем средств, участник бюджетного процесса мог достигнуть лучшего результата.

Следовательно, констатация неэффективного использования бюджетных средств формулируется при субъективной профессиональной оценке органов финансового контроля. При этом, как отмечает В.В. Пименов, такая оценка может значительно отличаться от мнения экспертов и от позиции должностных лиц в отношении действий которых выявлены нарушения¹⁰. Таким образом, вопрос определения критериев признания неэффективным использование бюджетных средств остается открытым и требует выработки методического инструментария, позволяющего избегать ошибок и неточностей при выявлении нарушений бюджетного законодательства.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Кодекс об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
3. Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета», 2015.
4. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 году.

¹⁰ Пименов В.В. Критерии признания неэффективным использования бюджетных средств, выделяемых на определенные цели // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 6(342). – С. 28.

5. Антипова Т.В., Фадейкина Н.В. Оценка эффективности деятельности бюджетополучателей – субъектов сектора государственного управления // Сибирская финансовая школа. – 2008. – № 5(70).
6. Мильчаков М.В. Учет неэффективных расходов субъектов Российской Федерации при предоставлении межбюджетных трансфертов из федерального бюджета // Финансовый журнал. – 2014. – № 4.
7. Пономарева К.А. Неэффективное использование бюджетных средств по законодательству России и Германии – neeffektivnoe-ispolzovanie-byudzhethnyh-sredstv-germaniya-rossiya (1).rtf.
8. Пименов В.В. Критерии признания неэффективным использования бюджетных средств, выделяемых на определенные цели // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 6(342).
9. http://www.rosfinnadzor.ru/work/control_fin/deyt/4126787/.

Хамитова Г. М.

*соискатель кафедры «Экологическое, трудовое право
и гражданский процесс»,
Казанский федеральный университет
e-mail: gulnarakgmu@mail.ru*

Права и обязанности несовершеннолетних пациентов при их участии в отдельных видах медицинской деятельности

В статье раскрываются особенности участия несовершеннолетних пациентов при проведении клинических исследований лекарственных препаратов, защита их прав при трансплантации.

Ключевые слова: *пациент, несовершеннолетний, медицинская организация, медицинская помощь, охрана здоровья, клиническое исследование, трансплантология.*

Khamitova G. M.

*applicant of the Department of environmental,
labor law and civil process of the Kazan Federal University*

The rights and duties of juvenile patients with their participation in certain types of medical activity

The article reveals the features of young patients when conducting clinical trials of medicinal products, protection of their rights in the transplantation.

Keywords: *the patient, a minor, medical organization, medical care, health protection, clinical research, transplantation.*

Согласно п. 10 ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» медицинская деятельность представляет собой профессиональную деятельность по оказанию медицинской помощи, проведению медицинских экспертиз, медицинских осмотров и медицинских освидетельствований, санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий и профессиональная деятельность, связанная с трансплантацией (пересадкой) органов и (или) тканей, обращением донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях.

В соответствии с п. 3 ст. 7 этого же Закона медицинские организации, общественные объединения и иные организации обязаны признавать и соблюдать права детей в сфере охраны здоровья, что обязывает указанных субъектов принимать повышенные меры защиты прав детей-пациентов при оказании любого вида медицинских услуг.

Условно одной из таких услуг можно назвать услугу по предоставлению возможности пациенту по его желанию принять участие в клиническом исследовании лекарственного препарата для медицинского применения. С услугой их «роднит» то, что клинические исследования могут осуществляться только при желании и возможностях пациентов.

Исходя из содержания нормы п. 5 ст. 43 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» пациенты-дети имеют право на участие в проведении клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения, то есть в научном исследовании, проводимом для оценки эффективности и безопасности лекарственного препарата с соблюдением специальных международных правил надлежащей клинической практики (GCP – Good Clinical Practice ¹), с предоставлением гарантией того, что права детей-пациентов, участвующих в исследовании, будут защищены.

Правовой основой для проведения клинических исследований с участием детей (как здоровых, так и имеющих заболевания), кроме Федерального закона от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ, выступают:

- Хельсинская Декларация (2000 г.);
- Конституция РФ;
- Федеральный закон № 323 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;
- Отраслевой стандарт ОСТ 42-511-99 «Правила проведения качественных клинических испытаний в Российской Федерации» (утвержден приказом Министерства здравоохранения от 29 декабря 1998 г.);
- приказы и инструкции Министерства здравоохранения РФ.

Хельсинская Декларация, содержащая международно-правовые нормы участия несовершеннолетних в клинических исследованиях,

¹ В российское законодательство внесены изменения, гарантирующие защиту персональных данных пациентов, участвующих в клинических испытаниях: Новости информационно-аналитической газеты «Фармацевтический вестник» от 03 июня 2011 г. – Режим доступа: <http://www.pharmvestnik.ru/pubs/lenta/v-rossii/25329.html#>. VHX5ppVxmM8.

включает детей в группу особо уязвимого населения, исследования с участием которых должны проводиться только в интересах здоровья именно данной популяции.

Законодательное включение детей в число субъектов, на которых могут проводиться клинические исследования лекарственного препарата для медицинского применения, с медицинской точки объясняется тем, что подобные испытания невозможно заменить исследованиями на тканях *in vitro* или на лабораторных животных (включая приматов), ведь организм животного отличается от организма человека. В специальной литературе отмечается, что человеческий организм отличается от животного анатомическими, физиологическими, и фармакокинетическими характеристиками, реакциями органов и систем на лекарство. Кроме того, некоторые заболевания свойственны только человеку, и их невозможно моделировать у лабораторного животного. Ряд заболеваний детского возраста не имеют близких аналогов у взрослых, а воздействие различных вмешательств у детей может быть совсем не похоже на то, что наблюдается у взрослых.

Поэтому привлечение детей к участию в клинических исследованиях лекарственного препарата может быть просто необходимо.

Реализация права несовершеннолетних на участие в проведении клинических исследований возможна только при соблюдении ряда условий:

- если участие добровольно;
- если получено согласие родителей, усыновителей детей-пациентов на проведение клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения, данное в письменной форме;
- если проведение клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения необходимо для укрепления здоровья детей или профилактики инфекционных заболеваний в детском возрасте, проводится на основании разрешения на проведение клинического исследования лекарственного препарата, выданного уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, в медицинской организации, аккредитованной уполномоченным федеральным органом исполнительной власти;
- если проведение клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения осуществляется с целью получения данных о наилучшей дозировке лекарственного препарата для лечения детей и ему уже предшествовало

клиническое исследование лекарственного препарата для медицинского применения на совершеннолетних гражданах, за исключением случаев, если исследуемый лекарственный препарат для медицинского применения предназначен исключительно для использования несовершеннолетними гражданами;

- если несовершеннолетний пациент имеет соответствующие медицинские показания и клинические исследования лекарственного препарата безопасно для его жизни и здоровья (п. 1, 4, 7 ст. 38, п. 2, 6 ст. 40 Федерального закона № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»).

Особо стоит отметить, что Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» не устанавливает возрастных рамок, требований к состоянию здоровья несовершеннолетних для их участия в таких исследованиях, хотя закрепляет требование о согласии родителей и усыновителей несовершеннолетних на проведение научных исследований лекарственных препаратов, и запрет на проведение клинических исследований на несовершеннолетних, оставшихся без родителей или их попечения (п. 6 ст.43). Это, по нашему мнению, обоснованно, так как дети не могут сознательно определить необходимость такого их участия, а при отсутствии родителей или их согласия дети не в состоянии в полном объеме оценить необходимость участия в клинических исследованиях.

Следует отметить, что утративший силу Федеральный Закон от 22 июня 1998 г. № 86-ФЗ «О лекарственных средствах» (п. 5, 7 ст. 40), устанавливал практически аналогичные требования для участия несовершеннолетних в клинических испытаниях лекарственных средств, а также содержал еще одно важное условие: клинические исследования лекарственных средств на несовершеннолетних должно проводиться только в тех случаях, когда исследуемое лекарственное средство предназначается исключительно для лечения детских болезней или когда целью клинических исследований является получение данных о наилучшей дозировке лекарственного средства для лечения несовершеннолетних.

По действующему в настоящее время законодательству Российской Федерации, дети-пациенты, ставшие участниками клинических испытаний лекарственного препарата для медицинского применения, должны быть обязательно:

- застрахованы (ст. 44 Федерального закона № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»);

- защищены кодом, состоящим из 31 буквенно-числового символа, от незаконного использования их персональных данных (Постановление Правительства РФ от 13 сентября 2010 г. № 714 «Об утверждении Типовых правил обязательного страхования жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственного препарата»²).

На личность пациента в коде будут указывать только его инициалы (первые буквы фамилии, имени и отчества пациента) и дата рождения. Остальные символы являются техническими и никак не связаны с документами, по которым можно определить личность пациента.

В то же время обращает на себя внимание то, что отдельного этико-правового регулирования проводимых клинических исследований лекарственного препарата для медицинского применения с участием детей в настоящее время в России не осуществляется. На наш взгляд, существует необходимость в принятии инструктивных указаний по организации проведения клинических исследований лекарственного препарата для медицинского применения с участием детей, в которых следует установить:

- форму и существенные условия договора о проведении клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения с участием детей;
- права и обязанности детей при проведении клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения;
- ответственность детей в возрасте от 15 до 18 лет и их родителей, иных законных представителей за виновное ненадлежащее исполнение или неисполнение обязанностей при проведении клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения.

Трансплантация (пересадка) органов и тканей человека допускается в отношении несовершеннолетнего реципиента при наличии информированного добровольного согласия одного из родителей или иного законного представителя, данного в порядке, установленном уполномоченным федеральным органом исполнительной власти (ч. 5 ст. 47 Федерального закона № 323-ФЗ).

² Постановление Правительства РФ от 13 сентября 2010 г. № 714 «Об утверждении Типовых правил обязательного страхования жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственного препарата» (в ред. Постановления Правительства РФ от 15 октября 2014 г. № 1054) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 38. Ст. 4832; 2014. № 43. Ст. 5892.

Вообще, если же рассматривать такие специфические отрасли медицины, как трансплантология, репродуктивные технологии, психиатрическая помощь, борьба с туберкулезом и СПИДом, то, вне всякого сомнения, правовой статус несовершеннолетних пациентов, получающих подобную специализированную помощь, будет существенно отличаться. Реализация прав пациента на трансплантацию органов и тканей человека, будет зависть не только от желания донора-несовершеннолетнего, но опять же от согласия его законных представителей³.

В то же время законодательное закрепление нормы о трансплантации (пересадке) органов и тканей человека в отношении несовершеннолетнего реципиента обусловлено ростом в современный период ряда заболеваний и ухудшением здоровья нации. Так, например, за последние годы отмечается рост заболеваемости туберкулезом (на 92,2% в январе–ноябре 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г.), ВИЧ-инфекциями (на 114,3% в январе–ноябре 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г.), гепатитом (на 100,9% в январе–ноябре 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г.) и другими социально значимыми инфекционными заболеваниями⁴. Это, в свою очередь, актуализирует проблему защиты прав лиц, страдающих этими заболеваниями, а также здоровых лиц, обладающих правом на предупреждение инфицирования. В частности, отдельные исследователи отмечают, что «несмотря на организацию борьбы с туберкулезом, права пациентов в последние годы нарушаются в силу того, что эффективность лечения снизилась из-за ухудшения социально-экономических условий, сокращения снабжения лекарственными средствами вследствие недостаточной отлаженности производства противотуберкулезных диагностических и лечебных препаратов, субстанций и вакцин в необходимых номенклатуре и объеме»⁵. А значит, будут требоваться доноры, согласные на трансплантацию органов.

Таким образом, специфика правового статуса несовершеннолетних пациентов обуславливает законодательное установление опреде-

³ Сальников В.П., Стеценко С.Г. Трансплантация органов и тканей человека: проблемы правового регулирования. Научное издание. Серия: «Право и медицина». – СПб., 2000. – С. 32–33.

⁴ Заболеваемость населения отдельными инфекционными заболеваниями (по данным Роспотребнадзора за 2011–2013 гг.) // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d12/3-4.htm.

⁵ Обеспечение и защита прав социально уязвимых групп пациентов / Под ред. О.П. Щепина. – М., 2000. С. 18–20.

лѐнных ограничений и условий для оказания отдельных видов медицинской деятельности, в частности:

- проведение клинических исследований с участием несовершеннолетних возможна только при наличии согласия родителей или иных законных представителей, с целью укрепления его здоровья детей, профилактики инфекционных заболеваний в детском возрасте, при наличии разрешения уполномоченного органа власти на проведение клинического исследования лекарственного препарата, при наличии у несовершеннолетнего медицинских показаний и безопасности клинического исследования для его жизни и здоровья;
- трансплантация органов и тканей человека допускается в отношении несовершеннолетнего при наличии информированного добровольного согласия одного из родителей или иного законного представителя.

Оформление участия несовершеннолетних в различных видах медицинской деятельности осуществляется на основании гражданско-правового договора, в частности, договора о проведении клинического исследования лекарственного препарата для медицинского применения с участием детей. Соответственно, права и обязанности несовершеннолетних, возникающих у них в процессе участия в медицинской деятельности, также входят в содержание их гражданско-правового статуса пациента-ребенка.

Между тем, полагаем, что несовершеннолетнему пациенту можно разрешить участвовать в клинических исследованиях без согласия законных представителей, при наличии вступившего в законную силу решения суда, если этого позволит несовершеннолетнему получить дополнительные шансы на сохранение и продолжение своей жизни.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств».
3. Федеральный Закон от 22 июня 1998 г. № 86-ФЗ «О лекарственных средствах».
4. Постановление Правительства РФ от 13 сентября 2010 г. № 714 «Об утверждении Типовых правил обязательного страхования жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственного препарата».

5. Сальников В.П., Стеценко С.Г. Трансплантация органов и тканей человека: проблемы правового регулирования. Научное издание. Серия: «Право и медицина». – СПб., 2000. – С. 32–33.
6. Заболеваемость населения отдельными инфекционными заболеваниями (по данным Роспотребнадзора за 2011–2013 гг.) // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d12/3-4.htm.
7. Обеспечение и защита прав социально уязвимых групп пациентов / Под ред. О.П. Щепина. – М., 2000. – С.18–20.

Хрущ М. Ю.

*аспирант, Финансовый Университет при Правительстве РФ,
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
e-mail: mishacrush@gmail.com*

Анализ эффективности инфраструктурных реформ Московской биржи в условиях негативных тенденций на финансовом рынке

Результаты анализа инфраструктурных реформ Московской Биржи указывают на их высокую эффективность в привлечении инвестиций на российский фондовый рынок и противодействию негативным тенденциям на финансовом рынке.

***Ключевые слова:** Московская биржа, инфраструктурные реформы, финансовый рынок, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, Российский фондовый рынок.*

Khrushch M. Y.

*postgraduate student, Finance University under the Government
of the Russian Federation, department «Financial markets
and financial engineering»*

Analysis of effectiveness of Moscow Exchange infrastructure reforms in negative trends of financial market

Results of analysis of Moscow Exchange infrastructure reforms indicate their high effectiveness in fostering investments to the Russian stock market and resistance to negative trends in financial market.

***Keywords:** Moscow Exchange, infrastructure reforms, financial market, foreign investments, investment climate, Russian stock market.*

На сегодняшний день Московская Биржа является главной торговой площадкой в Российской Федерации и по сути представляет собой весь Российский фондовый рынок. Когда инвесторы (прежде всего иностранные) анализируют возможности и оценивают для себя эффективность инвестирования в Российские ценные бумаги перво-степенным вопросом становится инфраструктура биржевой площадки, через которую будут совершаться сделки. Поэтому высокую важность для оценки конкурентоспособности Московской Биржи несет

анализ эффективности существенных инфраструктурных реформ, которые были проведены за последние 3 года.

Полагаем, особый интерес для исследования представляет экономическая ситуация, в которой на данный момент находится финансовый рынок. Очевидно, что по всем показателям (падение ВВП, падение промышленного производства, отток капитала, рост инфляции) Российская экономика находится с начала 2015 года в рецессии. Безусловно, это также негативно сказывается на финансовом рынке страны. Именно в такой ситуации проходит настоящую проверку на прочность фондовый рынок, так как повышается бдительность и осторожность инвесторов. Если на растущем рынке большинство инвесторов могут «закрыть глаза» на некоторые инфраструктурные недостатки на рынке, в который они инвестируют (что косвенно подтверждается колоссальным ростом фондового рынка РФ в период с 2000 по 2008 годы, капитализация которого выросла в 10 раз [1]), то в нестабильной экономической ситуации инвесторы повышают свои требования к оценке рисков на инвестируемом рынке и требования к качеству рыночной инфраструктуры. Именно поэтому сейчас самый подходящий момент для анализа результатов проведения инфраструктурных реформ Московской Биржи и оценки ее конкурентоспособности.

После слияния бирж ММВБ и РТС в 2011 году во главе угла стояли задачи, связанные с повышением эффективности и конкурентоспособности объединенной Московской Биржи. Особенно остро стоял вопрос о проведении инфраструктурных реформ, которые бы позволили привлечь инвесторов на Российский фондовый рынок. Дело в том, что крупные международные инвесторы, вкладывающие средства на развивающихся рынках, как правило имеют определенные требования к инфраструктуре торговой площадки, через которую будут совершаться сделки. В частности, основными требованиями, которым до 2012 года не соответствовала Московская Биржа, являлись расчеты за сделки по схеме T+n, а также наличие на рынке Центрального Депозитария.

Расчеты по схеме T+n являются общепризнанным стандартом на международных финансовых рынках. До 2012 года лишь несколько бирж в мире наряду с Московской производили расчеты по схеме T0, которая предполагала предварительное депонирование средств для совершения операций. Это являлось существенным барьером для прихода многих крупных инвестиционных фондов в Россию, так как некоторые из них по внутренним политикам не могли инвестировать в рынок T0, а многие просто опасались рисков и неудобств работы по

такой схеме. Следует пояснить, что предварительное депонирование средств несет в себе валютные риски для инвесторов, а также неудобства связанные с тем, что деньги необходимо резервировать в день совершения транзакции. В то же время при схеме T+2 (как на других развитых финансовых рынка) расчеты и поставка осуществляются на второй день с момента заключения сделки, что несет в себе очевидные преимущества для инвесторов.

Наличие на рынке Центрального Депозитария является важнейшим условием при принятии инвесторами решения о покупке ценных бумаг. 1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 07.12.2011 года №414-ФЗ «О центральном депозитарии». Закон определяет изменения, которые происходят в учетной системе российского рынка ценных бумаг в результате создания центрального депозитария [2]. На российском фондовом рынке функции центрального депозитария выполняет НКО ЗАО НРД (Национальный Расчетный Депозитарий), входящий в группу компаний Московской Биржи. Прежде отсутствие статуса центрального депозитария и соответствующей нормативно-правовой базы не позволяло российской финансовой инфраструктуре соответствовать современным международным требованиям по обеспечению централизованного учета и защиты прав инвесторов. Вступление в силу закона о Центральном депозитарии — это решение проблемы отсутствия единого места расчетов и, как следствие, единых стандартов проведения операций, поскольку разные клиенты используют разные места расчетов с различными правилами работы, что влечет за собой ручные процессы в бэк-офисах, усложнение операционных процедур, удлинение операционного цикла, а в конечном счете увеличение операционных рисков в целом [3].

Таким образом, за 2012–2013 годы Московская Биржа провела ряд важнейших инфраструктурных реформ, которые позволили сделать площадку привлекательной для международных инвесторов. Необходимо проанализировать насколько эффективными оказались предпринятые меры, а также как они отражаются на деятельности биржи в текущей непростой экономической ситуации.

Для такого рода анализа, прежде всего, следует разделить временной период на две части: с 2012 года по конец 2014 года и с начала 2015 года по настоящее время. Очевидно, что во время первого периода наблюдался существенный рост финансового рынка вместе с эффектом от инфраструктурных реформ, а второй период пришелся на время экономической нестабильности в Российской экономике. Также следует, по нашему мнению, сконцентрироваться на данных по зарубежным

инвестициям, так как именно они являются наиболее показательными для оценки эффективности инвестиционного климата.

Доля иностранных инвесторов в торговых оборотах Московской Биржи по итогам третьего квартала 2014 года составила 46 процентов, увеличившись за год на 6 процентных пунктов [4]. Более того, за весь период, начиная с 2012 года (непосредственно после проведения инфраструктурных реформ на бирже) доля иностранных инвесторов устойчиво росла на фоне общего увеличения объемов торгов акциями. Торговые обороты иностранных инвесторов в третьем квартале выросли на 24% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, что свидетельствует о значительном интересе зарубежных фондов к российским активам.

В соответствии с Таблицей 1 видно также, что объем размещений на бирже рос в течение всего рассматриваемого периода. Это означает не только то, что компании оценивали возможности размещения в России достаточно положительно, чтобы проводить IPO, но и наличие на рынке крупного иностранного капитала, без которого размещения было бы проводить просто неэффективно и эмитенты уходили бы на западные биржевые площадки. Соответственно, можно сделать вывод о том, что проведенные инфраструктурные реформы положительно повлияли не только на объем торгов российскими акциями на вторичном рынке, но и на рост сделок на первичном рынке.

Анализируя объем торгов и размещений акций за первые два квартала 2015 года, можно сделать вывод о том, что экономическая рецессия не настолько сильно ударила по показателям, как этого можно было ожидать. К сожалению, за пол года на рынке не было проведено ни одного размещения, что объясняется общей нестабильной макроэкономической ситуацией в Российской Федерации. Также инвесторы, очевидно, оценивают геополитические риски присутствующие на рынке. Однако, по нашему мнению, это не является свидетельством слабой стрессоустойчивости инфраструктуры рынка, а скорее носит именно экономический характер – эмитенты опасаются проводить размещения в период, когда высоки риски привлечения недостаточного количества инвесторов.

В то же время объем торгов акциями практически не уменьшился в сравнении с 2014 годом, что является прямым свидетельством того, что иностранные инвесторы не покинули российский фондовый рынок. Более того, данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что начиная с 2013 года и по настоящее время объемы торгов постепенно перетекали с рынка T0 на рынок T+2. Очевидно, что это стало воз-

Объем торгов и размещений на Московской бирже (2013–2015 гг.)

МОЕХ Основные показатели		1Q2013	2Q2013	3Q2013	4Q2013	1Q2014	2Q2014	3Q2014	4Q2014	1Q2015	2Q2015
Рынок акций, РДР и паев											
Рынок акций, РДР и паев	млрд руб.	2 007	2 180	2 132	2 368	2 715	2 539	2 257	2 772	2 472	2 280
Вторичные торги	млрд руб.	2 007	2 160	2 122	2 355	2 712	2 539	2 254	2 751	2 472	2 258
Рынок ТО	млрд руб.	1 900	1 976	1 163	110	52	60	55	76	91	145
Рынок Т+	млрд руб.	4	145	934	2 221	2 645	2 478	2 198	2 675	2 380	2 112
Размещения	млрд руб.	0	20	10	33	3	0	3	21	0	0

возможным лишь благодаря проведенной в 2012 году инфраструктурной реформе на Московской Бирже. Таким образом, несмотря на общее ухудшение экономической ситуации в стране повысительный тренд в объемах торговли на фондовой бирже сохранился. С определенной долей вероятности можно утверждать, что инвесторы не стали бы наращивать объемы в рискованных активах на развивающемся рынке, не будь на нем достаточной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное исполнение операций (режим торгов T+2) и отсутствие операционных рисков (наличие центрального депозитария).

Опираясь на данные об объеме торгов за периоды до и после начала негативных тенденций на российском финансовом рынке можно сделать вывод о том, что глобальные инфраструктурные реформы проведенные в 2012–2013 годах позволили Московской Бирже повысить привлекательность российских активов для западных инвесторов, нарастить активность инвесторов на торговой площадке, внести вклад в улучшение инвестиционного климата в целом, а также сделать рынок более устойчивым к негативным тенденциям в экономике.

Однако, не стоит считать, что осуществив важнейшие преобразования в торговой инфраструктуре, Московская Биржа может дальше на протяжении долгих лет поддерживать положительную динамику привлечения инвесторов. Финансовый рынок является крайне динамичным сектором экономики, в котором постоянно происходят как процессы внутреннего развития, так и изменения в ответ на внешние вызовы (например, появление новых технологий, либо новых финансовых инструментов). Следовательно, для конкурентоспособной борьбы за деньги инвесторов торговые площадки должны постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям и трендам на финансовом рынке.

Отвечая на вызовы финансового рынка, а также на запросы инвесторов, Московская Биржа за последнее время имплементировала ряд нововведений, направленных на увеличение объемов торгов на площадке. Среди таких нововведений в рамках данного исследования актуально рассмотреть введение новых торговых инструментов – валютной пары юань/рубль и рынка драгоценных металлов.

По нашему мнению, данные нововведения интересны прежде всего тем, что они нацелены не только на расширение торгуемых инструментов биржи и диверсификацию ее бизнеса, но и на страхование рисков оттока инвесторов с других рынков. В случае с введением для торговли пары юань/рубль, очевидно, что ставка сделана на то, что в ближайшие годы взаимодействие Российской и Китайской эко-

номик будет только расти и, соответственно, будет расти спрос на валютные операции. Ввиду текущих геополитических проблем с западными странами, становится очевидно насколько дальновидным было решение биржи ввести подобный инструмент. Также по мнению большинства экономистов, Китайская экономика в ближайшие годы будет оставаться одной из самых быстрорастущих в мире, что сделает пару юань/рубль весьма востребованным инструментом на российском фондовом рынке.

Открытие в начале 2014 года рынка драгоценных металлов на Московской Бирже для торговли контрактами на золото и серебро также было весьма положительно воспринято инвесторами. Как показывает практика в моменты неопределенности на финансовых рынках, повышенной волатильности или при наступлении кризисных тенденций, инвесторы предпочитают перекладывать свои средства в так называемые защитные активы. Главным таким защитным активом всегда было и остается золото. Поэтому новая торговая площадка на бирже позволила инвесторам, стремящимся захеджировать свои позиции, получить долгожданный доступ к торговле драгоценными металлами.

Проанализировав данные по объемам торгов с новыми инструментами, представленные в Таблице 2, становится очевидным успех проведенных Московской Биржей мероприятий. С начала торгов пары юань/рубль в 2013 году наблюдается постоянное повышение объемов торгов, приведшее к рекордным 115 млрд рублям в 4-ом квартале 2014 года. Однако, не смотря на возрастающие негативные тенденции в российской экономике в первых двух кварталах 2015 года наблюдался практически сто процентный рост объема торгов новой валютной парой. Также если проводить сравнение с устоявшимися на валютном рынке инструментами доллар/рубль, евро/рубль и евро/доллар, то по ним наблюдается значительно меньший рост объема торгов в 2015 году. Также очевиден и успех рынка драгоценных металлов, так как с начала работы в 2014 году наблюдается постоянный рост объемов из квартала в квартал, на который совершенно не оказала влияние текущая турбулентность на финансовом рынке.

Также необходимо отметить значительные усилия, которые предпринимает Московская Биржа в области международного сотрудничества. Участие в международных бизнес ассоциациях позволяет бирже качественно оценивать уровень конкурентоспособности фондового рынка и приобретать ценный опыт международных торговых площадок. Инфраструктурные изменения, безусловно, эффективнее

Таблица 2

**Объем торгов на валютном и товарном рынках Московской биржи
(2013–2015 гг.)**

MOEX Основные показатели		1Q2013	2Q2013	3Q2013	4Q2013	1Q2014	2Q2014	3Q2014	4Q2014	1Q2015	2Q2015
Валютный рынок											
Валютный рынок	млрд руб.	27 547	41 237	44 203	43 029	53 821	52 785	55 864	66 076	55 801	74 694
Сделки спот	млрд руб.	11 881	16 029	15 195	14 192	19 104	15 770	17 307	25 617	20 825	21 430
доллар/рубль	млрд руб.	10 077	14 114	12 994	12 142	16 426	13 466	14 895	22 480	18 611	19 336
евро/рубль	млрд руб.	1 338	1 492	1 863	1 753	2 401	2 048	1 997	2 507	1 841	1 847
евро/доллар	млрд руб.	446	393	307	278	231	220	348	512	296	178
юань/рубль	млрд руб.	3	3	4	11	37	33	67	115	73	66
Товарный рынок											
Товарный рынок	млрд руб.	12	8	1	3	2	1	5	11	13	28
Рынок драгоценных металлов	млрд руб.	0	0	0	0	1	1	5	9	11	21
Рынок зерна	млрд руб.	0	0	0	3	0	0	0	2	2	7

осуществлять с оглядкой на рынки, где такие изменения уже произошли. В частности при проведении описанных выше реформ системы расчетов T+2 и центрального депозитария команда Московской Биржи постоянно проводила консультационные встречи как с представителями западных торговых площадок, так и с представителями инвестиционного сообщества, что оказало влияние на скорость и качество проведения реформ.

Наряду с участием в международных ассоциациях Московская Биржа проводит совместные проекты с различными биржевыми площадками, с целью повышения инвестиционной привлекательности Российского фондового рынка. В частности следует отметить проекты с Бразильско фондовой биржей (BMF Bovespa) и Шанхайской фондовой биржей (Shanghai Stock Exchange), благодаря которым уже внедрены нововведения, позволяющие Российской торговой площадке оставаться конкурентоспособной в непростое для экономики страны время. Так в результате плотного сотрудничества с Бразильской биржей была проведена реформа листинга, которая повысила конкурентоспособность первичного рынка размещений в России. Без посредничества и помощи со стороны Шанхайской биржи было бы невозможно представить запуск торговли валютной парой юань/рубли.

В заключение для подтверждения тезиса о высокой эффективности инфраструктурных реформ Московской Биржи необходимо привести некоторые финансовые показатели, которые позволят судить о конкурентоспособности биржи в условиях негативных тенденций на финансовом рынке. Рост объемов биржевых торгов по многим инструментам, а также увеличение размера клиентских остатков и высокие процентные ставки способствовали повышению доходов Московской биржи в начале года и обеспечили лучшие квартальные результаты за всю историю Московской биржи. Операционные доходы увеличились на 82,4% в 1 квартале 2015 года и на 50,7% во 2 квартале 2015 года по сравнению с аналогичными периодами 2014 года. Сильные результаты первого полугодия 2015 года показали, что бизнес-модель Московской биржи эффективна и динамично адаптируется к текущим рыночным условиям. [5] Такие впечатляющие финансовые показатели свидетельствуют о том, что на финансовый рынок постоянно идет поток инвестиций не смотря на спад активности в экономике страны. Без наличия современного и отвечающего всем требованиям иностранных инвесторов инфраструктурного функционала такой рост активности на рынке был бы попросту невозможен.

Таким образом, действия Московской биржи, по введению новых инструментов отвечают общей стратегической цели диверсификации торговых инструментов и решают очевидные задачи по привлечению на российский рынок требовательных к инфраструктуре инвесторов. Более того, рассматриваемые нововведения повышают устойчивость российского финансового рынка к негативным тенденциям в экономике, поскольку предоставляют инвесторам эффективные возможности по диверсификации своих инвестиции и переводу средств в защитные активы.

Используемые источники

1. <http://moex.com/ru/index/MICEXINDEXCF/archive/#/from=2000-01-01&till=2008-04-01&sort=TRADEDATE&order=desc> – архив значений индекса ММВБ.
2. <https://www.nsd.ru/ru/services/csd/> – сайт Национального Расчетного Депозитария.
3. Куликова Е.И. Региональный аспект современной политики государственного регулирования Российского фондового рынка//Экономика. Налоги. Право. – 2012 – № 6.
4. Доля иностранных инвесторов на Московской бирже приблизилась к 50 процентам. URL: <http://lenta.ru/news/2014/10/23/stock/>
5. <http://moex.com> – официальный сайт Московской биржи.

Цыганов А. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Страховое дело», зав. кафедрой
e-mail: al_ts@rambler.ru*

Тенденции развития страхования в России в 2013–2014 гг.¹

Российский страховой рынок развивается, испытывая сложности роста, характерные как для всей отечественной экономики, так сформировавшиеся только применительно к страхованию. Анализ статистической и конъюнктурной информации за последние годы позволяет выявить основные тенденции развития современного российского страхового рынка.

Ключевые слова: *Страхование, обязательное страхование, страховой рынок, саморегулирование.*

Tsyganov A. A.

*Doctor of Economics, professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
head of the department «Insurance business»*

Tendencies of development of insurance in Russia in 2013–2014

The Russian insurance market develops, experiencing difficulties of growth, characteristic as for all domestic economy, so created only in relation to insurance. The analysis of statistical and tactical information in recent years allows to reveal the main tendencies of development of the modern Russian insurance market.

Keywords: *Insurance, obligatory insurance, insurance market, self-regulation.*

В официальной отчетности регулятора российского страхового рынка — Банка России указано, что в едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2014 года зарегистрированы 416 страховщиков, из них 404 страховые организации и 12 обществ взаимного страхования. За последние годы общее количество страховщиков значительно снизилось (табл. 1), что связано как с причи-

¹ Статья выполнена в рамках государственного задания Финансового университета при Правительстве Российской Федерации на 2015 год.

нами макроэкономического характера, так и ужесточением требований к активам страховых организаций.

Таблица 1

Численность страховщиков, их филиалов, страховых брокеров в России, на конец соответствующего периода

Численность	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Страховые компании	777	693	600	514	436	409	395
Общества взаимного страхования					5	7	11
Филиалы страховых компаний	5443	5213	4567	4332	5081	5180	4803
Страховые брокеры	126	144	159	181	172	165	148

Источник: Банк России, Росстат, МИГ «Страхование сегодня».

В 2014 году общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования кроме обязательного медицинского страхования составила соответственно 987,77 и 472,27 млрд. руб. (табл. 2). В 2014 году страховой рынок показал рост на 8,5%, что ниже чем уровень инфляции в России и существенно ниже роста обменного курса доллара США и евро к российскому рублю за тот же период.

Таблица 2

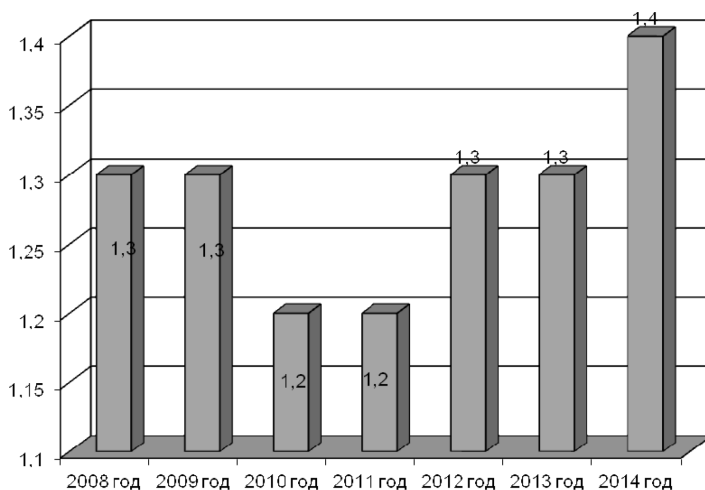
Общие сведения о страховых премиях и выплатах за 2014 год

Виды страхования (кроме обязательного медицинского страхования)	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
страхование жизни	108,53	11,0	127,9	14,23	3,0	115,3
личное страхование (кроме страхования жизни)	219,58	22,2	104,5	110,49	23,4	106,5
страхование имущества	420,4	42,6	105,9	224,51	47,5	110,3
страхование гражданской ответственности	37,85	3,8	126,3	10,3	2,2	142,9
страхование предпринимательских и финансовых рисков	22,56	2,3	101,2	3,54	0,8	208,2
ИТОГО по добровольным видам страхования	808,92	81,9	108,7	363,07	76,9	110,5
обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)	150,92	15,3	111,9	90,31	19,1	116,0
обязательное страхование (кроме ОСАГО)	27,93	2,8	88,7	18,89	4,0	108,5

Виды страхования (кроме обязательного медицинского страхования)	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
ИТОГО по обязательным видам страхования	178,85	18,1	107,5	109,2	23,1	114,6
ИТОГО по добровольным и обязательным видам страхования	987,77	100,0	108,5	472,27	100,0	111,4

Источник: Банк России.

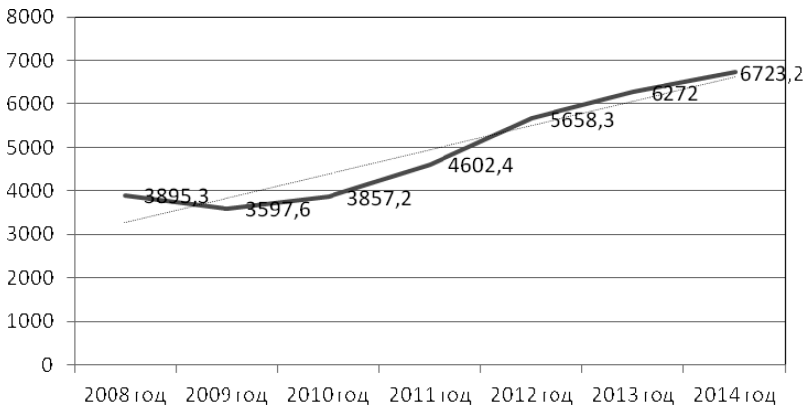
Уровень проникновения страховых услуг (доля страхования в ВВП) в 2014 году составил 1,4%, что существенно меньше чем в большинстве развитых стран мира (средний уровень 8–15%) и соответствует данным некоторых стран Восточной Европы, СНГ, Аравии и Магриба. В 2011–2014 гг. наблюдалась тенденция к росту данного показателя (рис. 1), связанная ростом экономики, благосостояния и кредитования. В 2015 году влияние положительных факторов будет значительно меньше, на данные 2014 года существенно повлиял накопленный эффект прошлых лет.



Источник: Росстат.

Рисунок 1. Уровень проникновения страховых услуг в России в 2008–2014 гг., % от ВВП

Плотность страхования (страховая премия на душу населения) составила в 2013 году России около 6700 рублей (рис. 2) или примерно 100–110 долларов США (по обменному курсу на конец 2014 года), что соответствует или незначительно меньше, чем уровень большинства восточноевропейских стран. В 2013 году плотность страхования в пересчете на иностранную валюту была больше, падение показателя связано с девальвацией российского рубля. Тем не менее, страховые услуги актуальны для российского населения, социализация страхования в 2000-х гг. на основе ОСАГО привела к ознакомлению с современными российскими страховыми услугами большинство жителей России.



Источник: Росстат.

Рисунок 2. Плотность страхования (страховая премия на душу населения) в России в 2008 – 2014 гг., руб.

В таблице 3 представлены данные, характеризующие развитие страхования по федеральным округам России. В полном соответствии с современной экономической географией России и формированием Москвы как финансового центра наибольшую роль на страховом рынке играют Центральный, Приволжский и Северо-Западный федеральные округа. Крым и Севастополь пока оказывают лишь опосредованное влияние на страховой рынок, оставаясь перспективой для развития на последующие периоды.

Структура страховых взносов в России сдвинута в сторону корпоративного страхования, страховые интересы граждан во многих случаях остаются латентными. Существенно отстает в развитии взаимное страхование, составляющее значимую долю рынка во многих экономически развитых странах. Страхование жизни, начавшееся

Страховые премии и выплаты по федеральным округам в 2014 г.

Наименование федерального округа	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Центральный федеральный округ	567,39	57,4	108,5	257,32	54,5	112,2
Северо-Западный федеральный округ	96,83	9,8	109,7	54,50	11,5	112,9
Южный федеральный округ	44,74	4,5	107,8	22,91	4,8	112,2
Приволжский федеральный округ	120,78	12,2	109,6	60,09	12,7	109,2
Уральский федеральный округ	64,15	6,5	103,2	37,12	7,9	109,3
Сибирский федеральный округ	59,94	6,1	107,9	27,29	5,8	108,8
Дальневосточный федеральный округ	22,00	2,2	114,8	7,9	1,7	111,4
Северо-Кавказский федеральный округ	11,76	1,2	109,7	5,13	1,1	110,1
Крымский федеральный округ	0,18	0,02	-	0,006	0,001	-
ИТОГО по федеральным округам	987,77	100,0	108,5	472,27	100,0	111,4

Источник: Банк России.

развиваться в России, в настоящее время испытывает существенные трудности, связанные с падением уровня потребления среднего класса. В наибольшей степени развиты массовые виды страхования, связанные с автотранспортом и загородными домами и летними дачами, отчасти страховые продукты, относящиеся к добровольному медицинскому страхованию и страхованию граждан, временно выезжающих за рубеж. Однако, именно страхование автотранспорта вносит наибольший вклад в рост убыточности страховщиков, что побуждает последних бороться за снижение издержек, что может привести и уже приводит к недовольству страхователей.

На развитие страхового рынка в 2013–2014 гг. оказали влияние многие факторы, но Банк России выделил ² четыре наиболее существенные:

- трудности с перестрахованием;

² Агентство «Финмаркет», 23.06.2015.

- обесценение национальной валюты;
- активизация мошенничества;
- снижение покупательной способности.

Представляется, что проблемы с перестрахованием предприятий и граждан, попавших под экономические санкции распространяются не на весь страховой рынок и могут быть решены на основе предоставления государственных гарантий или создания государственного перестраховщика. Отметим, что идея создания государственного перестраховщика обсуждается в России с середины 1990-х гг. и вызывает существенную критику в связи с возможным негативным влиянием на свободные рыночные основы страхования.

Дополнительными факторами, негативно влияющими на развитие страхового рынка, в рассматриваемый период, стали:

- продолжающийся рост убыточности на фоне роста потребительского движения на страховом рынке;
- падение темпов развития кредитования и, соответственно, связанного с ним страхования;
- нарастание разочарования собственников страхового бизнеса, вынужденных вкладывать дополнительные средства из-за неуклонного повышения нормативных требований к величине и наполнению собственных средств страховщика.

В то же время определенное положительное влияние оказывают появившиеся новые виды страхования, связанные с законодательными новациями:

- медицинское страхование трудовых мигрантов³;
- страхование ответственности застройщиков⁴.

Однако, формирование адекватных предложений по страхованию ответственности застройщиков было затруднено трудностями с адекватной оценкой рисков и, особенно, с формированием эффективной перестраховочной защиты, использующей возможности не только российского, но и зарубежного перестраховочных рынков. В потенциале рынок страхования ответственности застройщиков с уче-

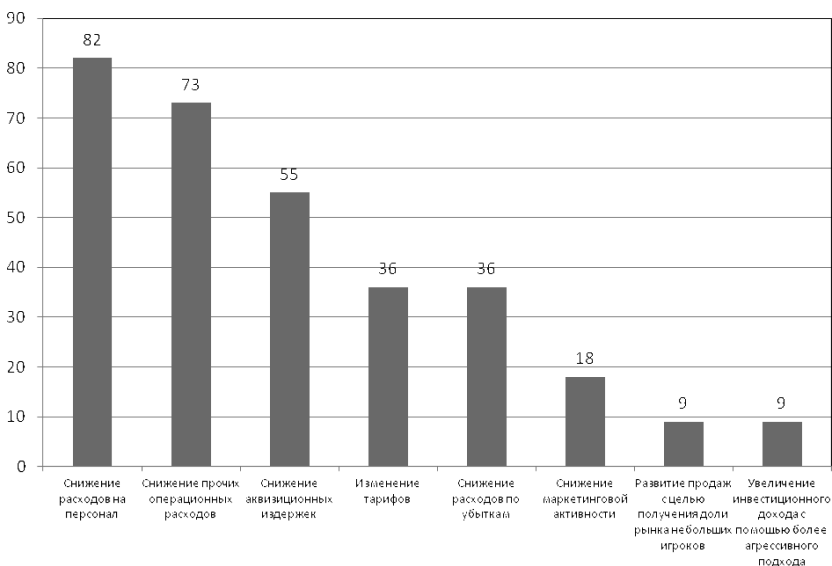
³ Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. № 407 и 409 «О внесении в Трудовой кодекс Российской Федерации и статью 13 Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

⁴ Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с учетом внесенных в него изменений Федеральным законом от 30 декабря 2012 г. № 294-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»).

том масштабов жилой застройки даже в условиях кризиса может составить существенную долю страхового рынка России.

В 2014 году российские страховые компании отчетливо ощутили влияние кризисных явлений (падение платежеспособного спроса) и экономических санкций (трудности с зарубежным перестрахованием), что вынуждает их формировать антикризисные программы поддержания рентабельности и последующего развития.

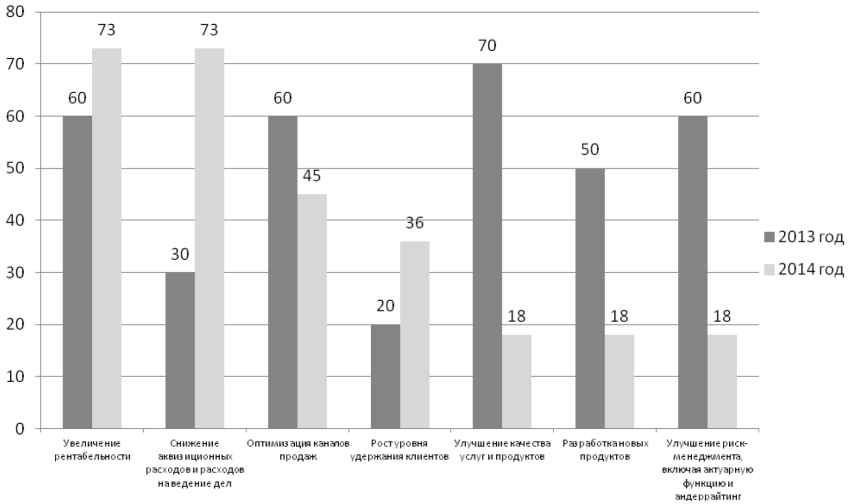
В июле 2014 года были опубликованы данные конъюнктурных опросов, проведенных компанией КПМГ в 2013–2014 гг. на российском страховом рынке. Самые популярные меры, которые страховые компании собираются предпринять в условиях ухудшения макроэкономической ситуации в стране, заключаются в снижении основных расходов на ведение дела – операционных расходов и, в первую очередь, снижении расходов на персонал (рис. 3, 4).



Источник: КПМГ.

Рисунок 3. Антикризисные меры страховщиков в 2014 г., % от принявших в исследовании страховщиков

Большинство мер направлено на повышение рентабельности и лишь 9% страховщиков планируют увеличение доли рынка за счет использования собственных конкурентных преимуществ, забирая страхователей слабых или разорившихся страховщиков.

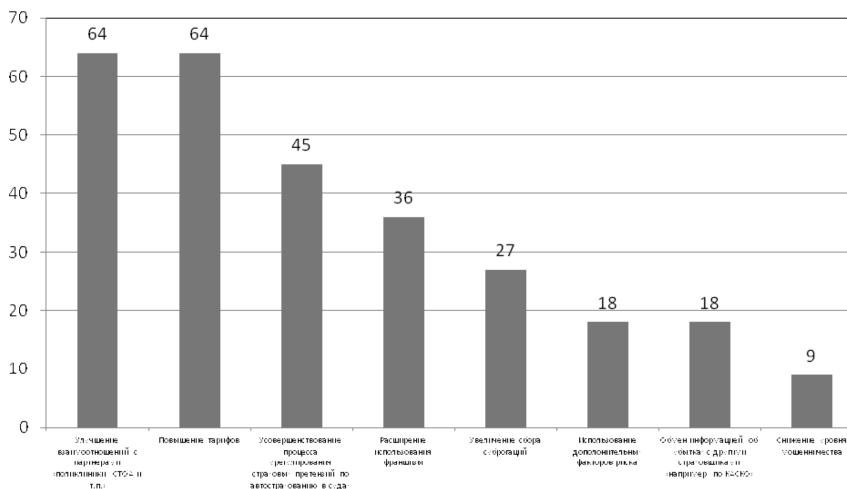


Источник: КПМГ.

Рисунок 4. Изменение приоритетов антикризисных мер страховщиков в 2013–2014 гг, % от принявших в исследовании страховщиков

Увеличение рентабельности страховщики напрямую связывают со снижением аквизиционных расходов и расходов на ведение дел, что может быть сделано на основе ревизии взаимоотношений на страховыми посредниками и активизации прямых продаж (в офисе, в информационно-коммуникационной среде «Интернет», по почте), а также увеличением усилий по удержанию клиентов. Последняя задача будет осложнена сокращением персонала (рис. 3) и существенным снижением внимания к управлению качеством и инновационной политике (рис. 4). Также исследование КПМГ раскрывает основные мероприятия страховщиков по снижению убыточности (рис. 5), которые также могут негативно сказаться на отношении к страхованию и дополнительным образом понизить и без того низкий уровень доверия российских граждан к страховым компаниям.

Как легко заметить, увеличение тарифов наряду с введением франшиз, снижением выплат (пусть и по решениям судов) и увеличением суброгаций вызовет негативную реакцию возникших за последние несколько лет обществ по защите прав страхователей и потребует пристального внимания со стороны Службы Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров.



Источник: КПМГ

Рисунок 5. Приоритетные меры, направленные на уменьшение убыточности в 2014 г, % от принявших в исследовании страховщиков

Очевидно, что макроэкономическая ситуация в России существенно не изменится в 2015–2016 гг. Анализ сложившихся тенденций развития страхования в России позволяет утверждать, что уже сегодня формируется провал рынка, связанный с политикой страховщиков по снижению убыточности на фоне падения платежеспособного спроса. Вновь может сложиться ситуация, характерная для начала 2000-х гг., когда сформировалась практика пренебрежительного отношения к правам страхователей и приоритетом развития были признаны обязательные виды страхования. Ситуация изменилась и права страхователей в 2012 году были поддержаны на уровне российской судебной власти⁵, что привело к изменению ситуации и даже в некоторых случаях стали ущемляться законные права страховщиков. В настоящее время идет обсуждение возможностей ревизии данного решения, которое очевидно нужно корректировать, но нельзя допустить возвращения ситуации с ущемлением прав любой стороны договора страхования.

⁵ Постановление «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей», утвержденное Пленумом Верховного суда РФ 28 июня 2012 года.

Используемые источники

1. World insurance in 2014: back to life// SIGMA. — 2015. — № 4.
2. Брызгалов Д.В. Особенности конкуренции и информирования страхователей при продажах страховых услуг через автосалоны// Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. — № 20 (254).
3. Грыззенкова Ю.В., Журавин С.Г, Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. — М.: МАКСС Групп, 2012.
4. Кириллова Н.В. Актуальные проблемы развития российского страхового рынка//Вестник Финансового университета. — 2014. — № 1.
5. Новая реальность: обзор рынка страхования в России. КПМГ, 2015.
6. Русецкая Э.А. Тенденции и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации//Финансы и кредит. — 2011. — № 11.
7. Страхование в Российской Федерации. Сборник статистических материалов за 2014 год. Под ред. И.Ю.Юргенса, А.А.Цыганова. М., ООО «НПО «МАКСС Групп», Объединенная редакция журналов «Организация продаж страховых продуктов» и «Управление в страховой компании», «Богородский печатник», 2015.
8. Цыганов А.А. Практические основы саморегулирования на современном страховом рынке России // Ученые записки. Научно-практическое издание. Вып. 44. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.

Чернопятов А. М.

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

Совершенствование производственного потенциала предпринимательских структур

Данная статья посвящена исследованию институциональной среды предпринимательского типа воспроизводства, осуществления процесса индивидуального воспроизводства.

Ключевые слова: *предпринимательство, инновации, правила, конкуренция, рынок, капитал, кругооборот.*

Chernopyatov A. M.

*PhD (Economics), associate professor,
applicant of Russian academy of entrepreneurship*

Improvement of production capacity of enterprise structures

This article is devoted to research of the institutional environment of enterprise type of reproduction, implementation of process of individual reproduction.

Keywords: *business, innovations, rules, competition, market, capital, circulation.*

Хозяйственная составляющая как направление деятельности предприятий представляет собой многогранную, состоящую из многих уровней систему, которая отражает совокупность экономических субъектов и условий, в которых они действуют. «С учетом данного обстоятельства показ институциональной среды как набора формальных и неформальных правил, регулирующих взаимодействие хозяйствующих агентов, представляется ограниченной¹». Так как организации, основаны на правилах и сами выступают институциональными образованиями, при этом не только обеспечивают устойчивость связей, но и способствуют выработке норм и правил хозяйственного поведения. Хозяйственное поведение экономических субъектов является результатом воздействия опосредующих их деятельность институциональных

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала. 1997. – С. 17.

условий, важнейшими среди которых выступают динамика спроса, тип конкуренции и собственности.

Представленное в указанном виде взаимодействие институциональной среды и экономических агентов обладает еще и тем преимуществом, что позволяет раскрыть двойственную природу самих институтов, с одной стороны, устанавливающих «правила игры» хозяйственного поведения, а с другой – выступающих факторами, упрощающими осуществление хозяйственной деятельности. Установленные нормы не только лимитируют выбор вариантов поведения, но и способствуют снижению рыночной неопределенности, а значит, и трансакционных издержек. Наличие организаций, ограничивая свободу предприятия в принятии решений, одновременно расширяет ее возможности по оптимизации деятельности посредством вертикальной интеграции, хеджирования рисков и т.п. Присущая институтам двойственность переносится и на институциональные условия, позволяя говорить об их качественной стороне в том смысле, что они могут как содействовать прогрессивным изменениям в хозяйственной системе, так и придерживать их. Перенося эту взаимосвязь на уровень индивидуального воспроизводства, можно сказать, что именно качественная сторона институциональных условий будет определять и качество этого воспроизводства, его тип.

Обычно воспроизводственный процесс рассматривается под углом зрения масштаба его осуществления, где рассматриваются простая и расширенная его формы. Между тем экономическая составляющая каждой из форм может иметь принципиально разную природу. В качестве таковой могут выступать реализованные в процессе конкурентного соперничества преимущества – более низкие издержки, высокое качество, эффективность сбыта, а могут преимущества, являющиеся следствием особого положения предприятия – аффилированность с властными структурами, административные барьеры. В первом случае воспроизводственный процесс будет ориентирован на укрепление имеющихся и поиск новых конкурентных преимуществ и в отношении его уместно говорить о предпринимательском типе индивидуального воспроизводства. Непосредственный его результат – рост эффективности производства и усиление интенсивности конкуренции. Во втором случае деятельность хозяйствующего субъекта будет связана не с реализацией предпринимательской функции, а с упрочением факторов, обеспечивающих устойчивость его особого положения. Поскольку эти факторы будут иметь не конкурентную, а административную природу, то такой тип воспроизводства следует

определять как рентоориентированный. Возникающие последствия при этом очевидны – снижение конкурентности рынка и усиление монополизма. Если учитывать, что общественное воспроизводство – суть переплетения индивидуальных капиталов, то характер воспроизводства индивидуальных капиталов превращается в фактор, определяющий направленность общественного воспроизводства – качество и темпы экономического роста. Следовательно, задача анализа индивидуального воспроизводства заключается в выявлении институциональных условий, при которых обеспечивается предпринимательский тип хозяйственного поведения.

В современных условиях, опирающееся на достижения НТП, производство демонстрирует формы включения работника в процесс труда, для которых характерны совершенно иные способы трудовой мотивации – участие в прибылях, участие в управлении, суть которых – в передаче работнику части предпринимательских функций. Обычно причину этого усматривают в усложнении технологического процесса – внедрение комплексной механизации, автоматизации и информатики. Но как нам представляется, качественная перемена состояла в ином – в переходе от жесткого типа к гибкому типу производства. Применение гибких систем производства привносит принципиально новый элемент во взаимоотношения «человек-машина». Во-первых, функции определения важнейших параметров производственного процесса переходят от машины к человеку. Во-вторых, в условиях гибкого производства значительно возрастает роль субъективного фактора, то есть контроль над производственными процессом, а обеспечение эффективности производства, включая и эффективность использования материальных факторов, становится важнейшей функцией рабочей силы. Формируется принципиально новая парадигма организации производства, состоящая в переходе, по крайней мере частично, функций контроля над процессом труда от машины к работнику. Именно это обстоятельство и порождает в отношении работника качественно новое требование – быть креативно мыслящей личностью, – и одновременно повышает статус рабочей силы от «частичного работника» до уровня «человеческого капитала». Осуществляя контроль над процессом труда, работник становится активным фактором обеспечения его эффективности, а потому и включается в производственный процесс. Это, в свою очередь, потребовало новых форм соединения факторов производства, выразившихся в рассредоточении предпринимательской функции, которое приняло форму социального партнерства. Поскольку при-

чиной перехода к более производительной форме соединения производственных факторов выступают качественные изменения, точнее переворот в материальной базе производства, то, соответственно, с точки зрения обеспечения эффективности функционирования капитала качественное совершенствование материальной базы производства должно стать главной целью процесса индивидуального воспроизводства. Это, в свою очередь, предполагает проведение активной инвестиционной деятельности. Следовательно может сложиться впечатление, что инновационная деятельность внутренне присуща предпринимательству. В действительности, проявление ее – это вопрос условий, в которых оно осуществляется. Рассматриваемые с позиций кругооборота капитала, эти условия формируют институциональную среду индивидуального воспроизводства, схематическое представление о которой дано на схеме разработанной автором (см. рис. 1).

$....П...Т^I - Д^I <_{p_c} C^nП^{II}$			
ВНУТРЕННИЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА			
Характер управления и контроля	Трудовая мотивация	Технологическое оснащение производства	
СООТНОШЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ И ПЕРЕНЕСЕННОЙ СТОИМОСТИ			
ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ			
ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ И СКОРОСТИ ОБОРОТА КАПИТАЛА			
Объем и степень дифференциации спроса	Уровень развития рыночной инфраструктуры	Степень конкурентности рынков	Тип и интенсивность отраслевой конкуренции
ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ОБЩЕСТВЕННЫМ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ			
ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА			

Рис. 1. Институциональные условия осуществления процесса индивидуального воспроизводства ²

Осуществление производства не является как таковой целью движения капитала. Оно представляет собой лишь неизбежное зло в процессе движения к этой цели. Само же достижение последней связано с необходимостью превращения результатов производства в такую форму, которая позволяет вычленив прибыль из массы произведенной стоимости и присвоить ее. Другими словами, задача сводится к представлению

² Чернопятов А.М. Трансформация институциональных условий и их влияние на предпринимательскую деятельность: монография. – М.: Изд-во РАГС, 2011. – 248 с.

результата производства в денежной форме. Результат непосредственного производства всегда представлен в товарной форме, воплощающей в себе результат метаморфоза производительного капитала. Но своеобразие товарного капитала как раз в том и состоит, что он способен обмениваться на деньги и выражает соотношение авансированной и добавленной стоимости. А суть возникающего на этом пути препятствия заключается в проблеме трансформации товарного капитала в денежный, то есть прохождении стадии ($T^1 - D^1$). Это свидетельствует об особой роли стадии реализации в процессе движения капитала.

Несомненно, важнейшую роль в качестве общеэкономического условия прохождения капиталом означенной стадии играет отраслевой спрос. Его величина, эластичность и степень дифференциации оказывают самое непосредственное влияние на полноту и скорость осуществления метаморфоза товарного капитала в денежный. Чем более объемным и интенсивным является спрос, тем меньше препятствий встретит капитал на пути своего движения к денежной форме и реализации произведенной стоимости. При высоком уровне дифференциации спроса индивидуальному капиталу легче найти нишу для реализации себя в виде товарной массы и выше вероятность извлечения при этом заключенной в ней добавленной стоимости. Напротив, низкая дифференциация отраслевого спроса резко ограничивает подобные возможности, так как объективно обостряет борьбу индивидуальных капиталов, действующих на одном сегменте рынка. Задающие общие условия реализации особенности отраслевого спроса хотя и отражают специфику потребительских предпочтений, но лишь в известной степени. Поэтому они сами выступают в качестве переменных, обуславливаемых условиями более общего порядка — уровнем и дифференциацией доходов потребителей, определяющих не только объем спроса, но и характер самих потребительских предпочтений. В свою очередь, уровень и дифференциация доходов потребителей зависят от динамики экономического роста и политики доходов.

Весомое влияние на прохождение капиталом стадии (T^1 и D^1) оказывает характер отраслевой конкуренции. Именно интенсивность конкуренции на отраслевом рынке предопределяет саму возможность осуществления метаморфоза, так как по своей сути определяет условия доступа к потребителю. Не говоря уже о том, что доля добавленной стоимости в реализованной будет колебаться в направлении, обратном степени интенсивности конкуренции. Сам характер отраслевой конкуренции обусловлен двумя обстоятельствами. Одно из них выражается в равенстве условий конкуренции, что влияет на ее интенсивность.

Другое, связано с типом отраслевой конкуренции, определяемым доминированием в ней ценовых или неценовых факторов. К прохождению капиталом стадии реализации это имеет самое непосредственное отношение.

Эффективное обеспечение метаморфоза денежного капитала в производительный, представляет собой сложный процесс, обусловленный разными по характеру и степени влияния условиями. И все же, среди всего этого множества следует выделить три важнейших условия, к которым можно отнести уровень развития рынков и собственности; качественный уровень производственного аппарата и форму корпоративного управления и контроля, показано на схеме разработанной автором (см. рис. 2).

$D - T <_{rc}^{Cn}$					
ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ			ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ		
Поведенческая мотивация			Конкуренность факторных рынков		
Эффективность производства	Тип целевой функции	Уровень корпоративной организации	Рынок инвестиций	Рынок капитальных факторов	Рынок рабочей силы
Обеспеченность воспроизводственными ресурсами		Инвестиционная активность			
ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ					
Трансформация организационной структуры			Развитие производственного аппарата		
ЭВОЛЮЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА					

Рис 2. Условия и механизм совершенствования производственного потенциала³

В процессе осуществления индивидуального воспроизводства предприниматель может применить одну из двух стратегий поведения. Он может использовать стратегию пассивного приспособления к внешним изменениям, а может пойти по пути активной преобразовательной деятельности, реализуя предпринимательский тип воспроизводства. Как свидетельствует практика, что почти всегда можно наблюдать присутствие обоих типов поведения. Но также можно наблюдать и доминирование одного из них.

Не будет способствовать активизации предпринимательской функции и жесткая конкуренция. Часто используемая посылка о жесткости конкуренции как факторе активизации инновационной деятельности, может рассматриваться не более, чем пропагандистским лозунгом, и не имеет практической значимости. Анализ зависимости между ин-

³ Чернопятов А.М. Трансформация институциональных условий и их влияние на предпринимательскую деятельность: монография. – М.: Изд-во РАГС, 2011. – 248 с.

тенсивностью конкурентной борьбы и восприимчивостью к нововведениям показывает, что она имеет криволинейную форму⁴. Чрезмерная интенсивность конкуренции приводит к истощению финансовых ресурсов отрасли, что лишает ее возможностей для активного внедрения инноваций. Учитывая, что финансирование разработок предполагает получение сверхприбыли, а их внедрение в производство – наличие условий для присвоения результатов от внедрения, стремление к постоянному ужесточению условий конкуренции становится прямой преградой на пути активизации инновационной деятельности.

Проблема эта может стать более значимой, если рассмотреть указанную взаимосвязь не вообще, как это делается в теории инноваций, а с учетом содержательной стороны интенсивности конкуренции. Степень интенсивности отраслевой конкуренции является прямым следствием специфики спроса и продукт. То есть, находится в прямой зависимости от их дифференциации. В условиях, когда дифференциация спроса слабая, а продукт взаимодействующих на конкурентном поле производителей стандартизирован, интенсивность конкуренции принимает наиболее острую форму в виде чистой ценовой конкуренции. Здесь конкурентная устойчивость определяется лишь способностью понижать цену. Обеспечить это предприятие может только путем реализации одной из двух стратегий – обеспечения преимущества в издержках и выбора соответствующего способа ценообразования. Учитывая, что создание преимущества в издержках само является следствием инвестиций в производство, возможности осуществления которых как раз и ограничены самой конкуренцией, то для предприятия единственно доступным остается только выбор соответствующего особенностям конкуренции способа ценообразования.

В условиях жесткой ценовой конкуренции, когда цена является переменной результатов конкуренции, единственным источником ее снижения выступает поглощение добавленной стоимости, то есть снижение рентабельности производства. Проведение предприятием какой-либо целевой стратегии в этих условиях просто невозможно. Следовательно, невозможным становится и осуществление накоплений в процессе кругооборота. В том случае, когда предприятие не обладает необходимым запасом преимущества по издержкам производства, она вынуждена будет обеспечивать непрерывность производства за счет потерь части авансированной стоимости. Общий вывод, который из

⁴ Робертсон Т.С., Гатиньон Г. Распространение технологических нововведений. Рыночный аспект. – М.: Экономика. 1990. – С. 180–181.

этого следует, заключается в том, интенсивность конкуренции определяет не только скорость оборота капитала, но и является условием, влияющим на непрерывности его осуществления. Высокая интенсивность конкуренции замедляет скорость оборота капитала, а принимая форму сознательного ценового соперничества становится препятствием для непрерывности его осуществления. Неслучайно при проведении конкурентной политики даже в развитых рыночных экономиках в качестве цели ставится не интенсификация конкуренции, а ее оптимизация в плане предотвращения монопольных проявлений, и выравнивая условий хозяйствования на уровне предприятия и отрасли. Другими словами, речь идет о поддержании конкурентности рынков, в то время как меры по интенсификации самой конкуренции могут привести к снижению их конкурентности. Понятно, что именно условия умеренной конкуренции, выражающейся в обеспечении нормального, с точки зрения непрерывности и скорости, а следовательно, возмещения и накопления стоимости, оборота капитала, будут в наибольшей степени способствовать ускорению распространения инноваций, то есть активизации предпринимательской функции, что найдет свое выражение в предпринимательском типе воспроизводства.

Используемые источники

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начала. 1997. — С. 17.
2. Робертсон Т.С., Гатиньон Г. Распространение технологических нововведений. Рыночный аспект. — М.: Экономика. 1990. — С. 180–181.
3. Чернопятов А.М. Трансформация институциональных условий и их влияние на предпринимательскую деятельность: монография/ А.М. Чернопятов. — М.: Изд-во РАГС, 2011. — 248 с.

Шарипов Ф. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет управления
e-mail: fanissh@rambler.ru*

Максимов Д. К.

*аспирант,
Государственный университет управления
e-mail: makd90@gmail.com*

Источники финансирования инфраструктурных проектов

В статье рассмотрены понятие инфраструктуры и ее разделение, так же представлена классификация источников финансирования и крупнейшие мировые инфраструктурные инвесторы.

Ключевые слова: *инфраструктура, финансирование инфраструктурных проектов, источники инвестиций в инфраструктуру.*

Sharipov F. F.

*PhD (Economics), associate professor,
the State University of Management*

Maximov D. K.

*postgraduate student,
the State University of Management*

Financing sources of infrastructure projects

Definition of infrastructure, its classification, classification of financing sources and the biggest world infrastructure investors are considered in the article.

Key words: *infrastructure, financing of infrastructure projects, sources of financing of investments in infrastructure.*

Лопающиеся «финансовые пузыри» и поднятые ими волны финансового кризиса обрушивают показатели экономического роста и вынуждают искать новые пути развития, или точнее вспомнить старые. Взоры экспертов вновь обращаются к инфраструктуре как наиболее эффективному фактору обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста.

Что такое инфраструктура?

В науке инфраструктуру определяют, как «совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования отраслей материального производства и обеспечения условий жизнедеятельности общества» [1].

В общем смысле различают социальную и промышленную инфраструктуру, при этом некоторые объекты инфраструктуры могут подпадать под обе категории.

Социальная инфраструктура – это, например, медицина и образование, так сюда могут входить и объекты культуры и рекреации [2]. Под «промышленной (так же известной как производственной или экономической) инфраструктурой» в общем смысле можно назвать систему, обеспечивающую процесс производства. При этом сама инфраструктура может представлять собой как отдельное производство, так и быть с ним тесно переплетена. Так, например, нефтегазовая отрасль – часть инфраструктуры нефтеперерабатывающей отрасли, входящей в инфраструктуру энергетики, которая в свою очередь является частью инфраструктуры нефтедобывающей отрасли.

Инфраструктура подразделяется на следующие группы:

1. Транспорт.
2. Энергетика.
3. Жилищно-коммунальные услуги.
4. Телекоммуникация.

Инфраструктура с давних времен служила важным фактором экономического и исторического развития: появление и развитие ирригационных каналов в дельте Нила тысячелетия назад стало причиной становления Древнеегипетской цивилизации; создание разветвленной сети дорог способствовало расширению Древнеримской империи и наметило пути прокладки современных высокоскоростных автомобильных дорог; развитие мореходства позволило совершать географические открытия, изменившие мир; строительство железных дорог и пароходов, прокладка телеграфных линий и развитие авиации положили начало объединению разделенного огромными расстояниями мира в единое мировое хозяйство. И сегодня развитие инфраструктуры имеет огромное влияние на современный мир: благодаря формированию единого интернет-пространства расстояние перестало быть столько важной помехой как прежде. Инфраструктура лежит в основе современной экономики и мира в целом.

Расчеты показывают, что каждый доллар, вложенный в инфраструктуру государством, вызывает мультипликационный эффект в

размере 1,59 долларам посредством привлечения средств частных инвесторов [2]. В итоге благодаря развитой инфраструктуре снижаются издержки производства.

Несмотря на всю значимость инфраструктуры в современном мире, существует огромная непокрытая потребность в инфраструктурных инвестициях. Согласно оценкам McKinsey Global Institute минимальная потребность в инфраструктурных инвестициях во всем мире в период с 2013 по 2030 гг. составит \$57–67 трлн. (в среднем \$3,4–3,9 трлн. в год). При этом не учитывается опережающий спрос роста на инвестиции, при учете которого спрос на инвестиции в инфраструктуру может достичь \$80 трлн. за тот же период [3].

Объем недофинансирования варьируется от страны к стране и составляет от пятой части до половины от потребностей в инфраструктурных инвестициях. Как результат в 2014 году из \$2,6 трлн. необходимых инвестиций было удовлетворено не более \$2,1 трлн. [3].

Исторически сложилось, что основным источником финансирования инфраструктуры было государство. В первую очередь это объясняется высокой капиталоемкостью инфраструктурных проектов. Но к сегодняшнему дню развитие финансовых инструментов, увеличение размеров частных компаний и изменения в государственной политике, в частности развитие института государственно-частного партнерства, изменили ситуацию: благодаря механизмам государственно-частного партнерства (ГЧП) было реализовано множество инфраструктурных проектов с привлечением частных инвестиций. Ярким примером тесного сотрудничества государства и частного сектора является строительство скоростной железной дороги между Москвой и Казанью и строительства космодрома «Восточный». Во вторую очередь низкая доля частных инвестиций объясняется высокой социальной ролью инфраструктуры и некоммерческим характером некоторых инфраструктурных объектов. В-третьих, низкий уровень доходности в сравнении с высокими рисками и продолжительный период окупаемости инвестиций в инфраструктуру по сравнению с альтернативными возможностями инвестирования.

Источники финансирования делятся на следующие виды:

1. Государственные бюджеты.
2. Государственные фонды.
3. Банковские кредиты.
4. Кредиты международных финансовых организаций.
5. Акционерный капитал инфраструктурных компаний.
6. Собственные средства инфраструктурных компаний.

7. Корпоративные облигации.
8. Средства институциональных инвесторов.

Все источники можно разделить на три категории:

1. Государственное финансирование.
2. Частное финансирование.
3. Смешанное финансирование.

При этом следует отметить, что деление на категории условно, т.к. государственные средства посредством институциональных инвесторов (государственные пенсионные фонды) или государственных компаний (Банк Китая), выкупающие акции или долговые бумаги инфраструктурных компаний, могут выступать в качестве частного капитала.

Рассмотрим основных государственных инфраструктурных инвесторов на примере нескольких государств [3].

Китай.

1. China Development Bank (\$1220 млрд.).
2. Industrial and Commercial Bank of China (\$2837 млрд.).
3. China Construction Bank (\$2490 млрд.).
4. Bank of China (\$2276 млрд.).

Индия.

1. India Infrastructure Finance Company Ltd. (\$12 млрд.).
2. National Highways Authority of India (\$2,5 млрд.).
3. Power Finance Corporation (\$24 млрд.).
4. Rural Electrification Corporation Ltd. (\$18,7 млрд.).
5. Indian Railway Finance Corporation (\$12 млрд.).
6. Infrastructure Development Finance Company (\$12 млрд.).
7. Indian Leasing and Financial Services (\$25 млрд.).

Германия.

1. KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau, Reconstruction Credit Institute) (\$389 млрд.).

Бразилия.

1. The Brazilian Development Bank (\$349 млрд.).

Япония.

1. Development Bank of Japan (\$173 млрд.).

Фонды [4]:

1. Глобальный пенсионный фонд Норвегии (Government Pension Fund Global) – \$882 млрд.
2. Суверенный фонд Абу-Даби (Abu-Dhabi Investment Authority, ADIA) – \$773 млрд.
3. Суверенный фонд Саудовской Аравии (SAMA Foreign Holdings) – \$757,2 млрд.

4. Китайская инвестиционная корпорация (China Investment Corporation) – \$746,7 млрд.

5. Суверенный фонд Кувейта (Kuwait Investment Authority) – \$548 млрд.

6. Фонд управления по валютным рынкам Китая (SAFE Investment Company) – \$547 млрд.

7. Суверенный фонд Гонконга (Hong Kong Monetary Authority Exchange Fund) – \$400,2 млрд.

8. Суверенный фонд Королевства Саудовская Аравия Public Investment Fund – \$380 млрд.

9. Инвесткорпорация правительства Сингапура (Government of Singapore Investment Corporation, GIC) – \$344 млрд.

10. Суверенный фонд Катара (Qatar Investment Authority) – \$256 млрд.

11. Национальный фонд соцстрахования Китая (National Social Security Fund, NSSF) – \$236 млрд.

На фоне крупнейших инвестиционных фондов и банков выделяется ряд финансовых институтов, целью учреждения которых является развитие экономик, как отдельных стран, так и целых регионов мира. Подобные институты объединяются под общим названием «банки развития». В мире существует множество банков развития, при этом крупнейшие из них образовались в последнее десятилетие.

1. МВФ.

2. Всемирный банк.

3. Азиатский банк инфраструктурных инвестиций.

4. Азиатский банк развития.

5. Банк развития ШОС.

6. Новый банк развития БРИКС.

7. Европейский банк реконструкции и развития.

8. Евразийский банк развития.

Международные банки развития выступают не только как источники финансирования инфраструктурных проектов, но и как политический инструмент. В МВФ, Всемирном банке и Азиатском банке развития явно прослеживается влияние США на решения, в частности право «вето» в Международном банке реконструкции и развития, входящего в МВФ. В противовес этой ситуации были созданы региональные банки развития, и сфера интересов отдельных вышла за пределы их изначальных регионов.

Инфраструктура – широкое и всеобъемлющее понятие. Инфраструктура лежит в основе современной экономики и является основ-

ным надежным фактором долгосрочного и устойчивого экономического роста и развития.

Несмотря на историческую важность, до недавних пор инфраструктура оставалась не самым привлекательным объектом для частного инвестора. Это объяснялось тремя причинами: колоссальной капиталоемкостью инфраструктурных проектов, их социальной значимостью, неразвитостью финансовых инструментов и государственной политики.

Но даже привлечение частного капитала и развитие ГЧП инструментов не смогло полностью покрыть потребность инфраструктурных инвестиций: в 2014 году не была покрыта 1/5 часть от общей потребности. Финансовые кризисы последних лет открыли глаза инвесторам на потенциал инфраструктурных проектов. В результате появились Международные и национальные банки развития, а структура портфеля инвестиционных фондов начала меняться в сторону увеличения доли инфраструктурных проектов.

Классификация источников финансирования в мировой экономике нас интересует с точки зрения возможностей привлечения международного капитала к развитию инфраструктуры РФ. За последние полтора десятилетия происходит переосмысление роли развития территорий России. Например, подписание меморандума о создании межрегиональной «Ассоциации инновационных регионов России» - состоялось 21 мая 2010 года в Томске в ходе XIII Инновационного форума «Innovus». Целью данной организации является «содействие эффективному инновационному развитию регионов-участников, построенное на признании сложившихся различных моделей научно-технического роста регионов». Этот ресурс используется для отработки государственных механизмов региональной поддержки. Для осуществления своей деятельности в Ассоциации созданы комитеты, одним из которых является комитет по кластерной политике и кластерным инициативам. В ряде стран кластеры и инфраструктура считаются тождественными понятиями. Основой кластерных проектов является ориентация на сильные стороны региона. При наличии определенной региональной специализации кластерная политика укрепляет конкуренцию, основанную на дифференциации, а не на копировании и снижении себестоимости. Основы этой политики были закреплены в Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26.12.2008 за номером 20615-ак/д19.

Используемые источники

1. Шарипов Ф.Ф. ВОТ-проектирование как инструмент реализации инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства в мире / Ф.Ф. Шарипов, А.Н. Родионов // Ученые записи Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 36. – С. 104–113.
2. Инфраструктура как фактор экономического роста. Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы «Перспективы» [Электронный ресурс] // [официальный сайт] /. – М., 2010. URL: http://www.perspektivy.info/book/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm (дата обращения 29.09.2015 г.).
3. Аналитический обзор «Инфраструктура России». Газпром// [Электронный ресурс]: официальный сайт/М., 2014. URL: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infrastructure_09072014.pdf (дата обращения 05.10.2015 г.).
4. Топ-10 крупнейших суверенных фондов мира. Вести. Экономика / [Электронный ресурс]: официальный сайт./ М., 2015. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/59721> (дата обращения: 28.09.2015 г.).

Широков С. С.

*аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск),
кафедра «Менеджмент и информационные технологии в экономике»
e-mail: shirokovss@mail.ru*

Какатунова Т. В.

*доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск),
кафедра «Менеджмент и информационные
технологии в экономике», профессор
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Халин В. Г.

*доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет», Экономический факультет,
кафедра «Информационные системы в экономике», зав. кафедрой
e-mail: vhalin@yandex.ru*

Инновации в антикризисном управлении на региональном уровне

Обоснована роль инноваций в антикризисном управлении организациями. Приведены меры поддержки инновационной деятельности в организациях, находящихся в кризисной ситуации. Рассмотрена региональная инновационная инфраструктура, ориентированная, в том числе на реализацию инноваций в организациях, находящихся в кризисе.

***Ключевые слова:** антикризисное управление, региональная инновационная инфраструктура, инновационная деятельность.*

Shirokov S. S.

*postgraduate student,
FSBEO HE branch «National research university «MEI» in Smolensk,
department of management and information technologies in economy*

Kakatonova T.V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
FSBEO HE branch «National research university «MEI» in Smolensk,
professor of chair of management and information technologies in economy*

Halin V. G.

*Doctor of Science (Economics), professor,
FSBEO HE «St. Petersburg State University»
Economics department,
the head of the information systems in economy chair*

Innovations in crisis management at the regional level

The role of innovation in the crisis management organizations is proved. Measures to support innovation in the organizations that are in a crisis situation are given. Regional innovation infrastructure, focused on the implementation of innovation in organizations, which are in crisis, is considered.

Keywords: *crisis management, regional innovation infrastructure, innovation activities.*

В современной экономической ситуации одним из важнейших факторов, обеспечивающих социально-экономическое развитие регионов и отдельных организаций, являются инновации. Инновационные технологии оказывают существенное влияние на повышение эффективности основной деятельности предприятий и способствуют формированию их конкурентоспособности, как на региональном, так и национальном уровне¹.

В тоже время инновации требуют инвестиций, а также использования других видов ресурсов². В результате в инновационный процесс с этой точки зрения могут быть вовлечены организации, имеющие устойчивое финансовое состояние. Однако, к сожалению, значительная часть организаций различных видов экономической деятельности находится на различных стадиях кризиса. Это приводит к тому, что указанные организации в большинстве случаев не могут устранить причины и последствия кризисных ситуаций ввиду отсутствия возможности реализации инноваций. Например, в Смоленской облас-

¹ Мешалкин В.П., Дли М.И. Логистика и управление конкурентоспособностью предприятий нефтехимического комплекса (основные концепции и практические результаты). – Москва, 2010. – 452 с.

² Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл. – 2009. – № 1. – С. 5–7.

ти ни одна из 270 организаций, находящихся в процедурах банкротства, не прошла эффективно стадию финансового оздоровления. При этом в подавляющем большинстве случаев процедура банкротства заканчивается стадией конкурсного производства и ликвидации организации. Однако именно инновации (организационные, технологические и другие) в значительной части случаев могут способствовать построению новой бизнес-модели, которая позволила бы осуществить финансовое оздоровление предприятия и обеспечить ему устойчивое положение на рынке.

Среди трудностей реализации инновационных процессов с участием организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, кроме упомянутого выше отсутствия финансовых ресурсов, можно отметить значительный рост рисков коммерциализации инноваций. Сказанное определяет невозможность использования инноваций на отдельных предприятиях, находящихся в кризисе, (если они не относятся к стратегически важным для экономики и безопасности страны) без координации и поддержки органов власти субъектов РФ.

Однако данная поддержка должна иметь адресный характер с учетом различных классификационных признаков предприятий, находящихся на различных стадиях банкротства, среди которых можно выделить их размер, степень влияния на социально-экономическое положение региона, вклад предприятий данного вида экономической деятельности в ВРП, стадия кризисной ситуации и т.д.³

Как представляется, меры поддержки инновационной деятельности в организациях, находящихся на различных стадиях кризиса, могут иметь прямой и косвенный характер⁴. К первым можно отнести кроме стандартных мер финансовое стимулирование (которое на ряде этапов процедуры банкротства просто невозможно), такие меры как льготный трансфер инновационных технологий, распространение новых моделей ведения бизнеса, информационная поддержка стадий инновационного процесса, предоставление консультационных услуг по использованию имеющихся у предприятия ресурсов инновационной деятельности.

³ Мешалкин В.П., Дли М.И., Гимаров В.А. Динамическая классификация сложных технологических систем. Методы, алгоритмы и практические результаты. – Москва, 2006. – 343 с.

⁴ Бояринов Ю.Г., Борисов В.В., Мищенко В.И., Дли М.И. Метод построения нечеткой полумарковской модели функционирования сложной системы // Программные продукты и системы. – 2010. – № 3. – С. 26.

В качестве косвенных мер поддержки можно рассматривать формирование рынков инновационной продукции с использованием государственных и муниципальных заказов, создание центров коллективного использования инновационного оборудования, формирование гибкой региональной инновационной инфраструктуры, снижающей затраты на организацию взаимодействия между субъектами экономической деятельности в регионе. С учетом высокого уровня рисков реализации инноваций на предприятиях, находящихся в кризисе, необходимо создавать низкозатратные элементы комплексной региональной инновационной инфраструктуры, основанные, в том числе на так называемых виртуальных технологиях⁵. Подобная региональная инфраструктура, ориентированная, в том числе на реализацию инноваций в организациях, находящихся в кризисе, приведена на рисунке 1.

Региональная инновационная инфраструктура в общем случае может включать такие составляющие, как производственно-технологическая, финансовая, кадровая, информационная, сбытовая и консалтинговая подсистемы⁶. Указанные подсистемы традиционно формируются в регионах для поддержки инновационной деятельности, осуществляемой предприятиями и организациями. При этом предприятия (организации) получают возможность развивать свой инновационный потенциал и использовать инновационные ресурсы других региональных организаций в случае недостатка собственных ресурсов с целью повышения эффективности процессов разработки и коммерциализации новшеств. Одной из задач организаций, формирующих основные подсистемы региональной инновационной инфраструктуры, может стать поддержка инновационной деятельности организаций, находящихся на разных стадиях кризиса. Безусловно данная поддержка должна осуществляться при взаимодействии с назначенными антикризисными управляющими, налоговыми органами в Субъекте РФ и региональными и муниципальными органами власти. Налоговые органы в Субъекте РФ являются источником информации о предприятиях, находящихся в кризисе. Это позволит скорректировать направления развития региональной инновационной инфраструктуры.

⁵ Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. – 2009. – № 3. – С. 37.

⁶ Дли М.И., Какатунова Т.В. Инновационная деятельность: региональные аспекты. – Смоленск, 2007. – 151 с.

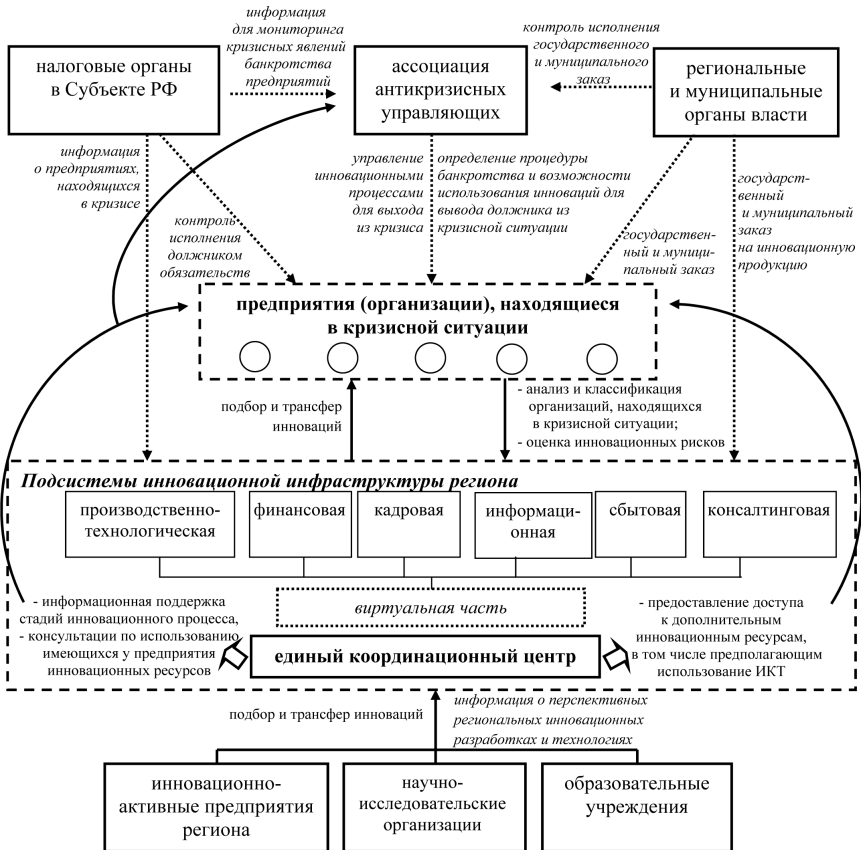


Рисунок 1. Региональная инфраструктура, ориентированная, в том числе на реализацию инноваций в организациях, находящихся в кризисе

При этом решение о возможности применения инноваций для вывода из кризисной ситуации конкретной организации и дальнейшее управление инновационными процессами принимается антикризисным управляющим при консультации с сотрудниками единого координационного центра, регулирующего совместную деятельность организаций региональной инновационной инфраструктуры.

Можно выделить основные задачи в области поддержки инновационной деятельности организаций, находящихся в кризисной ситуации, реализуемые элементами подсистем инновационной инфраструктуры (производственно-технологическая – «П», финансовая – «Ф»,

кадровая – «К», информационная – «И», сбытовая – «С», консалтинговая – «Кс»):

- мониторинг инновационной среды региона с целью выявления основных характеристик инновационного потенциала региона, а также свободных инновационных ресурсов, которые могут быть использованы при организации инновационной деятельности организаций, находящихся в кризисной ситуации (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «Кс»),
- выявление и анализ перспективных региональных инновационных разработок и технологий (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «П»);
- участие в формировании государственного и муниципального заказа на инновационную продукцию и выработка направлений поддержки инновационной деятельности в регионе, ориентированных на стимулирование инновационной активности организаций, находящихся в кризисной ситуации (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «П», «Кс»),
- анализ состояния и инновационного потенциала организаций, находящихся в кризисной ситуации (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «Ф»),
- оценка инновационных рисков организаций различных видов экономической деятельности данного региона и соотнесение их с исходными характеристиками инновационного потенциала предприятий (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «Ф»),
- подбор, адаптация и трансфер инновационных разработок и технологий для возможной реализации в организациях, находящихся в кризисной ситуации (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «П», «К»),
- осуществление информационной поддержки стадий инновационного процесса, связанной с обеспечением доступа к базам данных и знаний, в том числе в области инновационного менеджмента, проведение разного рода исследований, направленных на выявление перспектив и текущего уровня развития инновационной деятельности по тем или иным направлениям, и предоставление результатов анализа полученных данных (подсистема инновационной инфраструктуры: «И»),
- консультации по использованию имеющихся у предприятия инновационных ресурсов, а также возможностям вовлечения в инновационный процесс организаций, находящихся в кри-

- зисной ситуации, инновационных ресурсов из внешней среды (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «Кс»),
- прогнозирование потребностей в различных видах инновационных ресурсов организаций, находящихся в кризисной ситуации, на различных тапах инновационного процесса (подсистема инновационной инфраструктуры: «И»),
- предоставление доступа к дополнительным инновационным ресурсам, в том числе предполагающим использование ИКТ (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «П», «К», «С», «Ф»),
- совместно с ассоциацией антикризисных управляющих осуществление поддержки, связанной с правовой охраной внедряемых новшеств (подсистема инновационной инфраструктуры: «Кс»),
- обеспечение координации взаимодействий организаций, находящихся в кризисной ситуации, элементов инновационной инфраструктуры региона и других инновационно-активных предприятий региона (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «П»),
- совместно с назначенными антикризисными управляющими осуществление оценки эффективности инновационной деятельности организаций, находящихся в кризисной ситуации (подсистемы инновационной инфраструктуры: «И», «Кс»).

Отметим, что одной из основных задач организаций инновационной инфраструктуры является оценка инновационных рисков, поскольку в отличие от организаций, имеющих финансово-устойчивое положение, организациям, находящимся в кризисной ситуации, сложнее преодолеть рисковые ситуации⁷. При оценке инновационных рисков необходимо учитывать региональные риски реализации того или иного вида экономической деятельности⁸. За основу подобной оценки можно взять, например, отношение числа организаций определенного вида экономической деятельности, находящихся в кризисной ситуации, к общему числу организаций указанного типа, функционирующих в регионе и, например, в Смоленской области из 363 организаций вида экономической деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» в состоянии банк-

⁷ Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками предприятия металлургической промышленности // Прикладная информатика. – 2011. – № 3 (33). – С. 100–120.

⁸ Николаев А.Н. Использование инновационных стратегий в антикризисном управлении // Инновационная деятельность. – 2011. – № 3 (16). – С. 51–53.

ротства находятся 17 организаций (т.е. 5% от общего числа организаций по данному виду экономической деятельности), а из 8896 организаций вида экономической деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» в состоянии банкротства находятся 85 организаций (т.е. 1% от общего числа организаций по данному виду экономической деятельности). Следовательно, в первом случае риски в организациях вида экономической деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» выше, чем во втором (вида экономической деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования»).

Учитывая, что у организаций, находящихся в кризисной ситуации, как правило, отсутствуют финансовые и иные свободные ресурсы, а также их инновационная деятельность сопряжена с высоким уровнем риска, реализации ими ряда этапов инновационного процесса в традиционной форме невозможна. В связи с этим актуальность приобретают виртуальные технологии, позволяющие реализовать отдельные этапы инновационного процесса в электронной форме. Например, к виртуальным элементам региональной инновационной инфраструктуры можно отнести, электронные учебные порталы, электронные консультационно-информационные центры, тематические порталы, виртуальный инкубатор, виртуальный технопарк и другие.

Как представляется, описанная региональная инновационная инфраструктура, включающая виртуальные элементы позволяет оказывать адресную поддержку как отдельным предприятиям, так их группам по внедрению инноваций различных типов, которые позволили бы им выйти из кризисной ситуации.

Используемые источники

1. Мешалкин В.П., Дли М.И. Логистика и управление конкурентоспособностью предприятий нефтехимического комплекса (основные концепции и практические результаты). — М., 2010. — 452 с.
2. Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности// Интеграл. — 2009. — № 1.
3. Мешалкин В.П., Дли М.И., Гимаров В.А. Динамическая классификация сложных технологических систем. Методы, алгоритмы и практические результаты. — М., 2006. — 343 с.

4. Бояринов Ю.Г., Борисов В.В., Мищенко В.И., Дли М.И. Метод построения нечеткой полумарковской модели функционирования сложной системы // Программные продукты и системы. – 2010. – № 3.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. – 2009. – № 3.
6. Дли М.И., Какатунова Т.В. Инновационная деятельность: региональные аспекты. – Смоленск, 2007. – 151 с.
7. Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками предприятия металлургической промышленности // Прикладная информатика. – 2011. – № 3 (33).
8. Николаев А.Н. Использование инновационных стратегий в антикризисном управлении // Инновационная деятельность. – 2011. – № 3 (16).

Южанин М. А.

*кандидат социологических наук,
Московский авиационный институт
(Национальный исследовательский университет),
кафедра «Социология, психология
и социальный менеджмент», доцент
член Российского общества социологов (РОС)
e-mail: udod2002@yandex.ru*

Южанина Н. С.

*кандидат философских наук, доцент
e-mail: poslitva@yandex.ru*

Интерсубъективное влияние в современном обществе: социально-психологические аспекты

В представленной статье рассматриваются социальные и психологические механизмы и базовые принципы интерактивного взаимного влияния субъектов в контексте современной общественной реальности, а также обозначаются возможные пути преодоления возникающих манипулятивных воздействий.

***Ключевые слова:** коммуникация, общение, интерсубъективное социально-психологическое влияние, социализация, стереотипность поведения, бихевиоризм, гало-эффект, коммуникативная манипуляция, контрастное восприятие, взаимный обмен, референтность авторитета, социальное подтверждение, детерминированное эмоциональное расположение, принцип дефицитности.*

Yuzhanin M.

*Ph.D (Sociology),
Moscow aviation institute (National research university),
associate professor of «Sociology, psychology
and social management» department
member of Russian Sociological Society*

Yuzhanina N.

Ph.D (Philosophy), associate professor

Inter-subjective influence in contemporary society: socio-psychological aspects

In the presented article socio-psychological mechanisms and basic principles of inter-subjective mutual influence in a context of contemporary social reality are considered, and also possible ways of overcoming the arising manipulations are designated.

Keywords: *communication, social interaction, inter-subjective influence, socialization, stereotype of behaviour, behaviourism, halo-effect, communicative manipulation, contrast perception, mutual exchange, authority reference, the social confirmation, determined emotional arrangement, principle of deficiency.*

Как известно, одной из двух базовых функций общения наряду с взаимодействием становится воздействие одного социального субъекта на другой или другие с целью получения определенного желательного результата. Данный результат далеко не всегда выражается в материально-экономических категориях, а может быть связан с социально-психологическими целями (улучшение настроения и эмоционального самочувствия, получение новой полезной информации, совместная выработка новых духовных значений и т.д.). Неудивительно, что в современном социуме человек становится как участником, так и объектом («мишенью») всевозможных форм социально-психологического влияния. Данное воздействие отнюдь не ограничивается рамками межличностного общения. В нынешнюю эпоху информатизации в макросоциальном масштабе огромное влияние на людей оказывают многочисленные политические и рекламные технологии, средства массовой информации, распространяющие агитационные и пропагандистские мифологемы, прочие институционализированные субъекты, стремящиеся создать в глазах общественности позитивный имидж и благодаря этому воздействовать на нее. В конечном счете та или иная манипулятивная составляющая становится обратной стороной практически всех форм социальной интеракции и коммуникации, реализуемых в современном мире. Поскольку рассмотрение всех аспектов данной проблематики значительно превосходит рамки отдельно взятой статьи, в предлагаемой работе авторы сосредоточивают свое внимание на исследовании базовых принципов и способов интересубъективного социально-психологического влияния на межличностном и личностно-групповом уровнях взаимодействия.

Как показывает анализ социальной практики, основополагающим принципом коммуникативного воздействия одних социальных субъектов на другие является использование стереотипизации восприятия и поведенческого реагирования, приобретенных людьми в процессе социализации. Формирование подобных стандартизированных, шаблонных фреймов обусловлено целым рядом факторов. С одной стороны, они способны существенно облегчить социальную жизнедеятельность

индивидов, предлагая типовые и в большинстве случаев успешные алгоритмы решения возникающих жизненных задач и проблем. На физиологическом уровне это позволяет также значительно сэкономить усилия головного мозга, избавляя его от лишней перцептивной, когнитивной и интеллектуальной перегрузки. С другой стороны, само социализирующее индивидов общество объективно заинтересовано в формировании у них стереотипных представлений и поведенческих моделей, поскольку благодаря этому обеспечивается поддержание оптимальных, упорядоченных, соответствующих нормативным стандартам форм социальной активности людей и их взаимоотношений друг с другом. Более того данная стереотипизация становится необходимым условием эффективного социального управления, позволяя обществу, государству и прочим властным структурам целенаправленно воздействовать на подвластные субъекты, достигая необходимого социально полезного результата.

В подобном контексте интересно заметить, что механизм активизации стереотипных форм реагирования у людей во многом схож с представителями животного мира. В том и другом случае в полном соответствии со знаменитой бихевиористской формулой определенные внешние стимулы или их сочетания способны сыграть роль своеобразного «спускового крючка», вызывающего доходящие до автоматизма стандартизированные поведенческие реакции. Принципиальное различие заключается лишь в том, что у животных они носят врожденный характер, а у человека – социально-приобретенный.

Вместе с тем именно социально-типический, шаблонный, предсказуемый характер человеческого поведения (в весьма значительной части) в условиях современной техногенной цивилизации открывает множество возможностей масштабного социально-психологического манипулирования. Представители большинства социальных групп «создали» набор черт, играющих роль активаторов стереотипного реагирования, соответствующего конвенциональным нормативам и требованиям.

Обобщая все многообразие путей и способов интересубъективно-социально-психологического влияния, базирующихся на целенаправленном использовании стереотипности восприятия и «автоматизированного реагирования», можно выделить 7 ключевых принципов и соответствующих им методик воздействия одних субъектов на другие. К ним относятся: принципы контрастного восприятия, взаимного обмена, последовательного принятия обязательств, социального подтверждения, детерминированного эмоционального расположения, референтности авторитета и дефицитности.

Методика социально-психологического влияния, основанная на принципе контрастного восприятия, исходит из того, что наше восприятие окружающих людей, фактов, явлений и предметов существенно трансформируется, когда одновременно в нашем перцептивном пространстве появляются резко отличающиеся от них факты и субъекты. Например, рядовая среднестатистическая внешность может показаться почти уродством при виде параллельно представленных образов «глянцевой» красоты. Точно так же обычные жизненные радости или невзгоды способны померкнуть при сопоставлении со значительно превосходящими их успехами либо проблемами. Неудивительно, что данный перцептивный феномен активно используется многочисленными манипуляторами. Так, чтобы заставить клиента совершить покупку, менеджеры или агенты по продажам могут намеренно называть завышенную цену, затем, «опуская» ее до реальной, демонстрировать покупателю самое дорогостоящие образцы продукции, представляя потом те, которые реально нацелены продать, навязывая в довесок к крупной покупке целый ряд мелких и т.д. Всякий раз контрастное восприятие способно порождать у жертв манипуляции предсказуемые автоматизированные реакции, и лишь критическое рефлексивное осмысление может помочь человеку разобраться в истинной сути происходящего.

Другим важнейшим принципом социального взаимодействия и влияния людей друг на друга является принцип взаимного обмена. В соответствии с ним человек старается определенным образом отплатить за то, что ему предоставил другой человек. Возлагая на «получателя» обязательство совершить ответный акт в будущем, правило взаимного обмена позволяет одному субъекту предоставлять что-либо другому с уверенностью, что это не останется безвозмездным. Эта уверенность делает возможным развитие многочисленных видов длительных, конструктивных, взаимовыгодных отношений и интеракций, которые являются благотворными для общества. Таким образом, все члены общества с детства социально ориентированы следовать этому правилу. Те же, кто игнорирует данное правило, ощущают негативные санкции со стороны общества. Вместе с тем принцип взаимного обмена может создавать для людей разнообразные манипулятивные ловушки.

Суть одной из наиболее распространенных технологий влияния заключается в том, чтобы дать человеку некую материальную или нематериальную ценность (как правило, сравнительно несущественную) перед тем, как попросить его об ответной услуге. Эта тактика весьма эффективна благодаря трем аспектам взаимного обмена. Во-первых, данный принцип является универсальным, социально поощряемым

и общезначимым. Во-вторых, его действие проявляется даже в тех случаях, когда людям оказывают услуги, о которых они не просили. Таким образом, снижается способность к самостоятельному рационализированному принятию решений, и выбор за человека совершают те, кому он чем-либо «обязан». Наконец, взаимный обмен может в определенных ситуациях становится неравноценным. Для того, чтобы освободиться от возникшего морального обязательства, люди часто соглашаются оказать гораздо более серьезную услугу, чем та, которая была оказана им самим.

Другим характерным способом влияния в рамках следования принципу «взаимного обмена» становится методика «двухступенчатого» требования¹. Суть ее заключается в том, что, начав с чрезвычайно завышенного притязания, которое в обязательном порядке будет отвергнуто, манипулятор затем может с выгодой для себя отступить к более реальному требованию, являющемуся для него действительной целью. Она с большой долей вероятности будет достигнута, поскольку для жертвы манипуляции кажется уступкой. Исследования показывают, что данная методика имеет высокий потенциал в своей практической реализации и в последующей перспективе, поскольку объект манипулятивного воздействия, воспринимая сделанную «уступку» как свою социально-психологическую победу, поддается на эту уловку и в будущем.

Для того чтобы наилучшим образом защититься от давления принципа взаимного обмена, следует не систематически отвергать ценные предложения со стороны других субъектов, а, скорее, с искренней благодарностью принимать их, но при этом сохранять критицизм и рациональность восприятия, будучи готовыми расценивать их как возможные манипуляции. В случае, если предоставляемые уступки или услуги будут аналитически определены в качестве таковых, довлеющее над людьми моральное обязательство отвечать на них собственной услугой или уступкой исчезнет.

Еще одной закономерностью человеческого поведения является стремление большинства людей быть и выглядеть последовательными в своих мыслях, словах и действиях. Эта тенденция обусловлена тремя ключевыми факторами. Во-первых, последовательность в поведении высоко оценивается обществом. Во-вторых, обладающая внутренней логикой последовательность в поступках способствует решению многообразных задач в повседневной жизни. В-третьих, ориентация на последовательность создает возможности для форми-

¹ Чалдини Р. Психология влияния. – СПб, 2015. – С. 48.

рования практически полезных стереотипов и поведенческих алгоритмов в сложных условиях современного существования. При решении возникающих жизненных задач, диалектически исходя из ранее полученного опыта, в схожих стандартных ситуациях человек может не анализировать всю имеющую отношение к делу информацию, вместо этого он должен просто применить уже сформировавшейся «шаблон» реагирования и действовать в соответствии с ним.

В рамках активирования автоматизированно-последовательно реагирования чрезвычайно большое значение приобретает изначально принятое обязательство. Заняв определенную позицию, сделав некий выбор, люди склонны интериоризировать и подчиняться требованиям, корреспондирующим данной позиции. Подобный механизм внутреннего принятия на себя обязательств нередко оборачивается, однако, попытками многих различных манипуляторов задействовать его извне. С этой целью методика навязывания обязательств предполагает изначальное стимулирование будущих «жертв манипуляции» к избранию определенной, желательной для воздействующего позиции, влекущей за собой нужную ему модель поведения.

Вместе с тем существуют ряд социально-психологических нюансов, ограничивающих навязывание ролевого «давления» извне. Прежде всего, обязательства должны быть внутренне мотивированными (без ощущения внешнего навязывания) и на их выполнение должны затрачиваться достаточно существенные усилия. Особую эффективность приобретают письменные и публично взятые на себя обязательства. Исключением, к сожалению, особенно во многих странах «молодой демократии» становится ожидаемое выполнение предвыборных обещаний политиков, которое далеко не всегда соответствует этому правилу.

Поразительным образом «свободно» принятое человеком решение о взятии на себя неких обязательств пусть даже ошибочных, вредных ему, имеют тенденцию к «самосохранению» и самоукреплению, поскольку могут «создавать психологические точки опоры». Нередко люди придумывают все новые аргументы, доводы и оправдания, чтобы убедить себя в необходимости выполнения уже принятых обязательств (сделать покупку, взять кредит, поучаствовать в какой-либо акции, принять предложение о работе, вступить в некую организацию, заключить сделку и т.д.) В результате некоторые обязательства продолжают действовать даже после того, как «породившие» их обстоятельства меняются или исчезают вовсе. Этот феномен лежит в основе чрезвычайно эффективной тактики «выбрасывания низкого

мяча», которую часто применяют манипуляторы². Например, потребителей нередко завлекают демонстративно заниженными ценами, тарифами, либо процентными ставками на те или иные товары и услуги, добываясь вначале принципиального согласия клиентов на покупку или приобретение и лишь затем добавляя к стоимости всевозможные дополнительные затраты. Большинство покупателей, как показывает практика, уже настроившихся на сделку, даже в изменившихся условиях, не отказываются от нее.

Выявлению и обнаружению отрицательного влияния склонности к следованию обязательствам вновь может помочь рационализированное критическое восприятие происходящего. Всякий раз, когда предлагаемое нам обязательство выглядит слишком привлекательным либо, напротив, совершенно несущественным, следует задать себе вопрос: не является ли оно ловушкой, начальным звеном, сковывающей цепи манипулятивного долженствования. Даже при значительной вероятности положительного ответа благоразумнее будет отказаться от навязываемого предложения.

Следующим ключевым принципом социально-психологических интеракций между людьми становится принцип социального подтверждения. В соответствии с ним субъекты при выборе того, как воспринимать и поступить в определенной ситуации, ориентируются на чувства, мысли и поступки других людей, образующих их социальное окружение. Формируемая в процессе социализации склонность к подражанию в полной мере присуща как детям, так и взрослым. Данная тенденция проявляется при принятии людьми самых разных решений (покупать, носить, чувствовать и делать то, что совершает большинство людей вокруг).

Поразительным образом действие принципа социального подтверждения проявилось в разыгравшейся в конце июля 2015 года в Нижнем Новгороде кровавой трагедии (а также во множестве других схожих случаях по всему миру). Тогда широкую общественность потрясло жестокое убийство психически больным отцом семейства своих жены и детей, происходившее в непосредственной близости от большого числа соседей, оставшихся тем не менее безучастными. Именно многочисленность свидетелей и стала фактором, обусловившим взаимное «перекладывание» и размывание персональной ответственности соседей и их «круговую» индифферентность, когда каждый из свидетелей, слыша крики и мольбы о помощи, ориентируясь на бездействие

² Чалдини Р. Психология влияния. – СПб, 2015. – С. 80.

остальных, в итоге сам оставался безучастным. В современном инвертированном, техногенном обществе, разумеется, не могла не сформироваться методика манипулирования, основанная на принципе социального подтверждения. В данном случае индивида или целые социальные группы побуждают принять некое предложение, исходя из того, что множество (большинство) людей уже согласилось на это. Лозунг: «истина там, где есть большинство» (Г. Лебон) сегодня лежит в основе самых разнообразных политических и рекламных кампаний.

Углубленные исследования показывают, что существуют, как минимум, два фактора, усиливающие действие принципа социального подтверждения. Первым из них является неопределенность ситуации и неуверенность субъекта в том, как поступить. Неопределенность порождает сомнения, и в этом случае люди склонны обращать внимание на действия других и считать их правильными. В частности, когда свидетели чрезвычайной ситуации сомневаются в необходимости оказания помощи кому-либо, действия других присутствующих влияют на их решение помочь гораздо больше, чем критический характер самой ситуации. Вторым из числа указанных факторов становится субъективно воспринимаемое сходство. Люди в большей степени склонны следовать примеру тех, кто на них похож (внешне, статусно, с точки зрения возрастного сходства, образа жизни, мыслей, манеры одеваться и т.д.) Доказательства мощного воздействия поступков «похожих и потому значимых других» на поведение людей содержатся в социально-статистических данных, собранных известным социологом Д. Филлипсом. Результаты его исследования показывают, что после широкого освещения средствами массовой информации случаев суицидов достаточно большое число тревожно настроенных индивидов, в чем-то похожих на самоубийцу, решают покончить с собой³. Известны также многочисленные примеры массовых самоубийств в тоталитарных сектах, когда их лидеры используют действие факторов неуверенности, неопределенности и сходства, чтобы вызвать у адептов контролируемую стадную реакцию и стремление в нужный момент покончить с жизнью.

В своих попытках повлиять на решения и поступки людей манипуляторы нередко стремятся предоставлять общественности фальсифицированные доказательства социального подтверждения. Так, производители товаров, торговые организации и агенты, предприятия индустрии развлечений, рекламируя себя, часто создают иллю-

³ <http://www.helpiks.org/3-13429.html>.

зию ажиотажного спроса на предлагаемую ими продукцию. Религиозные и прочие общественные организации демонстрируют видимые «свидетельства» активных финансовых взносов и пожертвований в свой адрес вновь пришедшим, стремясь побудить их сделать то же самое; аналогичным образом может напрашиваться на «чаевые» облуживающий персонал в барах, ресторанах, гостиницах и т.п.

Для того, чтобы действие принципа социального подтверждения не стало для нас вредоносным и порождающим зависимость, необходимо научиться распознавать явно поддельные свидетельства и признать, что при принятии важных решений далеко не всегда следует безоговорочно ориентироваться на действия социального окружения (в том числе, состоящего из схожих с нами людей).

Следующим принципом, на котором основываются общение, социальное взаимодействие и влияние людей друг на друга, является принцип детерминированного эмоционального расположения. Его воздействие обусловлено так называемым гало-эффектом, когда та или иная воспринимаемая характеристика или черта человека затмевает собой все остальные, влияя на формирование итогового перцептивного образа. В результате, индивидам, обладающим теми или иными заметными привлекательными качествами, намного легче вызывать к себе эмоциональное расположение, симпатию, интерес и готовность соглашаться с их предложениями и требованиями. Поэтому неудивительно, что многие манипуляторы (торговые и рекламные агенты, агитаторы, а также мошенники и аферисты) стараются выглядеть как можно привлекательнее для своих потенциальных жертв.

Первоочередным фактором, вызывающим у людей детерминированное эмоциональное расположение, становится внешняя физическая привлекательность. Хотя данный факт является достаточно известным, результаты проведенных исследований весьма убедительно доказывают, что роль физической привлекательности в установлении социальных контактов гораздо значительнее, чем предполагалось. Как выяснилось, физическая привлекательность в дополнение к себе формирует в сознании людей перцептивную иллюзию обладания красивым человеком такими качествами, как доброта, интеллект, одаренность, убедительность, нравственная чистота и т.д. Поэтому привлекательные люди кажутся более заслуживающими доверия и им требуется затрачивать меньше сил для того, чтобы формировать положительное мнение о себе и добиваться желаемого результата.

Другим фактором, влияющим на формирование эмоционального расположения в процессе социальных интеракций, является сходство

(возрастное, внешнее, статусное, идентификационное, мировоззренческое и др.) Большинству людей нравятся индивиды, похожие на них, и они с особой готовностью соглашаются с их предложениями и требованиями, часто даже не осознавая это.

Также необходимо отметить, что эмоциональное благорасположение вызывают и люди, обильно и искусно расточающие комплименты и похвалы. В этом случае даже неискренние, произносимые из корыстных побуждений слова, могут вызывать чрезвычайно сильную поведенческую податливость и уступчивость.

Другим значимым фактором, порождающим детерминированное эмоциональное расположение, становится близкое знакомство с каким-либо человеком на протяжении определенного периода времени. В случае формирования положительного опыта от общения со знакомым субъектом (родственником, соседом, сослуживцем, партнером и т.д.) его социально-психологическое влияние на нас может оказаться весьма ощутимым, что нередко используется в корыстных целях. Описанный феномен является одним из подтверждений влияния эмоциональных ассоциаций на социальное поведение людей. В рамках данной тенденции рекламодатели, политтехнологи, торговые агенты и продавцы стремятся ассоциативно связать в сознании и подсознании людей себя или свою продукцию с какими-либо позитивными, приятными, соблазняющими, вызывающими чувственное удовольствие предметами и ситуациями.

Для того чтобы постараться минимизировать нежелательное воздействие принципа детерминированного эмоционального расположения на решения и поступки и противостоять чужой воле, можно придерживаться следующей поведенческой модели. Изначальную настороженность должна вызвать необоснованная, повешенная симпатия к предлагающему нам что-либо человеку или его продукции. Осознав подобную эмоциональную реакцию, следует мысленно отделить этого человека от его предложения и принять рациональное решение, основанное исключительно на сопоставлении достоинств и недостатков предлагаемого варианта.

Следующим, весьма важным аспектом интересубъективного социально-психологического влияния является принцип референтности авторитетов. Наглядным эмпирическим подтверждением тому стали знаменитые эксперименты С. Милгрэма, продемонстрировавшие социально обусловленную склонность людей к повиновению авторитетному субъекту (в данном случае руководителю-учителю, под влиянием которого испытуемые готовы были причинять все возрас-

тающую боль невинному человеку)⁴. По итогам экспериментов был сделан вывод о том, что общество и его структуры оказывают сильное давление на своих отдельных социализируемых членов с целью побуждения их к подчинению требованиям авторитетов (начальства, экспертов, государственных управленцев, сотрудников правоохранительных органов, врачей и т.д.)⁵. Культивируемое социумом безоговорочное согласие с признанными авторитетными субъектами детерминировано длительной общественно-исторической практикой внедрения в массовое сознание идеологом о правильности и полезности подобных поведенческих установок. Помимо этого, людям во многих ситуациях оказывается проще и удобнее довериться при принятии решений направляющему влиянию референтных авторитетов, поскольку те, как правило, обладают большим запасом знаний, опыта, возможностей и ресурсов. В силу названных обстоятельств следование и подчинение людей авторитетному мнению зачастую может происходить автоматически, неосознанно.

Стереотипное поведенческое реагирование нередко может быть обусловлено не столько самим авторитетом, сколько его воспринимаемыми символическими атрибутами. К числу подобных индикаторов относятся, например, высокий формальный статус, служебная форма одежды, престижная марка автомобиля, брендовые вещи и аксессуары. В соответствии с данными эмпирических исследований, к индивидам, обладающим лишь символическими атрибутами авторитета (но не имеющим его в действительности) окружающие все равно относятся с большим уважением и доверием. Более того, практически все индивиды, которые почтительно относятся к символам авторитета, далеко не всегда осознают степень влияния этих символов на свое восприятие и поведение.

В рамках манипулятивного воздействия на людей со стороны субъектов, располагающих символическими атрибутами авторитета, распространенной уловкой является изначальная негативная информация манипулятора о подконтрольной ему сфере с целью создать иллюзию своей искренности и откровенности, вызвать к себе доверие и в дальнейшем выгодно использовать его. Еще более масштабное и серьезное инструментальное применение принципа референтности авторитета регулярно осуществляется в современной рекламе. С одной стороны, для своих целей рекламодатели активно привлекают популярных

⁴ Милгрэм С. Подчинение авторитету: экспериментальное исследование. — М., 1985.

⁵ Милгрэм С. Эксперимент в социальной психологии. — СПб, 2000.

артистов, музыкантов, спортсменов и прочих известных медийных личностей, рассчитывая на влияние их авторитетности на большое число потенциальных потребителей. С другой стороны, нанятые актеры в рекламе часто играют роли медиков, научных и практических экспертов и просто успешных людей, демонстрируют обывателям символические атрибуты «своего» статуса и стремятся тем самым вызвать доверие не только к себе, но и к предлагаемой продукции.

Социально-психологическая защита себя от пагубного влияния какого-либо истинного или фальшивого авторитета заключается в рационализированном критическом восприятии последнего. В данном случае можно мысленно спросить себя, действительно ли этот авторитет является экспертом в рассматриваемой области и насколько правдивым он может оказаться. Ответ на первый вопрос отвлекает наше внимание от воспринимаемых символов авторитета и позволяет сфокусироваться на истинном статусе человека. Ответ же на второй вопрос заставляет нас задуматься не только о компетентности «эксперта» в данной области, но и о том, насколько он может быть ангажирован и заслуживает ли доверия.

Наконец, еще одним основополагающим элементом интересубъективного социально-психологического влияния становится принцип дефицитности. Можно назвать две главные причины эффективности его воздействия на сознание людей. Одна из них заключается в специфичности субъективного психологического восприятия труднодоступных предметов благ и ресурсов как особенно ценных и желанных. В этом контексте оценка людьми степени доступности предмета или переживания часто является рациональным способом оценки их качества. Другая связана с тем, что когда те или иные блага становятся менее доступными либо запретными, субъекты психологически расценивают это как ущемление своих возможностей и собственной свободы, что закономерно приводит к их реактивному сопротивлению. Согласно одноименной теории, типичной реакцией для большинства людей на ограничение их свободы можно считать резкое усиление желания обладать ею (а также всеми сопутствующими материальными и нематериальными атрибутами, в том числе товарами и услугами) в полном объеме.

Любопытно, что действие принципа дефицитности проявляется также в субъективном восприятии и оценке поступающей к людям информации. Результаты исследования подтверждают, что ограничение доступа к информации заставляет социальных субъектов чрезвычайно усиленно стремиться к получению этого доступа в полном объеме.

ме, а также относиться к данным сведениям с большим интересом, вниманием и благорасположением. Парадоксальным образом ограниченная и труднодоступная, т.е. дефицитная, информация кажется людям более привлекательной и убедительной. В случае наличия в обществе цензуры данный эффект часто имеет место даже тогда, когда информация не получена вообще. Когда же необходимые сведения, наконец, оказываются доступными, то они представляются чрезвычайно ценными. Подобный эффект нередко используют в своих целях коммерческие организации, создавая видимость утечки «секретной» информации, касающейся их продукции, желая вызвать тем самым повышенный потребительский спрос на нее.

Существуют также два фактора, особенно усиливающие действие принципа дефицитности на поведение людей. Первым из них является фактор внезапности возникновения дефицита: определенные предметы, блага и ресурсы резко увеличивают свою ценность в сознании людей, когда обнаруживается, что они внезапно стали труднодоступными. Иными словами, социальные субъекты больше ценят то, чего стало не хватать совсем недавно, нежели то, чего недоставало всегда. Вторым фактором можно считать возникновение конкуренции за дефицитные ресурсы и блага, в которой люди вынуждены участвовать. Именно осознание конкурентной борьбы за те или иные социальные объекты резко усиливает их привлекательность в глазах субъектов.

В современном обществе всем вышеперечисленным умело пользуются многие производители и торговые организации, создающие потребительский ажиотаж вокруг лимитированных по времени и масштабам действия распродаж и скидок, «ограниченных серий», выпускаемых на рынок ценных продуктов, торговых акций, проходящих под девизом: «Сейчас или никогда».

К сожалению, людям бывает весьма сложно сохранить внутренний рациональный контроль, нейтрализующий воздействие принципа дефицитности на свое восприятие и поведение. Как уже отмечалось, возникновение дефицита (в сочетании с конкурентной борьбой за ограниченные ресурсы) возбуждает сильные эмоции, зачастую заглушающие голос разума. Помочь исправить ситуацию могут лишь длительные, целенаправленные усилия по развитию внутреннего самоконтроля и рационализованного критического восприятия, что позволит при необходимости снизить уровень эмоционального возбуждения и объективно оценить достоинства и недостатки дефицитного предмета.

Подводя итоги, следует заметить, что стандартизированность и стереотипность восприятия и поведения в значительной степени обус-

ловлены динамичностью повседневной жизни современного человека, обилием циркулирующих в ней потоков информации и множеством когнитивных, интеллектуальных и интерактивных задач, требующих своего скорейшего решения. В подобном контексте люди далеко не всегда могут позволить себе роскошь тщательного обдумывания возможных вариантов действий, вместо этого все чаще приходится руководствоваться типовыми, поведенческими шаблонами и алгоритмами, вследствие чего решение уступить (согласиться, поверить, купить) принимается на основании отдельного, обычно вызывающего доверия, элемента информации.

В свете дальнейшего повышения умственных нагрузок и ускорения темпа жизни можно предположить, что в стандартных ситуациях люди все больше будут принимать решения автоматически, почти не задумываясь. В свою очередь, этим продолжают искусно пользоваться всевозможные манипуляторы, непрерывно расширяющие спектр применяемых методик влияния, стремясь тем самым стимулировать предсказуемые и подконтрольные реакции обывателей. Многочисленных неприятностей от навязываемых поступков позволят избежать лишь рационализированный критический подход и развитие внутреннего самоконтроля, помогающие трезво оценить возникающие ситуации и отделить эффективные и желательные варианты поведения от ошибочных и опасных.

Используемые источники

1. Андреева Г.М. Социальная психология. — М.: Аспект-Пресс, 2014.
2. Джесси Р. Эксперимент Милгрэма. — М.: Книга по требованию, 2012.
3. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. — М.: Попурри, 2004.
4. Конечкая В.П. Социология коммуникаций — М.: Международный университет Бизнеса и Управления, 2005.
5. Милгрэм С. Подчинение авторитету: экспериментальное исследование. — М., 1985.
6. Милгрэм С. Эксперимент в социальной психологии. — СПб: Питер, 2000.
7. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. — М.: Академический проект, 2011.
8. Федотова Л.Н. Социология массовых коммуникаций. Теория и практика. — М.: Юрайт, 2014.
9. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб: Питер, 2015.
10. Чамкин А.С. Социология коммуникаций. Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2014.
11. <http://www.helpiks.org/3-13429.html>.

П 90 Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXVIII. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015 — 336 с.

ISBN 978-5-9907008-5-7

В научно-практическом издании представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXVIII

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77-17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 25.11.2015
Формат бумаги 60x90 $\frac{1}{16}$, Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 19,53 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15
(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru