



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск IX

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

Москва
2011

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, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент
Бандурин В.В. – доктор экономических наук
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

Содержание

Д. Н. Абрамов	
Понятие и содержание категории интереса	6
Л. А. Ахметов	
Повышение эффективности функционирования грузового автомобильного транспорта России	18
В. А. Батадеев	
Институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития	30
В. И. Гембаренко	
Социальное образование и его роль в развитии общества	36
В. В. Гимаров	
Применение математических методов при управлении проектами в сфере телекоммуникационных технологий	42
С. В. Гришкевич	
Бизнес-модели сбыта электрической энергии в развитых и развивающихся странах: особенности и специфика	47
О. Н. Губейдулина	
Сущность затрат как экономической категории	53
А. К. Давыденко	
Сущность, содержание и научные подходы относительно толкования сущности рисков	61
А. А. Демьянов	
Информационный риск как угроза эффективности функционирования предприятия	68
С. М. Егоров	
Предпосылки для развития девелоперских проектов в России	73

Д. Р. Зайнутдинов

Либеральная демократия
как государственно-правовая идеология
«белой» России 80

А. Исхаков

Классификация правовых систем 88

С. И. Кретов

Анализ системных условий и ограничений
концепции перевода экономики России
на инновационный путь развития 94

Е. Ю. Лебедева

Системный подход к определению понятия
«финансовые ресурсы» 109

А. А. Морозов

Информатизация интеграционных объединений
в сельском хозяйстве 117

А. И. Паненко

Законность и правопорядок в системе общественных ценностей
современной правовой жизни 121

А. Н. Попов, Н. Н. Попова

Общие подходы к построению системы
управленческого учета в лизинговой компании 127

О. Б. Репкина

Государственное регулирование
и поддержка предпринимательства 135

А. А. Романенко

Инновационные принципы деятельности
строительной организации
как факторы обеспечения ее конкурентоспособности 140

В. В. Русакова

Системный анализ стратегического развития
комплекса предприятий газопереработки и газохимии 149

Ю. Э. Слепухина

Рискоориентированный подход к системе показателей
оценки деятельности страховой организации 160

О. М. Селезнева

О возможностях привлечения разработчиков инноваций
в сельскохозяйственный кооператив 175

С.А. Шапиро

Формирование трудового потенциала
человеческих ресурсов в условиях рынка 179

М. Т. Шахбиев

Закономерности и тенденции развития
предпринимательской деятельности страховщиков 190

Е. Д. Щетинина, Т. В. Сапрыкина

Оценка управленческих ресурсов компании
как этап анализа эффективности менеджмента 198

Д. Н. Абрамов
аспирант,
Институт социальных
и гуманитарных знаний, г. Казань

Понятие и содержание категории интереса

***Аннотация.** На основе анализа исследуется проблема категории интереса, история его становления, его сущность. Субъективный и объективный характер категории интереса. Показано влияние категории интереса на действие принципа соразмерности и его роль в регулировании общественных отношений.*

***Ключевые слова:** право, принцип соразмерности, категория интереса, общественные отношения, ценности, субъективный и объективный интерес, правовая идеология, правовое регулирование.*

***The summary.** The essence, history and subjective and objective character of the interest category problem were analyzed. The influence of the interest category on the principle of proportionality was shown as well as its role in social relations control.*

***Keywords:** right, principle of proportionality, interest category, social relations, valuables, subjective and objective interest, legal ideology, legal regulation.*

Применение принципа соразмерности приобретает системный характер в связке «цели и средства их достижения». Однако на этом комплексный подход принципа соразмерности к регулированию правовых отношений не ограничивается. Определяя, какие цели ставит перед собой законодатель, какими принципами он руководствуется, перед нами неизбежно открываются те или иные интересы, которые защищаются или, наоборот, ограничиваются нормами права. Это касается как частных интересов отдельных субъектов права, так и публичных интересов, лежащих в основе правового регулирования общественных отношений и затрагивающих интересы неограниченного круга членов общества. Целевая направленная законодательная деятельность состоит из совокупности определенных действий, в основе которых всегда лежат интересы, которые преследует государство. Учитывая, что ограничение свободы возможно в целях защиты интересов третьих лиц в соответствии с ч. 3 ст. 55 Конституции РФ, категория интереса имеет большое значение для раскрытия содержания принципа соразмерности. Появление категории интереса в содержании принципа соразмерности не только обусловлено

целями правового регулирования общественных отношений, как указано выше, но и лежит в основе этих целей.

Интересы людей предопределяют их оценочное отношение к внешнему миру, лежат в основе того, что они считают ценностями. В ценностях отражается положительная значимость явлений (вещей, идей, отношений) для человека. Их роль в предельно широком значении была раскрыта еще в далеком прошлом. Например, Пифагор выделил три категории людей, приходящих на олимпийские игры: а) это те, кто стремится к славе; б) кто продает и покупает, стремится к наживе; и наконец, в) кто созерцает беспристрастно и в жизни¹. Ценности, с одной стороны, отражают разнообразные интересы людей в их сложном переплетении, а с другой стороны, сами накладывают отпечаток на представление об этих интересах².

Одним из первых советских правоведов, пытавшихся применить теорию ценностей к изучению права, был С.С. Алексеев³. Однако, как позднее стало ясно (на основе более углубленной философской разработки проблемы), он исследовал преимущественно те свойства права, которые выделяют его из числа иных нормативных регуляторов. Но к ним вопросы социальной ценности права не могут быть сведены⁴. В последующие годы проблемы социальной ценности права наиболее интенсивно изучались в рамках отраслевых юридических наук. При этом акцент делался в основном на анализе ценностных ориентации личности, отражающихся на качестве реализации правовых норм⁵.

Регулируя общественные отношения, в праве выражается отношение государства и регулирующих институтов к различным интересам во всех сферах общественной жизни. Право выражает отношение к существующим интересам, а также к интересам, которые могут появиться в

¹ Кессиди Ф. Х. «Теория» и «созерцательная» жизнь в древнегреческой философии. — Вопросы философии, 1982, № 6.

² В юридической литературе иногда интересы и ценности отождествляются между собой. См., напр.: Демидов «О. А. Социальная ценность и оценка в уголовном праве. М., 1975. С. 50. Обоснованная критика такой позиции содержится в кн.: Тугаринов В. П. Теория ценностей в марксизме. Л., 1968. С. 19.

³ Алексеев С.С. Социальная ценность права в советском обществе. М., 1971.

⁴ Фаткуллин Ф.Н. Проблемы общей теории социалистической правовой надстройки, т. 1. Казань, 1980. С. 214.

⁵ Демидов Ю.А. Обзор литературы о теоретико-ценностных исследованиях в уголовном праве. Советское государство и право, 1980, № 5.

будущем⁶. Оно касается интересов как живущих в данный момент членов общества, так и их потомков, будущих членов общества⁷. Таким образом, понимание содержания и сущности категории интереса в российском праве является одной из центральных проблем, связанных с построением системы российского права.

Категория интереса — одна из основных социологических и юридических категорий, с помощью которой раскрывается связь между объективными закономерностями и действиями людей. Именно интересы определяют направление деятельности субъекта, формируют мотивы его поступков и социального поведения. По этому поводу Здравомыслов А.Г. подметил, что «категория интереса выработана в истории социальной мысли для обозначения реальных причин общественных и индивидуальных действий»⁸.

Исторически роль интересов в жизни общества была отмечена философами. Например, Гольбах подчеркивал, что «Интерес — это попросту говоря, то, что каждый из нас считает необходимым для своего счастья. Отсюда следует, что ни один смертный не бывает полностью лишен интересов»⁹. Не менее определенно высказывался по этому вопросу Гельвеций: «Реки не текут вспять, а люди не идут против быстрого течения их интересов»¹⁰. Он называл интерес всемогущим волшебником, который «изменяет в глазах всех существ вид всякого предмета»¹¹. «Главную роль» за интересами как побудительными мотивами исторической драмы признавали и другие видные философы.

В условиях развития общественных отношений, всесторонний анализ категории интереса приобретает особое значение, так как согласование интересов в обществе, обеспечение приоритета личных интересов над государственными становится объективно необходимым

⁶ В советский период проблема «выявления» интересов решалась на основе концепции объективности интересов (см. Губин Е.П. Обеспечение интересов в гражданско-правовых обязательствах. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. юридич. наук. На правах рукописи. М. 1980 г.),

⁷ Обеспечение качества жизни для будущих поколений является одной из целей концепции устойчивого развития, которая признана в мировом сообществе. Цели концепции, по сути, являются позитивными публичными целями общего блага. Подробнее о концепции устойчивого развития см. The Brutland Report (1987) and Rio Declaration on Environment and Development 1992/www.un.org.

⁸ Здравомыслов А.Г. Проблема интереса в социологической теории. Л. 1964. С. 8.

⁹ Гольбах. Избранные произведения, в 2-х т., Т. 1. М. 1963. С. 311.

¹⁰ Гельвеций. Сочинения, в 2-х т., Т. 1. М. 1974. С. 260.

¹¹ Там же. С. 261.

условием успешного решения задач, стоящих перед российском народом. Без анализа категории интереса нельзя надеяться на успешное исследование механизма становления права, его воздействия на общественные отношения в целом и поведение отдельной личности, в частности.

В отечественной научной литературе имеются довольно много публикаций об интересе. Особое внимание привлекают публикации 60-х годов. Именно в этот период была развернута дискуссия о понимании интереса, различных трактовках данной категории. Выявились три основных точки зрения на природу интереса: его представляли как субъективное или объективное явление, либо как единство объективного и субъективного.

Как субъективное явление интерес обычно рассматривается психологами. Психологи видят в интересе особую направленность сознания, имеющую объективную обусловленность. Интерес считают субъективным и представители других отраслей знания. Например, по мнению философа А.А. Чунаевой, юристов Р.Е. Гукасян и С.Н. Кожевников, интерес представляет собой осознанную потребность¹².

Согласно второй точке зрения, интерес рассматривается, как объективное явление. Так, Г.Е. Глезерман в своей работе обосновывал тезис, что интерес — это явление, связанное исключительно с бытием предмета, не сводящееся к сознанию и воле¹³. Он указывал, что в понимании интереса надо различать, прежде всего, три основных момента: а) формирование интереса как объективного явления; б) отражение интересов в сознании людей; в) реализация интересов в практической деятельности людей¹⁴. Нетрудно заметить, что сторонники данной точки зрения рассматривают, прежде всего, материальные интересы и указывают, что они есть не что иное, как проявление общественных связей и экономических отношений между людьми. Таким образом, требуется вывод, что содержание интереса выражает объективно сложившиеся отношения субъекта к условиям его существования.

Есть третий тип суждений: интерес представляет собой единство объективного и субъективного, «поскольку, с одной стороны, он имеет материальные основы (объективно существующие потребности), а с

¹² Кожевников С.Н. Социально правовая активность личности. //Советское государство и право. 1980. № 9. С.25.

¹³ Глезерман Г.Е. Интерес как социологическая категория. // Советское государство и право. 1968. № 6. С. 64.

¹⁴ Там же. С. 65.

другой — всегда так или иначе, более или менее глубоко, правильно или неправильно отражается в сознании и оформляется в нем в виде определенных целей»¹⁵.

Таким образом, сторонники данного подхода, не отрицая объективного характера интересов, более того, приведя в пользу такого утверждения убедительные доказательства, пытаются отыскать в интересе и субъективный момент. По мнению А.Г. Здравомыслова, «субъективная сторона интереса выражается в том, что всякая деятельность, любой поступок определяется тем или иным интересом данного субъекта»¹⁶. В.Г. Грибанов дополняет аргументацию А.Г. Здравомыслова указывая, что все факторы общественной жизни, принимая вид интересов, «неизбежно должны пройти через сознание людей»¹⁷.

Для того чтобы решить, правильна или нет эта позиция, по мнению А.И. Керимова следует ответить на ключевой вопрос: составляет ли субъективное конституирующий момент интереса? В этой связи он цитирует слова Г.В. Плеханова, который, критикуя известного дореволюционного юриста и социолога Н.М. Коркунова, подчеркивал: «Не сознанием людей вызываются к существованию интересы, а определенными их взаимными отношениями в общественном процессе производства»¹⁸. Вместе с тем, раз возникнув, интересы, так или иначе, отражаются в сознании людей. Именно форму осознания интересов А.Г. Здравомыслов и некоторые другие авторы пытаются рассматривать в качестве субъективной стороны интересов, допуская, таким образом, смешение того, чем интерес является, с тем, как он отражается в сознании. Интересы, пишет А.И. Керимов, действительно могут быть осознанными или неосознанными. Однако осознание интереса ничего не меняет в его содержании, которое целиком предопределено объективными факторами. На наш взгляд, сторонники позиции об интересе как объективно-субъективной категории, точнее понимают многие аспекты проявления интереса в деятельности субъекта, но эта позиция уязвима в силу двойственного определения научной категории.

¹⁵ Здравомыслов А.Г. Проблема интереса в современной социологической теории. Л. 1964. С. 7.

¹⁶ Здравомыслов А.Г. Проблема интереса в современной социологической теории. Л. 1964. С. 7.

¹⁷ Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве. // Советское государство и право. 1967. № 1. С. 5; см. Сиренко В.П. Проблема интереса в государственном управлении. Киев. 1980. С. 43.

¹⁸ Плеханов Г.В. Избранные философские произведения. Т.2. М. 1965. С. 260, 138.

Объективно-субъективная трактовка интереса практически является субъективной, так как, во-первых, понимает под интересом факт осознания субъектом своих объективных потребностей. Практически это тождественно субъективному пониманию интереса. Во-вторых, формально логический метод не позволяет трактовать научное понятие как двойственное. В противном случае можно предположить, что конкретная категория качественно по-разному проявляется в различных аспектах рассмотрения. Думается, интерес необходимо отнести к объективным категориям. Это подчеркивает важность двух моментов: 1) интересы существуют на основании объективных потребностей субъекта, то есть потребность является сущностью интереса; 2) интересы обусловлены общественными отношениями, которые сами по себе тоже являются объективным явлением, что подтверждается существованием интересов вне их сознания.

Наконец, существуют множество бытовых оттенков понимания категории «интерес», которые представлены в словаре русского языка, где интерес определяется как: 1) внимание, проявляемое к кому-, чему-либо; преимущественная направленность мысли на какой-либо объект; 2) то, что составляет благо кого-, чего-либо; нужды; 3) прибыль, выгода; 4) то, что составляет преимущественное содержание мыслей, речи, забот кого-либо.

Осознание потребности как объективной необходимости в чем-либо есть первоначальный этап формирования цели¹⁹. Интерес обуславливает собою цель, мотивируя соответствующую субъективную деятельность для достижения этой цели. По мнению В.П. Грибанова, интерес есть «потребность, принимающая форму сознательного побуждения и проявляющаяся в жизни в виде желаний, намерений, стремлений»²⁰.

Осознанная потребность трансформируется в интерес и одновременно выступает мотивом, побудительной причиной к формированию мысленного образа желаемого результата (цели). Мотив представляет собой осознанное отражение потребности, ее «трансформированное и конкретизированное выражение»²¹. Мотивы предшествуют возникновению целей, определяют их. Они также выступают «побудителем» и

¹⁹ Воронович Б.А. Философские проблемы взаимодействия общества и природы. М. 1982. С. 16.

²⁰ Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. М.: Статут. 2000. С. 238–243.

²¹ Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельности. М. 1988. С 48.

направляющим фактором деятельности. Мотивация придает смысл целесообразной деятельности, объясняет ее необходимость и значение.

Основы теории интереса были заложены Р. Иерингом, который выразил главную идею этой концепции в формуле: «Права суть юридически защищенные интересы»²². Данная теория была подвергнута критике со стороны О.С. Иоффе на основе исследования теории воли и теории интереса. По мнению О.С. Иоффе: «Интересы, получающие юридическую защиту, образуют субстанцию прав... Но интересы личности, даже тогда, когда им предоставляется юридическая защита, могут прийти в столкновение с интересами других лиц и с интересами буржуазного государства в целом»²³. Однако, по нашему мнению, О.С. Иоффе в данном случае не учитывает, что, защищая одни интересы, право ограничивает другие интересы, делая выбор на основе определенных приоритетов и ценностей. Конфликта в правовом смысле здесь не происходит. Право не может защищать исключаящие друг друга интересы. Если это происходит, можно только пожалеть о плохой юридической технике.

Используя мнение Р. Иеринга о том, что теория интереса исходит из преимущества «власти, служащей интересам всех, над объемом власти, предоставленной в распоряжение отдельных лиц для защиты их интересов»²⁴, О.С. Иоффе трактует его следующим образом: «Речь идет, таким образом, не об ограничении воли государства свободой, предоставленной им индивидууму, как об этом говорили сторонники волевой теории, а о поглощении интересов личности интересами государственного вмешательства в личную, ранее автономную сферу, поскольку это вмешательство, осуществляется в целях охраны «общих» интересов, приходящих в столкновение с интересами отдельных лиц»²⁵.

Здесь сразу можно заметить, что принцип соразмерности разрешает данную проблему, обеспечивая ограничение воли государства с позиции уважения основных прав и свобод человека и гражданина, их соразмерного ограничения, и не допуская, таким образом, поглощения интересов личности государством. Этим самым принцип соразмерности как бы примиряет теории воли и теории интереса.

Если мы говорим о примирении теории воли и теории интереса, мы не можем согласиться с мнением О.С. Иоффе о том, что теория интереса

²² Jhering R. Geist des römischen Rechts. Т. III. 1906. С. 338.

²³ Иоффе О.С. Гражданское правоотношение. М.: Статут. 2000. С. 552.

²⁴ Jhering R. Der Zweck im Recht. Т. 1. 1904. С. 229.

²⁵ Иоффе О.С. Указ. соч. с. 552.

«перестала удовлетворять требованиям господствующего класса при империализме». Наоборот, данная теория развивалась и на основе широко признания основных прав и свобод человека и гражданина дала возможность сформироваться принципу соразмерности. Кроме того, О.С. Иоффе вслед за Иерингом признавал, что право направлено на защиту интересов. Современная наука гражданского права большое внимание уделяет исследованиям соотношения воли и волеизъявления в правоотношении (М.И. Брагинский), а также направленности воли (И.Б. Новицкий)²⁶. Однако волеизъявление необходимо лишь для совершения сделки, но без детального учета интересов сторон и распределения между ними рисков. Не случайна многочисленная практика Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ по определению применимого права при отсутствии соглашения сторон по этому вопросу²⁷. То есть стороны совершили сделку, договорившись о ее общих условиях, но иные условия могли остаться без внимания.

О.С. Иоффе высоко оценивал значение интереса как одного из элементов содержания субъективного права. Однако при этом, не выходя за рамки официальной идеологии, он утверждал, что юридическую защиту может получить лишь такой интерес, который совпадает с интересами государства и не противоречит им²⁸. На этой основе интересно обратить внимание на понимание им объективного и субъективного права. О.С. Иоффе считает, что установленная государством правовая норма (объективное право) уполномочивает граждан и юридических лиц на совершение определенных действий (субъективное право)²⁹. Таким образом, по его мнению, государство с помощью права уполномочивает граждан на совершение действий, совпадающих с его интересами, а не наоборот ограничивает свободу индивидуальной деятельности граждан с помощью права с точки зрения уважения основных прав и свобод. Подтекст теории правоотношения О.С. Иоффе заключается в том, что право первично по отношению к интересу, а интерес государства первичен по отношению к интересу индивида. Однако концепция

²⁶ См. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. М.: Статут. 1997. С. 134–147; Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. С. 22.

²⁷ Розенберг М. Из практики Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // Хозяйство и право, № 1, 2002; Розенберг М. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. М.: Статут, 2000.

²⁸ Иоффе О.С., Указ, соч. С. 556.

²⁹ Там же, С. 558.

основных прав и свобод человека все меняет местами: теперь именно права и свободы человека и гражданина, а значит и связанные с ними интересы «определяют смысл, содержание и применение законов» (статья 18 Конституции РФ).

К сожалению, несмотря на большое количество публикаций, и научных работ на данную тему в последнее время категория интереса не является изученной в должной мере наукой российского права. М. Рожкова, консультант судебного состава Высшего арбитражного суда Российской Федерации, на основе анализа гражданского законодательства (статьи 121 (п. 1), 252 (п. 4), 449 (п.1) ГК РФ) делает вывод о том, что понятие «интерес» очень часто употребляется в значении, близком к выгоде, пользе³⁰. С этой точкой зрения нельзя полностью согласиться, так как понятие «интерес» имеет значительно более широкое содержание. Сведение интереса к выгоде привело к тому, что целью (и, следовательно, интересом) предпринимателя в его деятельности даже на законодательном уровне объявлено исключительно получение прибыли. Стремление к наживе стало просто постулатом, не вызывающим сомнения. Тем не менее, различные стремления предпринимателей, прямо связанные с общей пользой (обеспечение научно-технического прогресса, внедрение инноваций, материальная поддержка граждан, улучшение их условий жизни, создание рабочих мест, удовлетворение потребностей), должны приниматься во внимание и получать правовую защиту, как об этом говорили Генри Форд, Тед Тернер, Билл Гейтс, представители русской правовой школы Гинс Г.К., Петражицкий Л.И., Штейн, Багров Л.С. и многие другие³¹.

Интерес всегда лежит в основе субъективного права. В классическом понимании, право — это всегда формализация интереса в форме субъективного права. Таким образом, субъективное право — это формализованный с помощью правовой техники интерес. На первый взгляд, фиксируя определенный порядок, закон конкретен и не допускает разночтений; а если появятся новые интересы, норма закона будет изменена соответственно. Однако при таком подходе правоведение интересуется лишь субъективным правом, ему не важно, что именно лежит в его основе. Однако индивидуальные интересы играют роль при создании и

³⁰ Рожкова М. Защита законного интереса а арбитражном суде//Хозяйство и право, №6, 2001, С. 54.

³¹ См., например: Гинс Г.К, Предприниматель. Харбин. 1940; Таль Л.С. Очерки промышленного рабочего права. М.: Московское научное издательство. 1918.

совершенствовании правовых норм. В то же время, «субъективное право» суть категория теоретическая, придуманная, не связанная с требованиями реальности, лишенная динамики развития.

Р.З. Лившиц всегда поддерживал концепцию интересов как основы общественных отношений. Он пишет: «Главным решающим фактором формирования и экономики, и идеологии являются интересы людей. Именно в интересах людей выражается их отношение к окружающей действительности, они претворяются и в экономических (базисных), и в идеологических (надстроечных) отношениях. У тех и у других оказывается общий источник – интересы людей. Интересы многообразны – они охватывают экономическую, национальную, религиозную, культурную и многие другие сферы. Одной из таких сфер является правовая идеология.

Специфика правовой идеологии, ее отличие от других сфер идеологии заключается в специфике самого права, в его роли как средства общественного порядка, социального регулятора. Разносторонние интересы людей... осознаются ими как интересы правовые. В правовых идеях формулируются намерения людей претворить свои разносторонние интересы в нормы, установить на основе своих интересов и с их учетом определенный порядок в обществе. Правовые идеи включают обращенность к настоящему, отношению к существующим нормам, отношению позитивное или негативное, а также обращенность к будущему – представления о желаемых правовых нормах»³².

Другого подхода придерживаются С.Н. Братусь и В.П. Грибанов, которые не включают интерес в содержание субъективного права, объясняя это тем, что интерес находит свое отражение в норме права, является предпосылкой и целью субъективного права, но не его содержанием³³.

Как полагает В.С. Ем, «интерес – нечто, предшествующее субъективному праву и обязанности и не входящее в содержание данных правовых категорий»³⁴.

А.Я. Курбатов считает, что право влияет на формирование интересов: «Через правовое регулирование с помощью формирования определенных условий деятельности субъектов общественных отношений и ограничения проявления их субъективных интересов можно способ-

³² Лившиц Р.З. Теория права. М: БЕК. 1994. С. 81–82.

³³ См.: Братусь С.Н. Субъекты гражданского права, М., 1950, С. 20; Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве. //Советское государство и право, 1967, № 1, С. 53–54.

³⁴ Ем, В.С. Категория обязанности в советском гражданском праве (вопросы теории) / Дис. на соиск. уч. степени канд. юридич. наук. М. 1981, С. 32.

ствовать возникновению и закреплению у этих субъектов интересов, соответствующих интересам всего общества.» Приведем еще одно мнение указанного автора, с которым невозможно согласиться с точки зрения уважения основных прав и свобод: «...Государство через воздействие на материальные условия деятельности носителей частного интереса пытается сформировать у них интересы, совпадающие с интересами общества и государства»³⁵. Государство с помощью права может ограничить те или иные действия в интересах общего блага, но ограничение материальных условий жизни (как это было в советский период в отношении размеров садового домика) не обусловлено интересами общего блага и ведет лишь к укреплению тоталитаризма.

Отталкиваясь от общепринятых постулатов соотношения принципа и правоотношения, Е.П. Губин привнес новые идеи в традиционную концепцию законного интереса, сделав вывод о том, что правоотношение существует и тогда, когда не закреплено законом, когда не урегулировано нормой права. По его мнению, способность обязательства обеспечивать те интересы, которые не нашли отражения в нормах права, позволяет сторонам в обязательстве обеспечивать все многообразие возникающих у них интересов. Это подтверждает тезис о том, что правоотношение по своему содержанию уже, чем общественное отношение, а также о том, что в содержании правоотношения должны учитываться, не только права и обязанности, но и интересы. При этом Е.П. Губин справедливо указывает, что в праве нет интереса, который бы не был предварительно осознан³⁶. Данное высказывание можно продолжить в том смысле, что существование интереса в праве начинается с осознания его индивидом. Идеал права, следовательно, состоит не в представлении о том, какими должны быть общественные отношения, а в том, чтобы как можно более полно выявить и учесть все интересы, подлежащие правовой защите.

Таким образом, исследование категории интереса дает основание полагать, что процесс формирования права начинается со складывания материальных интересов, удовлетворение которых вне и помимо права невозможно. В правотворческой деятельности эти интересы «переводятся» на язык права, т. е. получают выражение в виде санкционирован-

³⁵ Курбатов А.Я. Обеспечение баланса частных и публичных интересов — основная задача права на современном этапе//Хозяйство и право, № 6, 2001, С. 92.

³⁶ См. Губин Е.П. Обеспечение интересов в гражданско-правовых обязательствах. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. юр. наук. М. 1980. С. 22 и далее.

ных или установленных государством норм. В ходе реализации права интересы оказывают воздействие на поведение субъектов, осуществляющих свои права и обязанности. Иными словами, история права отражает движение соответствующих интересов.

Определение интересов позволяет углубить взгляды на соотношение объективного и субъективного в праве. Право имеет объективный источник своего существования — материальные интересы всего народа. Вместе с тем оно субъективно по своей природе, так как юридические нормы включают в себя не сами интересы, а представления о них.

Л. А. Ахметов

доктор экономических наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства

Повышение эффективности функционирования грузового автомобильного транспорта России

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы обеспечения успешного функционирования и деятельности грузового автомобильного транспорта России с учетом последствий мирового финансового и экономического кризиса 2008 года. Проанализированы и разработаны предложения и рекомендации по улучшению предпринимательской деятельности и созданию научно-исследовательских и опытно-конструкторских центров на автотранспорте, укрупнению автотранспортных предприятий, совершенствованию управления организацией и выполнением грузовых автоперевозок, обновлению автомобильного парка, утилизации грузовых автомобилей, поднятию конкурентноспособности грузового автотранспорта России.*

***Ключевые слова:** грузовой автотранспорт, автомобильные перевозки, обновление автомобильного парка, автомобильные компании и фирмы, утилизация автомобилей, программы, показатели, логистические терминалы, центры, комплексы, модернизация, конкурентноспособность, транспортная инфраструктура, саморегулируемые организации, федеральные законы.*

***The summary.** In article problems of maintenance of successful functioning and activity of cargo motor transport of Russia taking into account consequences world financial and an economic crisis of 2008 are considered. Offers and recommendations about improvement of enterprise activity and to creation of the research and developmental centers on motor transport, to integration of the motor transportation enterprises, perfection of management by the organization and performance of cargo autotransportations, updating of a motor pool, recycling of lorries, a raising of competitiveness of cargo motor transport of Russia are analysed and developed.*

***Keywords:** cargo motor transport, automobile transportations, motor pool updating, the automobile companies and firms, recycling of cars, programs, indicators, logistical terminals, the centers, complexes, modernization, competitiveness, a transport infrastructure, the self-adjustable organizations, federal laws.*

Для успешного функционирования экономики страны важное значение имеет хорошая работа грузового автомобильного транспорта, призванного обеспечить своевременное и качественное перемещение гру-

зов и товаров внутри страны, в междугороднем и международном сообщении с наименьшими издержками, в минимальные сроки, с обеспечением безопасности перевозок, сохранности и недопущения потерь и порчи перевозимых грузов и товаров.

Безусловное обеспечение выполнения этих и некоторых других требований актуализирует необходимость анализа и выявления сдерживающих факторов, разработки и реализации предложений и мероприятий по повышению эффективности функционирования грузового автомобильного транспорта России.

Финансовый и экономический кризис, разразившийся в 2008 году также более наглядно выявил и продемонстрировал недостатки и упущения в работе грузового автомобильного транспорта страны, накопившиеся за последние годы и истекшие два десятилетия и одновременно актуальные проблемы и вопросы, требующие своего решения

Так, по итогам работы транспортно-логистического комплекса страны в 2009 году в сравнении с 2008 годом в результате финансового и экономического кризиса и имевшихся недостатков и упущений в работе транспортного комплекса произошло снижение объемов перевозок грузов различными видами транспорта в следующих размерах:

- на автомобильном транспорте на 19,4%;
- на железнодорожном транспорте на 15%;
- внутреннем водном транспорте на 35%;
- на воздушном транспорте на 8,6%.

По имеющимся оценочным данным в 2009 году грузовым автомобильным транспортом страны в целом перевезено 5,2 млрд тонн грузов (снижение в сравнении с 2008 годом на 24%) с грузооборотом 180,1 млрд т км (16,7%).

Все приводимые объемные и далее ряд других показателей по оценке работы автомобильного транспорта, в том числе и грузового автомобильного транспорта России имеют оценочный характер и формируются на основании данных Росавтодоранадзора (подразделение Ространснадзора) и свидетельствуют о отсутствии достоверной государственной статистики для оценки работы и деятельности этой важнейшей отрасли страны.

Такое положение сложилось только в отношении автомобильного транспорта страны в отличие от других видов транспорта, где такая статистика ведется и имеется.

Поэтому требуется законодательно закрепить и установить необходимость ведения государственной статистики на автомобильном транспорте, что позволит более эффективно планировать работу и деятельность автомобильного транспорта и разрабатывать и практически

реализовывать достоверные и обоснованные краткосрочные и долгосрочные программы и стратегии его развития.

По имеющимся данным общий эксплуатационный парк грузовых автомобилей страны составляет около 5,3 млн единиц. При этом количество грузовых автомобилей в индивидуальной собственности граждан составляет около 2,8 млн автомобилей или около 53% от общего автомобильного парка. Всего же в частной собственности находится более 90% грузового автомобильного парка страны (с учетом частных компаний и фирм) и всего по стране насчитывается более 400 тыс. владельцев грузового автомобильного транспорта.

Более 80% грузовых автомобилей сосредоточены в индивидуальной собственности граждан РФ и в компаниях и фирмах с количеством автомобилей от 1 до 5 и от 5 до 10 автомобилей в каждой. Такое рассредоточение грузового автомобильного парка свидетельствует о полной децентрализации управления грузовым автотранспортом страны и является одним из главных недостатков в обеспечении его эффективной работы.

Такое складывающееся положение привело к возникновению ряда негативных проблем:

- прежде всего, фактически утрачены рычаги по планированию и управлению работой грузового автотранспорта в результате децентрализации;
- большинство водителей — владельцев грузовых автомобилей являются одновременно и участниками (операторами) транспортного рынка и не имеют соответствующей квалификации, подготовки и опыта на транспортном рынке и следовательно, не могут оказывать транспортные услуги на удовлетворительном уровне, что приводит к снижению конкурентноспособности грузового автотранспорта страны на внутреннем и международном транспортных рынках при оказании услуг;
- упущения частных водителей — владельцев грузовых автомобилей и мелких автотранспортных компаний и фирм в организации и выполнении перевозочного процесса приводят к неоправданному риску и потерям и влекут за собой значительные финансовые и экономические потери со всеми вытекающими негативными и трудноразрешимыми последствиями;
- возрастанию возможностей по нарушениям правил дорожного движения и совершению дорожно-транспортных происшествий, так как фактически не проводится предрейсовый технический осмотр автомобилей, медицинский осмотр водителей перед выездом на линию, не контролируется и не обеспечивается соблюдение режимов труда и отдыха водителей на линии;

- фактическому отсутствию производственно-технической и материальной базы, что не позволяет своевременно и качественно в полном объеме выполнять техническое обслуживание и ремонт автомобилей и следовательно, обеспечивать их эффективную и производительную работу и эксплуатацию.

Поэтому не удивительно, что производительность труда на грузовом автотранспорте страны за последние 20 лет снизилась более чем в 2 – 2,5 раза.

Произошло также значительное снижение коммерческой скорости доставки грузов и товаров автотранспортом страны: с 700–800 км в сутки до 300–400 км. В то же время аналогичные показатели в США составляют около 1400 км в сутки.

Также почти более чем в два раза возросли холостые пробеги грузовых автомобилей по стране: с 25% до 70% и снизились показатели использования грузоподъемности автомобилей – с 75% до 30–50%.

Удельный вес грузов перевозимых в контейнерах снизился с 30% до 5%, в то время как, например, в Германии этот показатель равен 70%.

Все эти негативные явления на автомобильном транспорте страны, в том числе и на грузовом автотранспорте в значительной степени являются также и следствием того, что фактически на практике никто не занимается разработкой и реализацией рациональных маршрутов и часовых графиков движения грузовых автомобилей, развозочно-сборочных маршрутов, внедрением перевозок с помощью сменных полуприцепов по методу тяговых плеч, обеспечением максимального использования тяговых характеристик грузовых автомобилей, координацией работы и эксплуатации грузового автотранспорта с железнодорожным, водным и морским транспортом и т. д.

Со всей определенностью необходимо отметить, что все эти методы, подходы и приемы эффективной организации и выполнения грузовых перевозок автотранспортом были успешно апробированы и на практике внедрены и применялись в 1980-е годы в нашей стране.

В стране в 1980–90-е гг. прошлого столетия вопросами и проблемами автотранспорта занималась развитая сеть научно – исследовательских и проектных институтов, опытно-конструкторских бюро, научно производственных объединений с филиалами и вузы в ряде союзных республик (НИИАТ и НПО Главмосавтотранса в Москве, ГосавтотрансНИИПроект в Киеве, Бел НИТИАТ в Минске, НПО «Узавтотранстехника» в Ташкенте, Каз НИПИАТ в Алма-Ате и т. д.).

Они выполняли и успешно внедряли научные и прикладные разработки по всем аспектам работы и деятельности автомобильного транспорта:

- совершенствованию организации и выполнения перевозочных процессов на всех видах автотранспортных перевозок;
- техническому обслуживанию и ремонту автомобильного подвижного состава,
- охране окружающей среды;
- проектированию объектов всех типоразмеров на автотранспорте;
- финансовой и экономической деятельности на автотранспорте;
- конструированию, изготовлению опытных и экспериментальных образцов, испытанию и тиражированию специализированного прицепного и полуприцепного состава, гаражного и нестандартизированного оборудования, приборов и инструментов;
- переводом автомобилей для работы на альтернативных видах топлива;
- разработкой и внедрением передовых методов организации и нормированием труда;
- разработкой краткосрочных и долгосрочных программ по внедрению достижений научно-технического прогресса и стратегий развития автотранспорта;
- экономному и рациональному использованию автомобильного топлива и смазочных материалов;
- эффективному и производительному использованию материальных и трудовых ресурсов, основных производственных фондов;
- постоянному взаимодействию с автомобилестроительными заводами и подразделениями автомобильного транспорта;
- повышению надежности и сроков службы автомобильного подвижного состава и т. д.

Вполне понятно, что все эти работы и разработки соответствующим образом финансировались, но полученные теоретические и практические результаты позволяли получать значительные финансовые и экономические результаты, значительно превосходящие произведенные затраты и способствовали достижению достаточно высоких показателей по использованию автомобильного подвижного состава, материальных и трудовых ресурсов на автотранспорте.

Только в НИИАТе работало более одной тысячи ученых и высококвалифицированных специалистов и практиков. В настоящее же время в этом важнейшем НИИ численность работающих не превышает одной сотни человек.

Фактически, из-за непреодолимых затруднений с финансированием и недооценкой не используется все еще сохраняющийся в стране огромный научно-исследовательский и опытно-конструкторский по-

тенциал, включая и возможности вузов и университетов в области автотранспорта.

В 2009 году произошло также снижение на 18,3% объемов перевозок грузов и в международном сообщении между РФ и зарубежными странами в сравнении с 2008 годом и общий объем перевозок грузов составил всего 29,2 млн тонн.

На этих важнейших перевозках в стране в целом занято 150 тыс. человек.

К сожалению, не удается пока коренным образом в целом улучшить негативную тенденцию складывающуюся в последнее десятилетие, связанную с необходимостью увеличения хотя бы до 40–50% доли российских автоперевозчиков в перевозках грузов в международном сообщении.

Об этом свидетельствуют следующие показатели: удельные веса российских автоперевозчиков в 2001–2009 гг. соответственно составляли – 25,59; 30,11; 31,03; 32,55; 33,55; 34,2; 35,74; 35,81 и 34,5 в международных перевозках грузов из / в Россию.

Таким образом, пока не удается преодолеть даже 40% уровень, тем более 50%.

Этот рубеж является одним из самых главных целей, определенных Минтрансом РФ, Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков России и российскими автоперевозчиками.

Более того, в последние годы начала проявлять себя более наглядно и такая негативная тенденция, как возрастание удельного веса в международных перевозках в Россию автоперевозчиков третьих стран.

Вследствии всего этого становится особенно актуальной проблема поднятия конкурентоспособности российских автоперевозчиков при выполнении международных перевозок грузов в сравнении с зарубежными за счет некоторых следующих факторов.

Прежде всего речь идет о необходимости обновления парка подвижного состава, так как невозможно с устаревшим автопарком подвижного состава успешно конкурировать с зарубежными автоперевозчиками.

Решение этой актуальной проблемы требует обязательной государственной поддержки.

В качестве такой поддержки могла бы быть разработка и реализация программы по утилизации старых грузовых автомобилей, выполняющих международные перевозки грузов.

Для этого может быть использован положительный опыт реализации в течении последних двух лет в нашей стране программы льготного кредитования и утилизации старых легковых автомобилей, получившей название «Деньги в обмен на автохлам».

Согласно этой программе получить сертификат на 50 тыс. рублей можно после сдачи в утиль любого легкового автомобиля старше 10 лет. Автомобиль должен быть в полной комплектации и принадлежать одному владельцу не меньше года, для избежания массовой скупки автохлама.

Взамен, с использованием сертификата можно приобрести любой легковой автомобиль отечественного производства, в том числе легкие автомобили собранные в режиме промышленной сборки «российские иномарки».

По состоянию на 20 октября 2010 года было выдано 326 тыс. сертификатов (свидетельств) об утилизации и реализовано 295 тыс. легковых автомобилей, что в значительной степени способствовало восстановлению производства и рынка легковых автомобилей в стране.

Минпромторгом страны совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами разрабатывается программа утилизации грузовых автомобилей и автобусов.

Ускорение ее разработки и принятия и самое главное реализации будет в значительной степени способствовать обновлению парка грузовых автомобилей для выполнения международных перевозок грузов и поднятию конкурентоспособности отечественных автоперевозчиков.

Требуется принятие энергичных мер по эффективному использованию международных транспортных коридоров (МТК) № 2 и 9, проходящих по территории нашей страны из Европы в Азию.

Кроме разработки и реализации организационных мероприятий необходимо создание соответствующей инфраструктуры на всем протяжении прохождения этих МТК по территории РФ для обеспечения своевременной и качественной обработки подвижного состава и грузов, разработки и принятия ряда других мер по совершенствованию организации и выполнения международных перевозок грузов.

Снижение объемов международных перевозок грузов в 2009 году привело также к снижению фрахтовых ставок и возврату около одной тысячи лизинговых автомобилей лизингодателям, так как автотранспортные компании и фирмы-лизингополучатели не смогли осуществлять выплату лизинговых платежей.

Решению проблем лизинга могла бы способствовать соответствующая поддержка по льготному кредитованию лизингополучателей.

К сожалению, не предпринимаются практические меры по разработке и реализации проектов по внедрению контейнерных перевозок грузов в перспективных для этих перевозок регионах страны: в северо-западных и западных регионах европейской части нашей страны .

В то же время общеизвестны преимущества и достоинства контрейлерных перевозок грузов:

- обеспечение охраны окружающей среды за счет значительного снижения выбросов вредных веществ в атмосферу;
- снижение количества и интенсивности движения автомобилей по автомобильным дорогам;
- эффективное использование преимуществ и достоинств автомобильного и железнодорожного транспорта;
- более высокая безопасность движения и снижения материальных и трудовых потерь от дорожно-транспортных происшествий;
- меньшая зависимость от погодных и климатических условий.

Наряду с обновлением парка грузовых автомобилей за счет современных автомобилей немаловажное значение имеет и разработка новых конструктивных решений с использованием в автомобилестроении перспективных прогрессивных материалов и веществ.

В этой связи заслуживает внимания обнародованная в четвертом квартале 2010 года информация о том, что в одной промышленной лаборатории в Англии, по заказу Центра научных разработок Евросоюза разработан и изготовлен опытный образец грузового автомобиля- тягача из пластика, целиком состоящего из композиционных материалов, применяемых при изготовлении болидов, участвующих на автогонках по «Формуле-1».

Конструкторы и изготовители назвали этот грузовой автомобиль «тяжелым «траком» из легкого пластика».

Прочность и надежность композиционных материалов из которых изготовлен этот грузовой автомобиль не уступает металлам, из которых изготавливаются современные грузовые автомобили, но при этом он по весу меньше на 25% .

Его преимуществами и достоинствами в сравнении с аналогичными современными грузовыми автомобилями являются:

- уменьшение веса автомобиля на 1,5 тонны;
- сокращение расхода горючего до 25%;
- уменьшение наносимого вреда при движении дорожному покрытию;
- меньший износ автомобильных шин;
- значительное сокращение выброса в атмосферу вредных веществ;
- запас прочности и надежности автомобиля будет не ниже современных эксплуатируемых автомобилей;

- снижение издержек на перевозки, что приведет к снижению в стоимости перевозимых грузов и товаров транспортной составляющей;
- поднятие конкурентноспособности перевозок, выполняемых этим автомобилем в сравнении с другими видами транспорта.

Опытный образец грузового автомобиля полностью соответствует требованиям европейских и международных стандартов по всем характеристикам и показателям и будет проходить испытания с грузом в течение двух лет в реальных условиях эксплуатации.

Таким образом, впервые в практике автомобилестроения для изготовления полнокомплектного грузового автомобиля использованы композиционные материалы, которые успешно используются в авиационном, ракетостроении, судостроении и т. д.

Практический запуск в производство и эксплуатацию грузового автомобиля-тягача, изготовленного из композиционных материалов будет настоящей революцией в грузовом автомобилестроении и в перевозках грузов, в особенности при выполнении международных перевозок грузов и российские автомобилестроители должны принять самое активное участие в реализации этого процесса в свете модернизации в нашей стране.

В совершенствовании управления и консолидации грузового автомобильного транспорта в стране большую роль может сыграть вхождение грузовых автотранспортных компаний, фирм и владельцев в саморегулируемые организации.

В соответствии с Федеральным законом № 315 «О саморегулируемых организациях» [1] автотранспортные организации вправе объединяться в саморегулируемые организации.

Согласно Федеральному закону саморегулируемые организации:

- создаются самими субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности;
- имеют право устанавливать определенные стандарты и правила деятельности на рынке;
- предпринимать соответствующие меры по недопущению излишнего вмешательства государственных органов в деятельность предприятий и предпринимателей;
- способствовать повышению качества и снижению стоимости оказываемых услуг;
- осуществлять в пределах своей компетенции контроль за деятельностью своих членов в части соблюдения стандартов и пра-

- вил предпринимательской деятельности и применять к ним меры дисциплинарного воздействия за допущенные нарушения;
- имеют право в установленном порядке оспаривать любые акты, решения, действия (бездействие) государственных, региональных, органов местного самоуправления нарушающих права саморегулируемых организаций и их членов;
 - имеют право принимать участие в обсуждениях и вносить свои предложения в проекты Федеральных законов, других нормативных и правовых актов, государственных программ, в том числе и субъектов РФ и выдавать заключения о результатах проведенных независимых экспертиз проектов нормативных правовых актов и т. д.;
 - могут запрашивать в Федеральных органах государственной власти, у субъектов РФ и местных органах самоуправления информацию, необходимую для выполнения саморегулируемой организацией возложенных на нее законами функций и обязанностей;
 - имеют право вносить в соответствующие органы государственной власти, включая и органы местного самоуправления предложения по вопросам формирования и реализации государственной политики в отношении предмета саморегулирования соответственно и т. д.

Создаваемые на автотранспорте саморегулируемые организации также призваны в первую очередь координировать деятельность своих членов по организации и выполнению перевозочных процессов, способствовать объединению и укрупнению автотранспортных предприятий, компаний и фирм, транспортно-экспедиторских компаний.

Таким образом, саморегулируемые организации, создаваемые на автомобильном транспорте обладают достаточно широкими полномочиями и правами для защиты интересов своих членов и в какой-то степени им переданы некоторые функции государственных органов.

Дискуссионным является вопрос о добровольном или обязательном членстве субъектов предпринимательской деятельности на автомобильном транспорте в саморегулируемых организациях.

В проекте Федерального закона «Об автомобильном транспорте и автотранспортной деятельности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2] в пункте 2.1 статьи 11 в условиях допуска к автотранспортной деятельности записано о обязательном членстве в соответствующей саморегулируемой организации субъектов предпринимательской деятельности на автомобильном транспорте.

Принятие этой статьи закона в такой редакции представляется преждевременным, так как требуется практическая апробация успешности и эффективности функционирования и деятельности саморегулируемых организаций на автотранспорте и только по практическим результатам целесообразно принятие соответствующего законодательного решения о обязательном или добровольном вхождении в члены саморегулируемых организации субъектов предпринимательской деятельности на автомобильном транспорте.

Для повышения эффективности работы автомобильного транспорта страны необходимо ускорение проработки и принятия Федеральных законов «Об автомобильном транспорте и автотранспортной деятельности», «О правилах перевозки грузов автомобильным транспортом», «Концепции системы управления энергетической эффективностью автомобильного и наземного электрического транспорта».

Требуется принятие с поддержкой на государственном уровне конкретных эффективных мер по улучшению деятельности грузового автомобильного транспорта страны:

- по модернизации транспортной инфраструктуры;
- обновлению и пополнению автотранспортной отрасли современным грузовым автомобильным подвижным составом, как одним из главных ресурсов поднятия конкурентноспособности;
- по созданию крупных логистических терминалов (центров), в составе которых должны быть крупные автотранспортные предприятия, компании, фирмы ;
- разработку и реализации проектов по выполнению, прежде всего в европейской части РФ контрейлерных и мультимодальных перевозок грузов и товаров;
- по увеличению в ближайшие годы коммерческой скорости доставки грузов автомобильным транспортом до 700-800 км в сутки, с последующим увеличением до 1000 км в сутки;
- по устойчивому росту объемов контейнерных перевозок, выполняемых автотранспортом;
- создание сети научных инновационных центров на базе ранее существовавших НИИ, проектных и конструкторских бюро, вузов и университетов страны по проблемам автотранспорта;
- завершение разработки и реализацию программы утилизации грузовых автомобилей с правом приобретения новых автомобилей с зачетом стоимости сдаваемых грузовых автомобилей в оплату за новые;

- создание экономически приемлемых для приобретателей грузовых автомобилей условий кредитования и лизинга;
- эффективному использованию потенциальных возможностей МТК № 2 и 9 при выполнении международных перевозок грузов;
- разработки и реализации комплекса мер по увеличению удельного веса российских автоперевозчиков в выполнении международных перевозок грузов в /из Россию.

Литература

1. Федеральный Закон «О саморегулируемых организациях», № 315-ФЗ.
2. Проект Федерального Закона «Об автомобильном транспорте и автотранспортной деятельности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», последняя редакция от 10.12.2010 г.

В. А. Батадеев

кандидат экономических наук,
Директор Института Страхования МАГМУ

Институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития

***Аннотация.** В статье рассматривается новый аспект экономической теории институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития. Исследуются проблемы и условия устойчивого развития экономики России. Автор излагает результаты исследования теории и практики устойчивого развития в современных условиях. Экономически обосновывает преимущества и экономическую эффективность возмещения непредвиденных убытков, через механизм страхования по сравнению с их возмещением за счет бюджетов разных уровней. Показано влияние страхования как института устойчивого развития на решение макроэкономических проблем государства.*

***Ключевые слова:** устойчивое развитие; институционализация страхования; экономическая парадигма устойчивого развития; макроэкономические показатели; экономический, социальный и экологический факторы устойчивого развития; страховая защита капитала; экономические преимущества страхования; страховая защита федерального, местных и региональных бюджетов; страхование государственного имущества; объективность рисков и страхования.*

***The summary.** In article the new aspect of the economic theory an insurance institutionalizing in an economic paradigm of a sustainable development is considered. Problems and conditions of a sustainable development of economy of Russia are investigated. The author states results of research of the theory and sustainable development practice in modern conditions. Economically proves advantages and economic efficiency of compensation of unforeseen losses, through the insurance mechanism in comparison with their compensation at the expense of budgets of different levels. Insurance influence as sustainable development institute on the decision of macroeconomic problems of the state is shown.*

***Keywords:** sustainable development; an insurance institutionalizing; an economic paradigm of a sustainable development; macroeconomic indicators; economic, social and ecological factors of a sustainable development; insurance protection of the capital; economic advantages of insurance; insurance protection federal, local and regional budgets; insurance of the state property; objectivity of risks and insurance.*

В условиях формирования национальной экономики, как целостной системы, становится актуальным вопрос создания действенных механизмов само регуляции для обеспечения эффективной работы всей рыночной инфраструктуры в целом. В ходе реальных экономических преобразований в России создаются новые институты, организации как элементы функциональных экономических систем.

Устойчивое развитие экономики рассматривается как результат взаимодействия экономических процессов и управления совокупностью активов, включающих физический, природный и человеческий капитал в целях сохранения и расширения возможностей производительных сил. Чтобы быть устойчивым, развитие должно обеспечить рост или, по крайней мере, стабильный уровень этих активов во времени.

Исходя из приведенного определения устойчивого развития главными показателями *устойчивости* являются темпы накопления и объемы *инвестиций* в стране. Инвестиции оказывают особое влияние на развитие, экономический рост и эффективность функционирования экономики. Множество факторов, определяющих экономический рост, обычно делится на три группы: факторы предложения, факторы спроса и факторы перераспределения. Инвестиции являются важнейшей составной частью факторов спроса, формируют новое предложение и выступают в качестве двигателя экономики и условия, обеспечивающего ее движение вперед. С этой точки зрения инвестиции должны рассматриваться как особый вид деятельности. Сокращение или неосуществление инвестиций неизбежно ведет к спаду производства, потере конкурентных позиций, застою и другим негативным последствиям в экономике страны, отрасли, регионе или отдельного предприятия.

Однако существуют факторы, которые порождают неуверенность инвесторов в получении ожидаемой отдачи от вложенных средств, так называемые факторы риска. В этих условиях вопросы оценки риска, методов и механизмов возмещения убытков при обосновании эффективности инвестиционных проектов нередко становятся решающими. Следовательно, в применяемых в настоящее время подходах к защите производственного потенциала, природных и человеческих ресурсов необходимо учитывать объективно существующие факторы риска, приводящие к убыткам и уменьшению капитала и, как следствие, к потере устойчивого развития. В связи с этим подготовка и реализация инвестиционных проектов на федеральном, региональном, местном уровнях и на предприятиях требует не только оценки рисков и объемов возможного ущерба, но и определения наиболее эффективных методов возмещения объективно и непредвиденно возникающих убытков.

Устойчивость в экономической теории рассматривается как одно из понятий концепции экономического равновесия, относящихся к числу важнейших макроэкономических задач. Ее можно определить, как способность системы сохранить свое качество в условиях изменяющейся внешней среды и внутренних трансформаций в силу случайных событий или преднамеренных действий. При этом, если волевые факторы в какой-то мере подвержены определенному контролю, управлению, воздействию, то случайные события предвидеть практически невозможно.

Как показывает статистика, техногенные аварии на промышленных и социальных объектах возникают объективно вследствие внутренних и внешних факторов. Несмотря на предпринимаемые меры предосторожности, направленные на уменьшение вероятности их возникновения и снижения величины причиняемого ими убытка, данные чрезвычайные события остаются возможными и их невозможно исключить даже при помощи самых совершенных инженерно-технических мер. Следовательно, когда причиняется ущерб, происходят негативные изменения свойств объекта и объективно возникает потребность в денежных средствах для устранения отрицательных последствий. Традиционно принято рассматривать ущерб как сумму дополнительных затрат, связанных с тем или иным негативным процессом и явлением.

Подчас эти убытки покрываются за счет имеющихся в распоряжении предприятия резервов, средств или сбережений, что неизбежно влечет за собой снижение общей суммы этих активов, а также нарушение запланированных пропорций и структуры текущих затрат. В результате предприятие теряет финансовую и технологическую устойчивость.

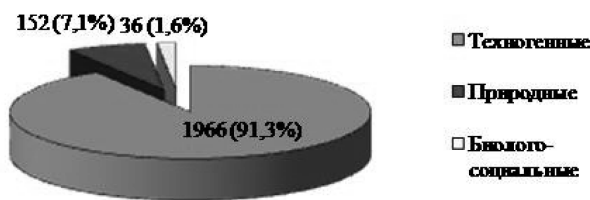
Как известно, страхование через механизм раскладки ущерба среди всех участников страхового фонда, во времени и в пространстве, позволяет обеспечить уникальный экономический эффект, при котором при минимальных затратах возмещаются максимальные убытки и тем самым оно становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения подобных потерь. Кроме того, страхование, будучи важной частью экономической инфраструктуры, может оказывать значительное влияние на развитие других институтов, таких как ипотека, кредит, инвестиции, безопасность. Несмотря на это, предприятия, организации и граждане не в должной мере используют данный институт в качестве финансового механизма защиты их интересов при наступлении чрезвычайных событий.

В докладе на расширенном заседании Госсовета РФ 8 февраля 2008 г. «О стратегии развития России до 2020 года» В.В. Путин отметил, что «государство должно найти достаточные инструменты для обеспечения

макроэкономической стабильности». (Официальный сайт Президента РФ www.president.kremlin.ru) Страхование, как механизм само регуляции рыночной экономики, является эффективным инструментом обеспечения устойчивого развития экономики на микро и макро уровнях.

В 2008 году на территории Российской Федерации произошло 2 154 чрезвычайных ситуаций, в том числе межрегиональных – 2, региональных – 12, межмуниципальных – 47, муниципальных – 159, локальных – 1 935. В результате чрезвычайных ситуаций погиб 4 491, пострадало 3 756 человек. Ежедневный ущерб по стране только от пожаров составляет 33 млн. руб.

Структура количественных показателей чрезвычайных ситуаций по их видам



Источник: Интернет сайт МЧС РФ.

Острота проблемы коренного совершенствования системы страхования с точки зрения интересов государства приобретает особое значение. Страхование, как и в период административно – командных методов управления, остается невостребованным институтом возмещения убытков. У государства превалирует прежний механизм: бюджетные средства, что не только не имеет ничего общего с рыночными условиями, но и является значительным тормозом в реализации национальных программ и инновационных проектов.

В связи с этим на основе анализа макроэкономических процессов автор предлагает сформулировать новое направление экономической теории страхования защита капитала как института устойчивого развития экономики, обеспечивающего возмещение субъектам экономики объективно возникающего ущерба при наступлении чрезвычайных событий и тем самым создающего условия для поступательного развития экономики в современных условиях.

Проблема устойчивого развития особенно сильно начала привлекать внимание ученых с конца 60-х годов прошлого века.

Быстрый рост промышленного производства, высокие темпы использования человечеством важнейших видов природных ресурсов, нерациональная структура производства и потребления привели к образованию многих видов загрязнений окружающей среды, которые превышают допустимые пределы. Одними из первых на проблемы образования многих видов загрязнений окружающей среды, которые превышают допустимые пределы, обратили внимание члены Римского клуба. Однако решение данной проблемы оказалось невозможным в рамках старой модели развития и потребовалась смена основной экономической парадигмы.

Основные подходы к необходимости создания концепции устойчивого развития были заложены в 1972 г. на Стокгольмской конференции по окружающей среде. В июне 1992 г. на Конференции в Рио-де-Жанейро были согласованы и приняты основные документы, представляющие собой программу действий, обеспечивающих устойчивое с социальной, экономической и экологической точек зрения развитие.

Главная причина необходимости более активного внедрения страхования в экономическую и социальную жизнь страны обусловлена кардинальным изменением правового и экономического статуса предприятия и перераспределением функций государства по сравнению с административно – командной системой, а также необходимостью замещения страхованием инструментов финансовых и социальных гарантий, реализуемых государством.

В связи с этим, механизм страхования следует отнести к числу институтов устойчивого развития на уровне страны, региона, муниципального образования, отдельного предприятия (организации), индивидуума. Поскольку каждый указанный уровень имеет присущие ему риски, которые существуют объективно, их не только следует оценивать и учитывать, но и предусматривать эффективное возмещение убытков через механизм страхования для обеспечения устойчивого развития на всех уровнях.

Кроме того, множество объективно существующих в рыночной экономике рисков обуславливают потребность субъектов экономики в защите капитала через механизм страхования, который становится характерным феноменом рыночной экономики и относится к фундаментальным понятиям экономической теории. Рассматривая проблемы более эффективного применения страхования в решении макроэкономических задач и определяя способы его воздействия на факторы устойчивого развития экономики, можно отметить, что для развития эко-

номики и социальной сферы в условиях рынка не могут существовать отдельные программы, не зависящие от страхования. Страхование должно рассматриваться, не только как финансовая услуга и вид бизнеса, но и, прежде всего, как необходимый механизм и неременное условие формирования предпосылок устойчивого развития экономики, будучи единственным экономически выгодным методом возмещения убытков,

Как известно, периодичность наступления разрушительных сил природы и других чрезвычайных явлений носит объективный характер, и эти события возникают закономерно в силу противоречивого характера общественного производства. Следовательно, в каждой национальной экономике этот фактор в обязательном порядке должен учитываться при обеспечении условий для реализации стратегии социально-экономического развития.

На основе проведенного исследования можно сформулировать следующую парадигму страхования в современных условиях, как финансового механизма, обеспечивающего макроэкономическую стабильность и устойчивое развитие экономики, на основе удовлетворения объективных потребностей государства, юридических и физических лиц в возмещении убытков от непредвиденных чрезвычайных событий за счет формируемого для этих целей страхового фонда.

Сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, произведенных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков характеризуют макроэкономическое равновесие, являющееся центральной проблемой общественного воспроизводства.

С активизацией указанных экономических процессов, значительным возрастанием объема и масштабов рисков требуется переосмысление роли ряда экономических институтов, в частности, института страхования. Одним из институциональных механизмов устойчивого развития, по мнению автора, призвана стать система страховой защиты капитала.

В. И. Гембаренко

кандидат социологических наук,
начальник управления социальной защиты населения
Министерства социальной защиты населения,
г. Электросталь, Московская область

Социальное образование и его роль в развитии общества

***Аннотация.** Статья посвящена анализу сложившихся тенденций в социальном образовании России. Проблемы подготовки кадров с высшим профессиональным образованием для системы социальной защиты населения рассматриваются как с позиции прикладной социологии, так и с позиции практика-управленца. Автором предлагаются конкретные пути повышения эффективности социального образования, которые определяются практической потребностью социальных учреждений.*

***Ключевые слова:** социокультурные системы, глобальный технократизм, гуманизация, активизация социальных перемещений, социальная жизнь.*

***The summary.** Article is devoted the analysis of the developed tendencies in social formation of Russia. Problems of a professional training with the higher vocational training for system of social protection of the population are considered both from a position of applied sociology, and from an expert-manager position. The author offers concrete ways of increase of efficiency of social formation which are defined by practical requirement of social establishments.*

***Keywords:** social cultured systems, global technokratizm, a humanization, activization of social movings, social life.*

Среди социальных институтов современного общества образование играет чрезвычайно важную роль, являясь одной из основных отраслей человеческой деятельности. По своей сути образование представляет собой целенаправленную познавательную деятельность людей по получению знаний, умений и навыков, либо по их совершенствованию.

Основной целью образования всегда являлось приобщение индивида к достижениям человеческой цивилизации, ретрансляция и сохранение ее культурного достояния. В ходе процесса обучения происходит передача учащемуся, студенту накопленного предшествующим поколением опыта и подготовка его к самостоятельной творческой деятельности в избранной сфере занятий. От качества образования, существующего в конкретном обществе, во многом зависят темпы его

экономического, политического, социального развития, его нравственное состояние.

Образование является также частью процесса социализации личности и представляет собой формализованную целенаправленную передачу накопленного опыта, знаний последующим поколениям, который осуществляется в рамках соответствующих социальных институтов. Социокультурные системы, в том числе и образовательные, должны по-новому осмыслить себя в окружающем мире: свое место, роль, позицию, самоопределение, содержание, способы существования [1;4]. Для реализации этой деятельности в обществе сформирована система образовательных учреждений. Особую роль в этой системе играет социальное образование. Востребованность этого вида образования ощущалась нашим обществом всегда, но особенно острая необходимость возникала в периоды социально-политических трансформаций. В начале 90-х годов российское общество в очередной раз столкнулось с необходимостью коренного изменения политических, экономических и социальных устоев. Кредит народного доверия властям новой демократической России был на тот период времени огромен, но использовать его эффективно во благо граждан власть, к сожалению, не сумела. У новой власти появились грандиозные планы переустройства общества, но, большинство из них в силу различных причин не удалось осуществить и, пожалуй, одним из немногих успешно реализованных проектов новой России стало создание системы социальной защиты и социального обслуживания населения. Новой отрасли срочно требовались тысячи профессионально подготовленных специалистов, и эту задачу была призвана решить система российской высшей школы. Введение в 1991 году новой специальности «специалист по социальной работе» потребовало осмысления масштаба поставленной задачи с учетом междисциплинарной сущности новой специальности. Возникновение в 1991 году Российского государственного социального университета стало ответом на вызовы времени. За прошедшие годы университет и созданные на базе педагогических вузов в различных регионах Российской Федерации факультеты, ведущие подготовку по специальности «социальная работа» сняли остроту проблемы профессионализации в новой отрасли.

Однако время показало, что учебная программа по специальности «социальная работа» требует пересмотра и глубокой корректировки. Зададимся вопросами:

- для каких учреждений системы социальной защиты населения готовятся специалисты?
- будут ли востребованы знания, полученные выпускниками в процессе обучения?

- будут ли востребованы сами выпускники социальных факультетов и какова степень их конкурентоспособности на рынке труда?

Современная модель социальной защиты населения представляет собой двухзвенную систему: это органы управления социальной защитой населения, важнейшей функцией которых является реализация государственных социальных гарантий в виде предоставления мер социальной поддержки отдельным категориям граждан, как в денежной форме, так и в натуральном виде и система социального обслуживания населения, представленная социальными центрами как стационарными, так и нестационарными.

В управлении социальной защиты населения требуются социальные управленцы и социальные юристы программа подготовки, которых должна основываться на углубленном изучении основ теории и практики менеджмента, а также теории организаций. В социальных центрах остро необходимы социальные педагоги, социальные психологи, геронтологи, специалисты по социальной адаптации. Поэтому основная трудность в подготовке специалистов по социальной работе в вузе определяется многоаспектностью социальной работы как производной от определенного типа социальной политики. Но общим является требование усиления практического компонента в программах подготовки специалистов по социальной работе. Объем учебной программы по специальности «социальная работа» должен определяться балаквариатом, т.е. не более восьми семестров. При этом не менее трех-четырёх семестров студенты дневных отделений вузов, ведущих подготовку по специальности «социальная работа», должны стажироваться в учреждениях социальной защиты и социального обслуживания населения. Эта модель подготовки специалистов позволит студенту уже на ранней стадии обучения определиться с правильностью (неправильностью) избранной специальности, получить практические навыки, которые позволят студенту после окончания вуза приступить к профессиональной деятельности. Наконец, эта модель практически снимет вопрос будущего трудоустройства выпускников.

Представляется несомненным, что потребуются глубокая проработка практической части обучения студента и соответствующей подготовки тьютеров из числа работников системы социальной защиты и социального обслуживания населения.

Образование связано со всеми сферами общественной жизни. Реализуется эта связь непосредственно через личность, включенную в экономические, политические, духовные, иные социальные связи. Образование является единственной специализированной подсистемой общества, целевая функция которой совпадает с целью общества. Если различные

сферы и отрасли хозяйства производят определенную материальную и духовную продукцию, а также услуги для человека, то система образования «производит» самого человека, воздействуя на его интеллектуальное, нравственное, эстетическое и физическое развитие. Это определяет *ведущую социальную функцию образования — гуманистическую*. Гуманизация — объективная потребность общественного развития, основной вектор которого — направленность на человека. Глобальный технократизм как метод мышления и принцип деятельности индустриального общества дегуманизировал социальные отношения, поменял местами цели и средства. В нашем обществе человек, провозглашавшийся как высшая цель, на деле был превращен в «трудовой ресурс». Главной особенностью социального образования является то, что процесс гуманизации становится непрерывным, а выпускники социальных факультетов, работающие в социальной сфере, становятся акторами этого процесса. Работая с самыми социально уязвимыми категориями населения, специалисты по социальной работе, социальные управленцы являются не только проводниками социальной политики государства, но и обеспечивают обратную связь населения с органами государственной власти различных уровней тем самым, способствуя гуманизации общества и власти.

Это тем более необходимо, потому что ценность личности как неповторимой индивидуальности, самоцели общественного развития была отодвинута на дальний план. Ценился, прежде всего «работник». А поскольку работника можно заменить, отсюда возник антигуманный тезис о том, что «незаменимых людей нет». В сущности, получалось, что жизнь ребенка, подростка — это еще не полноценная жизнь, а только подготовка к жизни, жизнь начинается со вступления в трудовую деятельность. А что же с завершением ее? Не случайно в общественном сознании складывалось отношение к старикам, инвалидам как к неполноценным членам общества. К сожалению, в настоящее время ситуация в этом плане не улучшилась, приходится говорить о нарастании дегуманизации общества как реальном процессе, где утратилась уже и ценность труда. Преподаватели Российского государственного социального университета, всегда старались ориентировать наших выпускников не просто на созидательную трудовую деятельность после получения диплома о высшем профессиональном образовании, но и на постановку вопроса о том, что вся эта деятельность должна стать непрерывным процессом социального служения.

Рассматривая гуманистическую функцию, следует сказать о том, что это понятие наполняется новым содержанием. Гуманизм в его классическом, антропоцентристском понимании в современных условиях ог-

раничен и недостаточен, не соответствует концепции устойчивого развития, выживания человечества. Сегодня человек рассматривается как открытая система с позиций ведущей идеи конца второго тысячелетия — идеи коэволюции. Человек не центр Вселенной, но частица Социума, Природы, Космоса. Поэтому правомерно говорить о *неогуманизме*. Если обратиться к различным звеньям системы образования, то неогуманистическая функция призвана реализовываться в каждом звене образовательного процесса от школы до вуза, а также в системе послевузовского образования. Именно здесь, в различных звеньях образовательного процесса закладываются основы интеллектуального, нравственного, физического потенциала личности. Для решения проблемы необходимы: преодоление предметоцентристского подхода в образовании, прежде всего в общеобразовательной школе и в вузе. Неприемлемо сегодня начетничество, дидактизм, менторство. Взаимодействие в современных условиях носит характер партнерских отношений, в которых преподаватель является организатором учебной деятельности. Гуманитаризация и гуманизация образования, включает в себя наряду с изменением содержания образования также изменение отношений в системе учитель—ученик, преподаватель—студент (от объектных к субъектно-субъектным). Данный процесс не является одномерным. Наряду с внедрением интерактивных форм обучения, с использованием информационных технологий, необходимо задуматься о полномасштабном диалоге: преподаватель—студент, который предполагает нестандартные формы его проведения, когда обычное групповое семинарское занятие превращается в острую дискуссию по самому широкому кругу мировоззренческих проблем. Готов ли наш профессорско-преподавательский состав к такому формату общения со студентами? Вопрос остается открытым. Потому что в системе социального образования наиболее острой проблемой является зияющий разрыв между социальной теорией и социальной практикой. Эволюция парадигмы образования во всем мире меняет роль преподавателя. Это изменение предполагает переход от концепции преподавания как вербальной передачи информации к концепции преподавания как содействию развитию. Предполагается смена позиций преподавателя: он перестает быть центром внимания и источником мудрости, а руководит процессами роста и развития студента. Это означает, что для эффективной педагогической деятельности важна, прежде всего, управленческая, а не дидактическая компетентность, что такая компетентность, помимо прочего, включает способность оказывать влияние на широкие социальные силы, которые в противном случае существенно ограничивают возможности индивида эффективно делать то, что необходимо [2;5].

По мере того, как в обществе все большее количество достижимых статусов обусловлено образованием, все более зримой становится и такая функция социального образования, как *активизация социальных перемещений*. Образование во всем мире закономерно становится главным каналом социальных перемещений, как правило, восходящих, ведущих индивидов к более сложным видам труда, большим доходам и престижу. Благодаря этому, классовая структура становится более открытой, социальная жизнь – более эгалитарной, а неблагоприятные различия в развитии разных социальных групп реально смягчаются. На примере выпускников Российского государственного социального университета, можно утверждать, что они участвуют в процессе активизации социальных перемещений. Выпускники этого вуза успешно построили свою профессиональную карьеру, став руководителями учреждений социального обслуживания, руководителями-менеджерами системы государственного управления, а, главное, у этих специалистов все впереди: и профессиональный рост и успешная профессиональная карьера.

Никто не придумал шкалу, которая бы точно измерила эффективность системы обучения в гуманитарном вузе. Есть студенты, обучающиеся на счет бюджета, есть студенты-контрактники, которые обучаются за счет своих собственных средств (или средств родителей). Отношение к учебе то же разное, но несомненным остается одно: успешно учиться в Российском Государственном социальном университете, на социальных факультетах других вузов можно исключительно по призванию, а это дано только тем, кто способен профессионально трудиться на ниве социального служения людям.

Проблем у системы социального образования много, но, несмотря на трудности, несовершенства и проблемы она служит своему народу. В одном из писем к своей дочери Женни К.Маркс написал: «Философия – это та же любовь, только высший градус ее». Перефразируя эти слова К.Маркса можно сказать, что любовь и есть главная доминанта социального образования: любовь к людям, к своей стране, к тем, кого мы учим, и кто может и хочет приобщиться к великому делу социального служения.

Литература

1. Громкова М.Т. Андрогогика: теория и практика образования для взрослых. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
2. Равен Дж. Педагогическое тестирование. М.: Когито-Центр, 1999.

В. В. Гимаров

*доцент, кандидат экономических наук,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск*

Применение математических методов при управлении проектами в сфере телекоммуникационных технологий

***Аннотация.** Предложена структура проекта по созданию инфраструктуры телекоммуникационной компании. Рассмотрены методы математического моделирования, которые могут быть использованы на разных этапах проекта.*

***Ключевые слова:** телекоммуникации, управление проектам, математические методы.*

***The summary.** The project structure on creation of an infrastructure of the telecommunication company is offered. Methods of mathematical modeling which can be used at different stages of the project are considered.*

***Keywords:** telecommunications, management to projects, mathematical methods.*

В настоящее время активно развиваются средства связи, при этом проявляется высокий интерес к данным услугам со стороны населения, что предопределяет формирование на рынке значительного числа игроков, как крупных, так и небольшой величины, которые расширяют сферу телекоммуникационных услуг на качественном и количественном уровне. В сфере телекоммуникационных услуг наибольшее значение имеет инфраструктура, без которой не обходится реализация ни одного проекта, поэтому ее создание, эксплуатация и модернизация являются важными составляющими деятельности телекоммуникационных компаний. Однако создание и совершенствование инфраструктуры является сложной задачей с точки зрения проектного управления, так как включает в себя множество факторов осложняющих принятие эффективных решений. Среди таких факторов следует выделить, прежде всего, следующие: высокая динамичность рынка, масштабируемость и гибкость проектируемой системы, ограниченность ресурсов, большой объем статистической информации, характеризующей ожидания среди потребителей и пр.

Несмотря на актуальность задачи стратегического и оперативного управления проектами в сфере телекоммуникационных технологий свя-

занными с созданием и совершенствованием инфраструктуры, в настоящее время не существует каких-либо инструментов для оперативного и стратегического управления подобными проектами. Существующие проекты реализуются в большей степени за счет опыта руководителей, уже участвовавших ранее в подобных проектах. В связи с этим представляется целесообразным разработка новых интеллектуальных методов стратегического и оперативного управления сложными техническими проектами в сфере телекоммуникационных услуг.

При выборе методик управления, как правило, выделяют следующие подходы:

1) Традиционная методология, в соответствии с которой проект считается успешным, если выполнен полностью и в срок с требуемым качеством. Оценка успешности единая как для заказчика, так и для исполнителя. Традиционную методологию можно считать основной в рамках В2В деятельности.

2) Гибкие методологии, проекты сильно зависимые в рамках программ работ, процессно-ориентированные методики: В соответствии с данным классом методик, проект успешен, если заказчик удовлетворен. Оценка успешности только с точки зрения заказчика. Данные методологии наиболее распространены для В2С бизнеса.

Традиционный подход к управлению проектами сформулирован в виде международного стандарта (IEEE 1490-2003), который представляет свод профессиональных знаний по управлению проектами, описывающие процессы и области знаний, являющиеся типовыми для всех практических проектов¹. Следование знаниям, заложенным в данном своде, при управлении проектами любой сложности позволяет избежать создания велосипедов, что увеличивает эффективность управления, а шаблонность позволяет переносить процессы управления на другие объекты.

В соответствии с международным стандартом выделяются пять групп процессов: инициация; планирование; выполнение; мониторинг и управление; завершение и закрытие².

Стоит отметить, что процессы из каждой из групп могут пересекаться и взаимодействовать на протяжении проекта.

¹ IEEE 1490–2003. Adoption of PMI Standard A Guide to the Project Management Body of Knowledge. The Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc., 2003.

² IEEE 1490–2003. Adoption of PMI Standard A Guide to the Project Management Body of Knowledge. The Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc., 2003.

Гибкие методологии наиболее распространены в ИТ-проектах, направленных на разработку программного обеспечения³. Большинство гибких методологий нацелены на минимизацию рисков, путём сведения реализации проекта к серии коротких циклов, называемых итерациями, которые обычно длятся одну-две недели. Каждая итерация сама по себе выглядит как субпроект и включает все задачи, необходимые для выдачи мини-прироста по функциональности: планирование, анализ требований, проектирование, реализация, тестирование и документирование. По окончании каждой итерации, выполняется переоценка приоритетов разработки.

При построении инфраструктуры телекоммуникационной компании, с одной стороны необходимо решать стратегические задачи компании по предоставлению услуг конечным пользователям, что хорошо укладывается в рамки традиционной методологии управления проектами. Но с другой стороны, инфраструктуру невозможно создать в один этап, так как это ресурсоемкий процесс, и в условиях большой подвижности рынка существуют большие риски, что можно проиграть в конкурентной борьбе с другими телекоммуникационными компаниями. Учитывая сказанное, для управления проектами по созданию инфраструктуры телекоммуникационной компании необходимо использовать комбинированный подход, включающий в себя как традиционные элементы, так и гибкие методики. Это позволит, во-первых, постоянно развивать инфраструктуру для обеспечения потребителей услугами наилучшего качества по доступной цене, во-вторых, решать стратегические планы компании по построению глобальной конкурентоспособной инфраструктуры. Структура проекта по созданию инфраструктуры телекоммуникационной компании может иметь следующий вид (рис. 1): процесс создания инфраструктуры разбивается на ряд этапов, каждый из этапов ограничен имеющимися у компании ресурсами и состоит из ряда процессов анализа данных и принятия решений по проектированию сети связи.

Принятие решений на каждом этапе выполнения проекта осуществляется главным образом на основании оценки оптимальности всех возможных решений. При построении инфраструктуры в большинстве случаев полный перебор всех решений не представляется возможным, поэтому необходимо использовать эвристические методы или методы случайного поиска. Одним из наиболее перспективных подходов к ре-

³ Борисов М. Scrum: гибкое управление разработкой. Открытые системы, № 4. 2007.

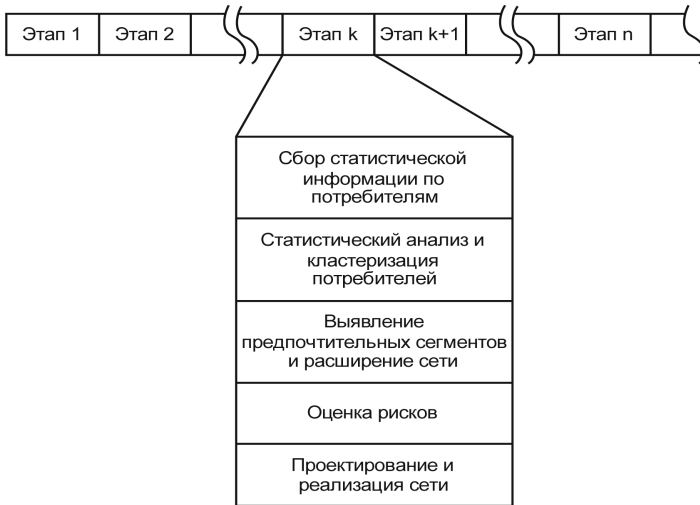


Рис. 1. Структура проекта по созданию инфраструктуры телекоммуникационной компании

шению задачи многокритериальной оптимизации является использование генетических алгоритмов. Эффективность данного класса алгоритмов подтверждена множеством научных результатов, полученных при решении различных практических задач оптимизации, кроме того гибкость генетических алгоритмов позволяет легко адаптировать их для различных приложений.

Для обработки статистической информации о потребителях на рынке телекоммуникационных услуг можно применять алгоритм динамической кластеризации⁴, который позволяет выделить группы потенциальных потребителей и отслеживать динамику их ожиданий, что позволяет повысить эффективность принятия как оперативных, так и стратегических маркетинговых решений.

Следует отметить, что при принятии решений по проектированию инфраструктуры приходится сталкиваться с такими понятиями как масштабируемость, гибкость проектируемой системы, ограниченность ресурсов, административный ресурс конкурентов, давление рынка, высо-

⁴ Дли М.И., Круглов В.В., Гимаров В.А. Задачи динамической кластеризации // Системы управления и информационные технологии. 2005. №1(18). С.11–12.

кие ожидания среди потребителей и т.д., которые не могут быть выражены в числовой форме и для описания которых эксперты используют естественный язык, позволяющий полностью охарактеризовать не только сами данные в задаче, но и оценить степень корреляции между ними, что сложно осуществить в случае жесткого математического описания.

Для описания технических особенностей системы, конкурентных отношений, ожиданий потребителей целесообразно использовать базу нечетко-логических продукционных правил⁵, а также процедуру нечетко-логического вывода для определения комплексного критерия оптимизации, что позволит применять естественный язык для описания различных ограничений при управлении проектами по созданию и модернизации инфраструктуры, а также процедур динамической кластеризации.

Применение базовых принципов оптимизации с использованием генетических алгоритмов, а также алгоритмов теории нечетких множеств и нечетко-логического вывода позволит использовать экспертную информацию в виде базы нечетких продукционных правил для описания различных вариантов построения инфраструктуры телекоммуникационной компании, что, несомненно, увеличит эффективность принятия решений на различных этапах управления проектами в сфере телекоммуникационных услуг.

⁵ Круглов В.В., Дли М.И., Голунов Р.Ю. Нечеткая логика и искусственные нейронные сети. М.: Физматлит, 2001.

С. В. Гришкевич

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Бизнес-модели сбыта электрической энергии в развитых и развивающихся странах: особенности и специфика

***Аннотация.** В статье рассматриваются бизнес-модели сбыта электроэнергии в странах Западной Европы, США, Китае, Австралии и Латинской Америки. Показан механизм их разработки и применения, а также экономический эффект от их применения.*

***The summary.** In this paper the business model of electricity power selling in Western Europe, USA, China, Australia and Latin America is considered. The mechanism of it's producing and application and also economy effect are shown.*

***Ключевые слова:** «доступ сторонних участников» (ДСУ), «единый закупочный агент» (ЕЗА), сбыт электрической энергии, реструктуризация, вертикальная дезинтеграция компаний, Директива ЕС 96/92, бизнес-модель.*

***Keywords:** «Third Party Access», «Single Buyer», electricity power selling, unbundling, vertical company disintegration, EU directive 96/92, business model.*

Проблема демонополизации сферы производства электроэнергии, стоявшая перед постсоветской Россией, ранее была актуальна, хотя и в разной мере, и для многих других стран. Именно поэтому их опыт представляет несомненный интерес в ходе реформирования российской электроэнергетики.

Цели при реформировании ставились следующие:

- снижение стоимости электроэнергии для потребителей за счет повышения эффективности работы отрасли (Великобритания, Аргентина, Австралия);
- привлечение иностранных инвестиций для повышения эффективности работы отрасли (Бразилия, Аргентина);
- внедрение конкуренции для предоставления потребителям права выбора поставщика (Бразилия);
- сглаживание разницы в ценах на электроэнергию в различных регионах страны (Норвегия, США);

- повышение эффективности инвестирования в развитие инфраструктуры электроэнергетики и отрасли в целом с целью повышения конкурентоспособности национальных производителей (Австралия).

В Европе наиболее продвинулись в создании конкурентной среды на рынке электроэнергии Великобритания, Финляндия, Германия, Норвегия, Швеция, Испания. В процессе реформирования находятся Австрия, Нидерланды, Бельгия, Дания, Италия, Португалия, Франция, Швейцария. В Латинской Америке наибольший прогресс в формировании конкурентного рынка достигнут в Чили, Аргентине и Бразилии. В Австралии конкуренция на рынке электроэнергии получила наибольшее распространение в штате Виктория, на который приходится 23% национального электропотребления.

Долгосрочная программа преобразований электроэнергетики в Китае, принятая еще в 1988 г., предполагает ее поэтапное реформирование и рост инвестиций в отрасль с внедрением конкурентной среды после 2010 г.

Отправной точкой в развитии конкуренции на рынке электроэнергии Европы стала директива Европейского Союза (ЕС) от 14 декабря 1996 г., которая определила пути перехода к свободному рынку. Предполагалось к 1999 г. предоставить свободу выбора потребителям с годовым объемом потребления свыше 40 ГВтч. Этот показатель должен был достичь 30% к 2000 г. и распространиться на потребителей с годовым объемом потребления свыше 20 ГВтч, а к 2003 г. — и для потребителей с годовым объемом потребления более 9 ГВтч¹.

Наиболее либерализованными сейчас являются рынки электроэнергии в Германии, Великобритании, Норвегии, Швеции и Финляндии. Наименее открытыми для конкуренции остаются Франция, Италия, Португалия и Греция, в которых не более 30% потребителей имеют свободу выбора поставщика.

Вышеуказанной директивой ЕС были предложены две модели доступа производителей к сетевой инфраструктуре рынка: доступ сторонних участников (ДСУ) (Third Party Access) и модель единого закупочного агента (ЕЗА) (Single Buyer).

¹ Фактически процесс либерализации рынка развивался здесь гораздо быстрее, и к концу 2000 г. рынок электроэнергии ЕС уже на 80% оказался открытым для конкуренции. См.: Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL: http://www.libertarium.ru/1_energy_kr_04 (дата обращения 15.09.2010).

Модель ДСУ предполагает свободный доступ в сеть регламентированных категорий покупателей и продавцов электроэнергии. При регулируемом ДСУ доступ предоставляется по открыто публикуемым тарифам (это – большинство стран ЕС). В случае договорного ДСУ стоимость доступа является предметом отдельных соглашений. Последний вариант нашел свое применение в Германии, Португалии, а также при экспорте/импорте электроэнергии в Бельгии и Дании.

При использовании модели единого закупочного агента потребители электроэнергии покупают электроэнергию либо у этого покупателя, либо у зарубежных производителей. Португалия и Италия внедрили комбинированную модель, сочетая ДСУ и единого закупочного агента.

В организационной структуре электроэнергетики в разных странах, осуществляющих реформирование этой отрасли, существуют большие различия.

Одним из наиболее часто применяемых инструментов реструктуризации является так называемая вертикальная дезинтеграция компаний (unbundling). Этот подход позволяет разделить компании по видам деятельности (генерация, передача, распределение и сбыт), обеспечить их финансовую прозрачность, а также применять разные виды регулирования применительно к различным видам деятельности.

Такую модель применяет, например, Англия и Уэльс – пионеры в области дерегулирования электроэнергетики. Первоначальное разделение отрасли предполагало разделение компаний по видам деятельности. Участниками рынка стали производители электроэнергии National Power, PowerGen и British Energy, а также сетевая компания National Grid и 12 сбытовых компаний. Однако уже в самом начале формирования оптового рынка инженерные особенности отрасли привели к сохранению вертикальной интеграции в лице Scottish Power. Следствием дальнейшего развития электроэнергетики явилось то, что генерирующие компании приняли участие в приватизации 12 сбытовых компаний и практически восстановили вертикально-интегрированные компании (ВИКи), ликвидированные в процессе реструктуризации отрасли. Одновременно сбытовые компании получили разрешение строить свои мощности по производству электроэнергии.

Директива ЕС 96/92 предполагала возможность сохранения ВИКов с обязательным ведением раздельного финансового учета. По этому пути, в частности, пошла Германия. Вертикальная интеграция сохранилась также во Франции и Швейцарии (см. Рис. 1).

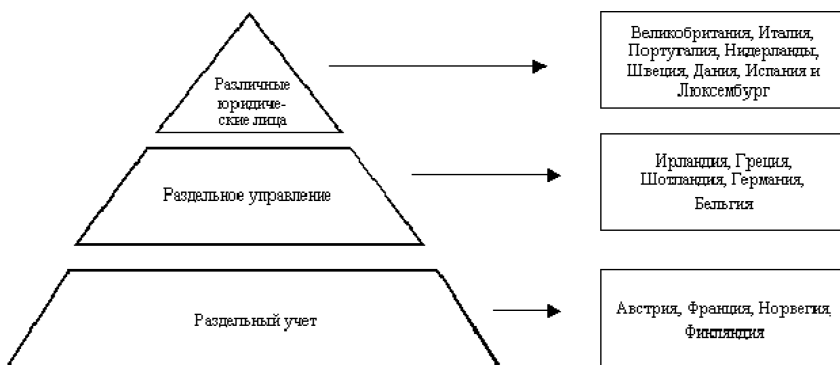


Рис. 1. Уровень вертикальной дезинтеграции электроэнергетики в странах ЕС

Наиболее конкурентная среда наблюдается в Великобритании — действует спотовый рынок Англии и Уэльса, на котором происходит торговля электроэнергией в каждом получасовом интервале на сутки вперед. Тем не менее эта система подвергается значительной критике.

Аргументов против этой системы два. Первый заключается в том, что такие суперкраткосрочные продажи электроэнергии приводят к колебаниям цен на электроэнергию. Хотя эту проблему и стремятся решать с помощью хеджирования форвардными финансовыми контрактами, успехов пока не наблюдается. Второй — на таком рынке преобладают производители, а потребители практически не участвуют в определении цены. Следствием этих недостатков стало недавнее решение о переходе к контрактной системе продажи электроэнергии с сохранением спотового рынка для балансирующих целей ².

Из развивающихся стран наиболее интересна аргентинская модель реформирования электроэнергетики. Начало реформ в Аргентине было положено решением правительства о приватизации электростанций. На момент приватизации 45.5% электроэнергии производилось на ГЭС, 43.5% на ТЭС и 11% на АЭС. Три крупнейших ВИК Segba, Auce и Hidronor были подвергнуты дезинтеграции и приватизированы. В результате на рынке генерации электроэнергии образовалось 40 независимых производителей. При этом мелкие производители были, как правило, прива-

² Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL: http://www.libertarium.ru/l_energy_kr_04 (дата обращения 15.09.2010).

тизированы местными производителями, а крупные были приобретены международными инвесторами. При этом генерирующим компаниям было запрещено концентрировать более 10% объема генерации и обладать контрольным пакетом в компаниях по транспортировке электричества.

Что касается системы ценообразования, то следует учесть, что на оптовом рынке существуют три вида цен: контрактные, сезонные и спотовые. Контрактные цены определяются договорами между производителями электроэнергии и крупными потребителями или сбытовыми компаниями. Продолжительность таких контрактов обычно составляет около одного года. ГЭС могут заключать договоры не более чем на 70% своей продукции.

Сезонные цены устанавливаются администратором рынка Cmmesa каждые 6 месяцев и в основном отражают т. н. водность, влияющую на выработку ГЭС. Сбытовые компании покупают электроэнергию сверх той, которую получают по контрактам по этой цене.

Спотовые цены определяются в результате сопоставления объемов спроса и предложения электроэнергии. Покупателями могут быть крупные потребители и генерирующие комиссии электроэнергии, докупающие электроэнергию для выполнения своих контрактных обязательств. Продавцами могут быть генерирующие комиссии, а также сбытовые компании и крупные потребители, если согласно долгосрочным контрактам у них наблюдается избыток электроэнергии. Кроме того, все участники рынка платят надбавку за резервные мощности.

Количество участников на рынке возросло с 50 в феврале 1994 г. до 500 в январе 1996 г. Администратором рынка является Cmmesa — неприбыльная организация, находящаяся в совместном владении правительства и генераторов. Cmmesa занимается диспетчированием, определением размера фиксированных надбавок к ценам рынка для покрытия затрат на транспортировку и поддержания резервов мощности.

Передача электроэнергии регулируется с помощью предельного уровня тарифа, установленного на среднесрочный период. Распределение и передача электроэнергии жестко регулируются также с помощью предельного тарифа. Распределительные комиссии получают концессию на 95 лет.

В результате дерегулирования за первые пять лет цены на электроэнергию упали на 40%. Кроме того, в ходе реформирования были привлечены значительные внешние инвестиции. Доходы федерального

правительства Аргентины от приватизации объектов электроэнергетики составили 10 млрд. долларов ³.

Таким образом, реформирование электроэнергетической отрасли возможно разными способами, с применением вполне конкретной бизнес-модели, причем каждая из них имеет свой уровень эффективности в конкретных условиях. Черезмерное дерегулирование электроэнергетики может привести к последствиям, обратным желаемым, и дать отрицательный эффект. Следовательно, зарубежный опыт к России должен применяться максимально осторожно, при учете всей совокупности факторов, действовавших в условиях конкретных ситуаций в электроэнергетической отрасли.

Литература

1. Мироненко Ю.Д., Тереханов А.К. Подсистемы стратегического и оперативного управления. / Стратегическое управление. – Портал iTeam. Технологии корпоративного управления. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_31/article_2040/ (дата обращения: 28.08.2010).
2. Мельник Л.Б. Стратегии энергосбытовых компаний в условиях перехода к конкурентному рынку электроэнергии. / Автореф. ... канд. экон. наук. М., 2008.
3. Стратегическое управление. Основные понятия и определения. / Стратегическое управление и планирование. URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strman.htm> (дата обращения: 18.08.2010).
4. Стратегическое управление крупным промышленным предприятием. / Искусство управления. URL: http://md-hr.ru/articles/html/article_32458.html (дата обращения: 15.08.2010).
5. Управленческий учет и его место в информационной системе организации. / Электронный учебный курс «Управленческий учет». URL: http://www.fa.ru/pubs/books/maetcxdemo/maetcxct/content/ma_1_2_1.htm (дата обращения 01.09.2010).
6. Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL: http://www.libertarium.ru/1_energy_kr_04 (дата обращения 15.09.2010).

³ Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL: http://www.libertarium.ru/1_energy_kr_04 (дата обращения 15.09.2010).

О. Н. Губейдулина

*аспирант,
Российская Академия предпринимательства*

Сущность затрат как экономической категории

***Аннотация.** В статье рассматривается сущность затрат как экономической категории, трактовка понятий издержки и затраты, а также инструментальная база управления ими.*

***Ключевые слова:** затраты, расходы, издержки, управления затратами.*

***The summary.** In article the essence of expenses as economic category, treatment of concepts of expenses and an expense, and also tool base of management is considered by them.*

***Keywords:** expenses, expenditures, costs, managements of expenses.*

Затраты представляют собой сложную категорию, состав которой строго определен нормативными документами и может включать элементы, образованные по различным признакам. Выбор признаков обусловлен характером решаемой предпринимателем задачи. В результате собирания затрат по той или иной классификации достигается прозрачность соответствующего сегмента функционирования предприятия, что позволяет выделять узкие места и принимать обоснованные управленческие решения.

В результате эффективность системы управления затратами предприятия зависит от того, насколько рационально выбрана их классификация.

Прежде всего, затраты в сфере производства в зависимости от места их возникновения подразделяются по следующим видам: затраты в основном производстве, затраты по организации и руководству производством, затраты во вспомогательных производствах, затраты в обслуживающих производствах.

Так как затраты являются важнейшим объектом экономического управления в предпринимательстве, разработана следующая их классификация по содержанию решаемых управленческих задач (таблица 1).

Основные затраты непосредственно связаны с процессом производства продукции: издержки на содержание основных средств, оплата труда производственных рабочих и другие расходы, кроме общехозяйственных и общепроизводственных.

Классификация затрат по содержанию решаемых управленческих задач

Признак	Состав затрат	Управленческая задача
1	2	3
По месту	По производствам По цехам По участникам По другим структурным подразделениям	Организация учета по центрам ответственности, оценка эффективности их работы
По виду продукции	Удельные затраты, определенные на единицу продукции Совокупные затраты на весь	Формирование и реализация ценовой, учетной и налоговой политики
	Объем произведенной продукции Пооперационные затраты Позаказные затраты	
По виду производства	Затраты основного производства Затраты вспомогательного производства Затраты обслуживающего производства	Определение производственной себестоимости продукции
По виду затрат	По элементам затрат По статьям калькуляции	Осуществление ассортиментной политики, определение затрат на единицу продукции, её рентабельности и затрат на весь объем
По принципу отнесения затрат на производство	Основные Накладные	Осуществление ассортиментной политики, нормирование затрат, регламентация управленческих затрат
По однородности состава	Одноэлементные Комплексные	Осуществление учетной политики, формирование накопительных информационных массивов о составе затрат
По способу включения в себестоимость	Прямые косвенные	Осуществление учетной и налоговой политики, выбор метода калькулирования себестоимости
По отношению к объему производства	Переменные Условно-постоянные Приростные Предельные Полупеременные Смешанные	Определение критического объема, оптимизация планов, формирование бюджета по содержанию административно-управленческого аппарата
По периодичности возникновения	Текущие единовременные	Обоснование управленческих решений
По значимости в управлении	Нормативные затраты Приростные затраты Затраты прошлого периода Наличные выплаты Значимые затраты Затраты, включаемые в альтернативную стоимость	Формирование и реализация финансовой и инвестиционной политики, проведение диагностирования предпринимательской деятельности

Продолжение таблицы

По участию в процессе производства	Производственные коммерческие	Осуществление маркетинговой политики
По уровню эффективности	Производительные Непроизводительные	Выявление резервов, выявление ресурсов
По периоду использования затрат	Входящие Истекшие	Определение прибыльности предпринимательской деятельности
По возможности воздействия	Регулируемые (величина которых полностью зависит от деятельности работника) Нерегулируемые (управление которыми не входит в компетенцию работника)	Контроль уровня затрат, управление ими по центрам ответственности

При организации производства и управлении предприятием важно знать закономерности изменения издержек при изменении выпуска продукции. Это позволит правильно выбрать специализацию, комбинацию факторов производства и, в конечном счете, выдержать конкуренцию в данном секторе экономики. В связи с этим большое значение имеет подразделение затрат на постоянные и переменные. При изменении объемов производства поведение таких издержек существенно различается. Величина постоянных издержек не зависит от объемов производства, а величина переменных с ростом объемов производства, как правило, изменяется¹.

Размер издержек отдельных факторов может изменяться в разных направлениях. Они могут возрастать или снижаться в расчете на единицу продукции или производства. Это изменение может происходить равномерно, прогрессивно или дегрессивно.

Поэтому существует классификация издержек по трем группам при изменяющемся объеме производства²:

1. Равномерные (пропорциональные) издержки. При расширении производства каждая дополнительная единица дохода вызывает всегда равное количество дополнительных издержек.

2. Возрастающие (прогрессивные) издержки. С увеличением производства повышаются издержки каждой дополнительно произведенной единицы продукции.

¹ Катаев А.П. О группировках затрат в производственном учете // Бухгалтерский учет. 2004. № 9.

² Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях и пути их решения // Финансовый менеджмент. 2009. № 2.

3. Уменьшающиеся (депрессивные) издержки. С расширением производства уменьшаются издержки на единицу продукции. Провести четкое разделение затрат на переменные и постоянные в учете практически невозможно, так как некоторые из них являются полупостоянными и полупеременными. В таких случаях их называют условно-постоянными или условно-переменными.

В развитых странах последние 35–40 лет широко используется метод отнесения затрат на производство продукции по ограниченной, сокращенной номенклатуре калькуляционных статей. В затраты включают только переменные расходы (сырье и материалы, оплата труда, переменная часть косвенных расходов).

Совершенно обоснованно считается, что постоянные расходы слабо связаны с издержками производства отдельных видов продукции. В соответствии с этим широко принято подразделение издержек производства предприятия на постоянные, переменные, валовые и предельные.

Валовые издержки предприятия представляют сумму постоянных и переменных издержек. Под предельными издержками понимается средняя величина издержек прироста или издержек сокращения на единицу продукции, возникших как следствие изменения объемов производства и реализации более чем на одну единицу продукции.

Официальным определением расходов (затрат) является «уменьшение или другое распределение активов предприятия либо возникновение обязательств в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других видов деятельности, которые составляют основные и постоянные направления деятельности данного предприятия» (МСФО). Другими словами, это все расходы, которые в данном учетном периоде в ходе хозяйственной деятельности приводят к уменьшению собственного капитала, возникают в ходе обычной деятельности предприятия и служат для получения соответствующих доходов.

Фактически расходы являются одним из основных предметов интереса управленческого учета, поскольку как раз решения, принимаемые в целях их сокращения, составляют основной доступный инструмент менеджера в целях повышения эффективности работы предприятия. Объем продаж в основном зависит от маркетингового отдела и в короткой перспективе является результатом его деятельности. Производительность в большей степени зависит от технологов.

Оценка расходов, а также их горизонтальный и вертикальный анализы помогают собственникам компании оценивать работу конкретных управленцев и руководства компании в целом.

Следствием производимых и оплачиваемых расходов является накопление предприятием кредиторской задолженности. Именно прогнозирование расходов помогает руководству составлять реальные бюджеты и планы работы предприятия на будущее.

Основным принципом, который следует соблюдать при учете расходов, является соответствие доходов и расходов. Данный принцип означает, что расходы признаются именно в том учетном периоде, в котором они были использованы на пользу предприятию. При этом ни в коем случае не стоит забывать о том, что, когда мы говорим о расходах, речь идет об уменьшении собственного капитала³.

Отнесение расходов к определенному отчетному периоду для себестоимости напрямую связано с периодом реализации соответствующей продукции, а для накладных расходов – к периоду, в котором они произведены (т. е. в котором зарегистрирована соответствующая проводка).

Проблема организации учета и контроля расходов и их информационное обеспечение в системе управления организацией всегда была объектом пристального внимания отечественных и зарубежных исследователей. Отраслевое исследование расходов в качестве объекта управления и их классификация имеют существенное значение не только как измерения их уровня, но рассматриваются как подсистема системы управления организации в целом, так и по структурным подразделениям.

Затраты – весьма обширная экономическая категория, к определению которой существует множество различных подходов. При этом в экономической литературе и на практике наряду с термином «затраты» используются и такие, как «расходы», «издержки». Многие авторы считают их синонимами и не делают различий между этими понятиями. Однако определение сущности этих понятий имеет значение для оценки результатов хозяйственной деятельности организации, экономической производственного процесса, его прибыльности.

В отечественной практике многие авторы отделяют затраты от расходов и издержек, однако четких определений дать не могут.

Согласно современному экономическому словарю, под редакцией Райзберга Б. А., Лозовского Л. Ш., Стародубцевой Е. Б. [5. С. 56, 66] издержки – это выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходованием разных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых ресурсов) в процессе производства и обращения продукции, товаров. Общие издержки складыва-

³ Митрофанова Е. Как оптимизировать бизнес-модель компании // Финансовый директор. 2009. № 7–8 (37–38).

ются из постоянных и переменных затрат. Также в Современном экономическом словаре приводится отличие понятий «затраты» и «расходы»⁴.

Затраты — это выраженные в денежной форме расходы организации предпринимателей, частных производителей на производство, обращение и сбыт продукции. Экономическое содержание понятия «затраты» аналогично понятию «издержки», однако на практике в бухгалтерском учете чаще употребляется словосочетание с понятием «затраты», в экономическом анализе с понятием «издержки». Под понятием «расходы» понимается перемещение средств в процессе хозяйственной деятельности, приводящее к уменьшению средств организации или увеличению его долговых обязательств. К расходам относятся различные затраты средств — себестоимость проданной продукции, внепроизводственные и административные расходы, выплаты процентов, арендная плата, плата налогов и т. д. Понятие «издержки» чаще всего используется в экономической теории. Экономическая теория изучает издержки как экономическую категорию, их поведение на различных этапах жизненного цикла организации. «Экономические издержки — суммарные издержки, включающие, кроме калькулируемых (бухгалтерских), и альтернативные (вмененные) издержки».

Правильное понимание этой категории имеет в этом случае существенное значение в связи с тем, что система данного вида учета в организации в условиях рынка должна выступать в качестве информационного фундамента управления. В целях управленческого учета данное понятие «затраты» является обширным — оно характеризует совокупность всех материальных, трудовых и финансовых ресурсов, потребление которых направлено на осуществление производственно-финансовой деятельности организации. Понятие «расходы» в управленческом учете не отождествляется с понятием «затраты», они имеют принципиальные отличия и не могут быть синонимами.

Для формирования эффективной системы учета затрат необходимо, прежде всего, правильно классифицировать затраты, производимые в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Рассмотрим группировку затрат в разрезе подсистем бухгалтерского учета: финансового и управленческого.

При исследовании затрат в управленческом учете и при эффективном управлении затратами во внимание принимается их классификация, которая предполагает группировку по определенным признакам.

⁴ Соколовская Г.А. Себестоимость продукции в планировании и управлении промышленностью. М.: Экономика, 2007.

Детализация информации о затратах организуется в соответствии с целями управления и составления отчетности. Бухгалтерский учет организаций занимающихся производством спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции для целей управления организуется по статьям затрат, перечень которых устанавливается организацией самостоятельно в соответствии с ее отраслевыми особенностями.

Типовая группировка затрат данной отрасли содержит следующие калькуляционные статьи:

- 1) сырье, основные материалы и полуфабрикаты;
 - 2) возвратные отходы;
 - 3) вспомогательные материалы;
 - 4) топливо и энергия на технологические цели;
 - 5) заработная плата основных производственных рабочих;
 - 6) отчисления на социальные нужды;
 - 7) расходы на подготовку и освоение производства;
 - 8) расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования;
 - 9) акцизные марки (федеральные);
 - 10) лицензирование и сертификация;
 - 11) общепроизводственные расходы с выделением подстатей:
 - расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
 - цеховые расходы;
 - 12) общехозяйственные расходы;
 - 13) прочие производственные расходы.
- Итого: производственная себестоимость продукции;
- 14) коммерческие расходы (расходы на продажу).
- Итого: полная себестоимость продукции.

Подобная классификация затрат позволяет расставить аспекты в организации системы управления затратами, выделив именно те направления, которые в наибольшей степени влияют на эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

Вопрос о классификации затрат в отечественной литературе рассматривается с разных позиций. Однако отраслевое назначение классификации затрат представляет научно-практический интерес. Кроме характеристики затрат, включаемых в классификацию по тому или иному признаку, предлагается выделять область получения информации в результате деления затрат по конкретному признаку⁵.

⁵ Сатубалдин С. Учет затрат на производство в промышленности США. М.: Финансы, 2009.

Таким образом, экономические категории «затраты», «расходы», «издержки» имеют научное обоснование, в то время как практическое применение и интерпретация данных категорий используется не в соответствии с их теоретической обоснованностью, в связи с чем эта проблема является актуальной для ее дальнейшего исследования.

Литература

1. Катаев А.П. О группировках затрат в производственном учете // Бухгалтерский учет. 2004. № 9.
2. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях и пути их решения // Финансовый менеджмент. 2009. № 2.
3. Митрофанова Е. Как оптимизировать бизнес-модель компании // Финансовый директор. 2009. № 7–8 (37–38).
4. Соколовская Г.А. Себестоимость продукции в планировании и управлении промышленностью. М.: Экономика, 2007.
5. Сатубалдин С. Учет затрат на производство в промышленности США. М.: Финансы, 2009.

А. К. Давыденко
аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Сущность, содержание и научные подходы относительно толкования сущности рисков

***Аннотация.** В статье рассмотрены содержание риска и выделены научные подходы относительно толкования сущности экономических рисков.*

***Ключевые слова:** риск, экономический риск, сущность риска, научные подходы относительно толкования сущности рисков, управление рисками.*

***The summary.** In article are considered the maintenance of risk and scientific approaches concerning interpretation of essence of economic risks are allocated.*

***Keywords:** risk, economic risk, essence of risk, scientific approaches concerning interpretation of essence of risks, management of risks.*

В настоящее время происходит постоянное усложнение банковских операций и увеличение их объемов, сопровождающихся консолидацией банковского сектора и укрупнением банков и многие из них сталкиваются с серьезными проблемами, связанными с управлением рисками в банках.

В связи с этим, вопросы управления банковскими рисками становятся наиболее актуальными не только за рубежом, но и в России.

Существует ряд определений риска, которые исходят из различных взглядов на его сущность и компоненты.

Понятие «риск» имеет длительную историю. Слово «риск» происходит от греческого слова «*ridsicon*» – скала; в итальянском языке «*risico*» – опасность; во французской – «*risdoe*» – угроза, рисковать, в латинском «*risicare*», означающего «решиться»¹.

В этом значении риск следует отождествлять со свободным выбором, а не с неотвратимым предназначением. В теории и практике понятие риска имеет многосторонний и многозначный характер. Его следует отличать от понятия *неопределённость*. Это различие первым заметил

¹ Банковский менеджмент учебник / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. 2-е изд. перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2009.

А.Х. Уиллет (*A.H. Willet*)². Он утверждал, что риск – объективное явление, коррелирующее с субъективной неопределённостью наступления нежелательного события. Однако более существенное значение имела публикация Ф. Найтом (*F. Knight*)³ теории измеряемой и неизмеряемой неопределённости, согласно которой риском называется измеримая неопределённость, тогда как неопределённостью *sensu stricto*⁴ следует считать неизмеримую неопределённость. Й. Пфэффер (*J. Pfeffer*) определил отношение между риском и неопределённостью следующим образом: «Риск... представляет собой комбинацию нескольких видов азарта, он измеряется вероятностью; неопределённость измеряется уровнем веры. Риск – это состояние мира; неопределённость – состояние воображения»⁵.

В словаре Ожегова С. И. термин риск – это «возможность опасности или действие наудачу в надежде на счастливый результат»⁶. Таким образом, энциклопедические определения риска основываются на альтернативности и неопределенности его проявления.

В «Современном экономическом словаре» Райзберга Б. А., Лозовского Л. Ш. и Стародубцевой Е. Б. риск представляет собой «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами»⁷.

В «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре» под редакцией А. Г. Грязновой риск понимается как «вероятность наступления событий с негативными последствиями». А банковские риски представляют собой «опасность неполучения прибыли, вытекающей из специфических операций, осуществляемых кредитными учреждениями»⁸.

Коллектив авторов под редакцией Лаврушина О. И. определяет риск как «ситуативную характеристику деятельности любого производителя, в том числе банка, отражающую неопределенность ее исхода и воз-

² Willett A.H. The Economic Theory of Risk Insurance, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1951, P. 6.

³ Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit, University of Boston Press, Boston 1921, P. 233.

⁴ От лат. «в прямом смысле».

⁵ Pfeffer J. Insurance and Economic Theory, Irvin Inc., Homewood, Illinois, 1956. P. 42.

⁶ Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Рус. изд., 1981.

⁷ Райзберг, А. Современный экономический словарь / А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2006.

⁸ Финансово-кредитный энциклопедическом словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2005.

возможные неблагоприятные (или, напротив, благоприятные) последствия в случае неуспеха (или удачного исхода)»⁹.

Куницына Н. Н. считает, что «риск — качественный признак комплексной объективно-субъективной экономической категории, выражающий возможность отклонения от намеченного, ожидаемого результата»¹⁰.

Эволюцию теории экономического риска можно проследить в работах таких представителей классической школы как Р. Кантильон (середина XVIII в.), Дж. Милль (1848 г.), отождествляющих риск с убытками¹¹. В отличие от них представители неоклассической школы, к числу которых относятся Й. фон Тюнен (XIX в.), Г. фон Мангольдт (1855 г.), А. Маршалл и А. Пигу (20–30-е годы XX в.)¹², не исключали возможности позитивного влияния фактора риска на результаты деятельности. Основным недостатком неоклассической школы — рациональность поведения субъектов хозяйствования и недооценка в связи с этим склонности к азарту, часто встречающейся в практике предпринимателей. Принципиальной доработкой теории риска стала идея мотивации поведения субъектов хозяйствования, которые руководствуются в процессе экономической деятельности, с одной стороны, увеличением ожидаемого дохода, а с другой стороны снижением уровня риска, что можно проследить в работах Й. Шумпетера (1912 г.)¹³, Дж. Кейнса (1936 г.)¹⁴, М. Фридмана¹⁵. Изучение проблемы количественной оценки рисков нашло свое отражение в работах Ф. Найта (1921 г.)¹⁶, Дж. Неймана, О. Моргенштерна, К. Эрроу¹⁷ и др.

Что касается последних исследований в этой области, то и на сегодняшний день нет однозначного понимания сущности риска. Это объяс-

⁹ Банковский менеджмент учебник / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. 2-е изд. перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2009.

¹⁰ Куницына, Н. Н. Теория и методология оценки развития регионального аграрного сектора в условиях неопределенности и риска: дисс... д. э. н. / Н. Н. Куницына. Ставрополь, 2003.

¹¹ Банковский менеджмент учебник / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. 2-е изд. перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2009.

¹² Маршалл А. Принципы политической экономии / Маршалл А. [в 3-х т.] М.: Прогресс, 1983–1984.

¹³ Дынкин А. А. Предпринимательство в конце XX века. СПб.: ТЭИ, 1997.

¹⁴ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс: [общая ред. Миневской А. Г. и Осадчей И. И.]. М.: Прогресс, 1978.

¹⁵ Milton Friedman, Anna Jacobson Schwartz. «A Monetary History of the United States, 1867–1960» / Princeton: Princeton University Press (for the National Bureau of Economic Research), 1963.

¹⁶ Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.

¹⁷ Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.

няется как, многоаспектностью этого явления, так и практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности в течение длительного периода.

Анализ современной литературы, посвященной проблеме экономического риска *позволяет выделить следующие подходы к определению его сущности:*

1. Самое ограниченное представление о риске – это отождествление его с возможными «убытками»¹⁸. Однако такое понимание риска не соответствует его сущности как экономической категории, к тому же один и тот же риск одни могут оценить как убыток, а другие нет, что говорит о субъективности оценки. Отмеченный подход актуален для юриспруденции, медицины, страхования, психологии, где риск определяется как «возможность наступления нежелательных последствий (материальный ущерб, заболевание, смерть и т. п.) для субъекта в результате действия неблагоприятных или случайных факторов»¹⁹.

2. С «неопределенностью» ассоциируют риск Дж. Ф. Синки²⁰, J. P. Morgan²¹, В. Севрук²², В. Усокин²³. Но, как уже отмечал Ф. Найт «...риск и неопределенность понятия не тождественные»²⁴. Его мнение разделяет и А. Недосекин, определяющий неопределенность как «...неустраняемое качество рыночной среды, связанное с тем, что на рыночные условия оказывает свое одновременное воздействие неизмеримое число факторов различной природы и направленности, не подлежащих совокупной оценке. Но и даже если бы все приводящие рыночные факторы были в модели учтены (что невероятно), сохранилась бы неустраняемая неопределенность относительно характера реакций рынка на те или иные воздействия»²⁵. Основное отличие экономического риска от неопределенности заключается в возможности его оценки и управления им.

¹⁸ Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.

¹⁹ Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни // *Философские науки*. 1986. № 1. С. 17.

²⁰ Синки Дж., мл. Управление финансами в коммерческих банках. пер. с англ. 4-го переработанного изд. / под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. М.: 1994, Catallaxy.

²¹ Morgan J. P. Risk Metrics – Technical Document // <http://www.jpmmorgan.com/RiskManagement/RiskMetrics/RiskMetrics.html>.

²² Севрук В. Г. Анализ уровня рисков // *Бух. учет*. 2007. № 10. С. 26.

²³ Усокин В. Н. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: Антидор, 1998.

²⁴ Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.

²⁵ Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций. СПб.: Тип. «Сезам», 2002.

Можно выделить несколько подходов, определяющих источники неопределенности. Так, одни авторы относят к основным причинам неопределенности фактор случайности, противодействия, неполноты или недостаточности информации²⁶. Другие добавляют сюда также развитие НТП и непредсказуемость природных явлений²⁷. Указанные подходы являются односторонними и не охватывают всех факторов, что приводит к снижению эффективности принимаемых мер по управлению рисками.

Поскольку все источники неопределенности перечислить невозможно, то, по нашему мнению, целесообразно объединить их в несколько групп.

Первая группа. Недетерминированные процессы, возникающие вследствие невозможности полного их предсказания и прогнозирования. Сюда относятся: спонтанность природных процессов и явлений, стихийные бедствия, фактор случайности, противодействия, развитие НТП и рыночной экономики.

Вторая группа. Неопределенность также связана с ограниченностью ресурсов, которая порождает их дефицит.

Таким образом, риск возникает не только в результате незнания предприятием того, к чему оно стремится, или плохого ориентирования в окружающей среде, но и в связи с тем, что непрерывно меняются условия его деятельности, меняется поведение субъектов рынка, что заставляет проводить быструю переориентацию деловой активности. То есть имеет место неустранимая неопределенность, которая законно считается «дурной», не обладающей статистической природой.

3. Подход к риску как к «статистической характеристике», например «риск — это вероятность наступления неблагоприятного события...», или «риск — это взвешенная линейная комбинация вариации и ожидаемой величины (математического ожидания) распределения всех возможных исходов» — один из наиболее распространенных в современной экономической литературе. Сторонниками этого подхода являются также П. Грабовый, А. Первозванский²⁸, которые считают, что вероятность лучше простой возможности. Во-первых, вероятность — это количественная характеристика степени возможности наступления события. Во-вторых, каждой вероятности ставится в соответствие строго

²⁶ Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.

²⁷ Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций. СПб.: Тип. «Сезам», 2002.

²⁸ Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.

определенное значение исхода. В-третьих, ситуация с риском характеризуется распределением вероятностей согласно тем или иным законам распределения, что имеет большое прикладное значение, и позволяет установить вероятность отклонения от ожидаемого дохода, частично проясняя ситуацию.

Однако мы не согласны с такой точкой зрения, поскольку, во-первых, предложенные определения фактически отождествляют риск и различные варианты его мер, но риск ошибки измерения — это нечто иное, чем-то, что измеряется как риск. Во-вторых, не всегда риск можно измерить с помощью вероятностных величин. Данный подход не позволяет адекватно оценить уровень риска, возникающего вследствие неопределенности.

4. На наш взгляд, более точным является подход, определяющий риск как «...мера (степень) отклонения...от желаемого (ожидаемого) результата...», «...явление, состоящее в отклонении фактического результата сделки от планируемого...»²⁹. Недостаток указанных определений в том, что не указывается связь риска и времени, а ведь риск возникает только в будущем.

Интересными являются и, предложенные автором, научные подходы относительно толкования сущности экономического риска, освещенные в зарубежных и отечественных литературных источниках (табл. 1).

Таблица 1

Научные подходы относительно толкования сущности экономических рисков

Научный подход	Содержание	Представители	Преимущества и недостатки
Негативный	Сущность экономических рисков трактуется как возможность потерь, убытков, не достижения определенных целей в результате возникновения определенных событий	Вильямс А., Вилсон В., Кох Т., Кларк В., Сандерс А., Ченг Ф., Ли Джозеф, Балабанов И., Батрако-ва Л., Гранатуров В., Киселев В., Панова Г., Хохлов Н., Чернова Е..	Толкование риска с позиции негативного экономического результата упрощает управление риском, но не объясняет его природу
Альтернативный	Экономический риск категория, которую характеризует как получение прибыли и достижение поставленных целей, так и убытков	Синки Дж., Левандовски Д., Гражина Б., Нихт Ф., Самески В.	Отмечается на вероятностном характере риска и его альтернативных последствиях, позитивных и негативных

²⁹ Вишняков Я. Д. В. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я. Д.Вишняков, Н.Н.Радаев. 2-е изд., испр. М.: Издательский центр «Академия», 2008.

Продолжение таблицы

а) связанный с событиями неопределенности	В основе экономического риска есть неопределенность относительно получения прибыли или потерь в результате влияния определенных факторов	Дебневская М.	Экономический риск объясняется не только его последствиями, но и с учетом причин, вероятностного характера их влияния
б) связанный с теорией управления	Сущность экономического риска определяется как деятельность субъектов ведения хозяйства, связанная с неопределенностью в ситуации выбора, в процессе которой есть возможность оценить вероятность достижения желаемого результата или отклонения от целей, которые есть в избранных альтернативах	Гружке Б., Завадзка В., Джога В., Ковальчик Дж.,Севрук Т.	Альтернативные последствия экономического риска зависят от управленческих решений и действий субъектов риска.
в) комплексный	Экономический риск – это объективно субъективная категория, которая связана с преодолением неопределенности и конфликтности в ситуации неминуемого выбора и отображает меру достижения ожидаемого результата, неудачи или отклонения, от целей, с учетом влияния факторов при наличии прямых и обратных связей	Ветлинский В. В.	Одновременно важное значение уделяется как альтернативным последствиям риска, влияния факторов неопределенности, управленческими решениями субъектов риска

По мнению автора, толкование экономического риска с позиции альтернативного подхода на основе комплексного учета факторов неопределенности, вероятных последствий и возможности регулирования риска, его субъектами объективно раскрывает сущность, дает возможность рассматривать экономический риск не только как опасность или угрозу потерь, но и как предпосылку получения экономической выгоды или достижение других целей.

Следует отметить, что на современном этапе развития финансовой системы нашей страны и всего мирового экономического сообщества в условиях кризиса и неопределенности особо важную роль приобретает управление рисками в коммерческом банке.

А. А. Демьянов

кандидат экономических наук,
соискатель кафедры «Менеджмент», ВЗФЭИ

Информационный риск как угроза эффективности функционирования предприятия

***Аннотация.** В данной статье рассмотрен информационный риск представляющий угрозу для эффективности функционирования предприятия. Предложен комплексный подход по противодействию данному риску.*

***Ключевые слова:** информационный риск, конфиденциальная информация, коммерческая тайна*

***The summary.** In given article it is considered information risk representing threat for efficiency of functioning the enterprises. The complex approach is offered on counteraction to the given risk.*

***Keywords:** information risk, the confidential information, a trade secret.*

Возникновение необходимости защиты сведений, связанных с производством, управлением, технологиями, финансами и т.д., в основном обязано появлению конкуренции между предприятиями, причем многочисленных фактов недобросовестной конкуренции, что, в свою очередь, предопределило недоверие между партнерами.

Сохранность производственных и коммерческих тайн — это важное условие получения предприятием максимальной прибыли и предотвращения ущерба.

Под **коммерческой тайной** в отечественной литературе принято понимать не относящиеся к государственным секретам сведения, знания и опыт, являющиеся собственностью предприятия и связанные с научными исследованиями, разработками, производством, сбытом, эксплуатацией, обслуживанием, информацией, управлением, финансами и иной деятельностью, которые имеют практическую ценность, могут быть использованы, носят конфиденциальный характер и разглашение (передача, утечка) которых может нанести материальный или моральный ущерб [1].

К таковым можно отнести любые сведения, которые прямо или косвенно, полностью или частично раскрывают сущность состояния или перспективы создания, использования, внедрения, сбыта, производ-

ства и эксплуатации коммерческого продукта и содержатся в различной научной, технологической, патентной, лицензионной, правовой, финансовой и т.п. документации. Информацию, составляющую коммерческую тайну, следует дифференцировать таким образом:

- строго конфиденциальная – утрата которой может повлечь дестабилизацию деятельности или банкротство (например, ноу-хау, проблемы предприятия и т.д.);
- конфиденциальная – обеспечивающая устойчивую прибыль (например, сведения о перспективе развития, клиентуре, кредитовании и т.д.);
- не подлежащая огласке, т.к. ее разглашение нанесет вред положению на рынке (например, сведения о поставщиках, производстве, каналах сбыта, конфликтах и т.д.).

Пренебрежение вопросами защиты сведений, связанных с производством, технологией, управлением, финансами и др., может привести к серьезным негативным последствиям в случае утечки информации. Из зарубежного опыта известно, что в результате подобных действий можно потерять до 30% возможной прибыли. Согласно данным иностранных экспертов, ежегодный ущерб американского бизнеса от краж коммерческой тайны превышает 4 млрд. долларов. Опыт общения с руководителями российских предприятий подтверждает, что далеко не все они осознали необходимость защиты своих производственных и коммерческих секретов. В большей мере это почувствовали пока руководители банковских учреждений. Основные каналы утечки конфиденциальной информации приведены на рисунке 1.

Под **раскрытием сведений, относящихся к коммерческой тайне**, следует понимать умышленные или неумышленные действия должностных лиц или иных работников предприятия, которые повлекли преждевременное, не санкционированное руководителем открытое распространение или неправомерное использование имеющихся в их распоряжении сведений.

Действенным каналом несанкционированного съема конфиденциальной информации является кредитно-банковская система в настоящем ее состоянии (как, кстати, и система страхования).

Способствуют утечке конфиденциальной информации расширяющиеся связи преступных кругов с коррумпированными должностными лицами в структурах власти и управления, правоохранительных и контролирующих органах.

Проблема создания, сохранения, использования и коммерческой реализации интеллектуальной собственности относится к категориям



Рис 1. Основные каналы утечки конфиденциальной информации

стратегических. От ее решения зависит не только экономическое благосостояние каждого промышленного предприятия, научного учреждения, но и государства. Обладая достаточным интеллектуальным потенциалом и рассчитывая на коммерческий успех в условиях реальной конкуренции, российские предприятия должны заботиться о создании эффективной системы защиты коммерческой тайны на основе гибкого сочетания организационных мер и ответственности должностных лиц.

Основными методами защиты информации, согласно общепринятой классификации, являются патентование и засекречивание. Патентование предполагает открытую публикацию сведений об изобретении и осуществляется с целью получения прибыли в случае использования изобретений третьими лицами.

Засекречивание сведений заключается в установлении, путем экспертной оценки целесообразности засекречивания конкретных сведений, вероятных экономических и иных последствий этого акта, исходя из баланса жизненно важных интересов государства, общества, граждан.

Институт коммерческой тайны, получившей широкое распространение в промышленности, регламентируется рядом законов («О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991г. № 948-1, «Об информации, информатизации и защите информации» от 20 февраля 1995г. № 24-ФЗ, «О коммерческой тайне» от 29 июля 2004 года № 98-ФЗ и др.) [2].

Для устранения данного риска или значительного снижения вероятности его проявления необходим комплексный подход, как к самой конфиденциальной информации, так и к источникам владения ею. Вопрос защиты конфиденциальной информации предприятия в основе своей решается организационными методами и не требует капитальных вложений, в то время как результат успешно поставленной организационной работы позволяет поднять на качественно новый уровень экономическую безопасность предприятия.

Причиной данного риска является сама конфиденциальная информация, представляющая определенный интерес для потенциальных конкурентов и иных лиц, обладание которой позволяет им добиться определенных ранее намеченных целей. Следствием данной причины являются определенные действия со стороны заинтересованных лиц по получению конфиденциальной информации, а также неумышленная утечка ввиду отсутствия или слабого контроля за ее защитой.

Для успешного решения проблемы утечки конфиденциальной информации на предприятии, помимо патентования и засекречивания, необходимо [3]:

1. При приеме на работу новых работников предъявлять требования не только к их профессиональным, но и к человеческим качествам в плане умения хранить полученную информацию, грамотно работать с секретной коммерческой документацией, уметь предвидеть ситуации, при которых может произойти несанкционированный съем информации, составляющей коммерческую тайну.

2. Заблаговременно, до начала работы, ознакомить сотрудников предприятия с перечнем сведений, носящих конфиденциальный характер, порядком обращения с документами, имеющими прямое или косвенное отношение к данной информации, возможными негативными ситуациями и путями выхода из них.

3. Заключение договора в письменной форме со всеми работниками предприятия о неразглашении доверенных им по службе или работе либо ставших им известными другим путем сведений, несущих конфиденциальную информацию. Договор также обязывает каждого работника после увольнения с предприятия соблюдать принятые на себя обязательства о неразглашении конфиденциальной информации в течение определенного времени.

4. Со стороны руководства необходим строгий контроль за соблюдением всеми работниками и служащими порядка доступа, обращения и использования сведений, составляющих коммерческую тайну, и их носителей, а также принятие мер по обеспечению сохранности информации, носящей конфиденциальный характер и составляющей коммерческую тайну.

5. При заключении договоров с потенциальными партнерами, в процессе исполнения которых будет прямо или косвенно предоставляться определенная часть информации, носящей конфиденциальный характер, необходимо заключение между двумя сторонами договора о неразглашении данной информации.

6. Государственным и иным органам следует предоставлять только ту информацию, на доступ к которой они имеют право в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что информационный риск, выраженный в возможности утечки конфиденциальной информации, несет в себе серьезную угрозу дестабилизирующей направленности для эффективности функционирования предприятия.

Литература

1. Большой экономический словарь. А. Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2004.
2. Федеральный закон РФ «О государственной тайне» (ст. 6).
3. Черкасов В. Н. Бизнес и безопасность. Комплексный подход. М.: «Аркада-пресс», 2001.

С. М. Егоров

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Предпосылки для развития девелоперских проектов в России

***Аннотация.** Сегодня отечественный гостиничный бизнес в целом стремится повторить классическую схему, по которой развиваются все направления коммерческой недвижимости: разработка концепции, привлечение средств, строительство, эксплуатация или продажа. В индустрии гостеприимства эта схема пока в стадии становления, что, с одной стороны, обескураживает часть инвесторов, привыкших к большей определенности, а с другой – наличие не заполненных до сих пор ниш предоставляет широкие возможности для развития.*

***Ключевые слова:** девелоперский проект, инвестиции, инвестор, гостиничный бизнес, коммерческие условия.*

***The summary.** Today domestic hotel business as a whole aspires to repeat the classical scheme on which all directions of commercial real estate develop: concept working out, attraction of means, building, operation or sale. In the hospitality industry this scheme while in a formation stage that, on the one hand, discourages a part of the investors who have got used to большей of definiteness, and with another – presence of the niches not filled till now gives ample opportunities for development.*

***Keywords:** the developer project, investments, the investor, hotel business, commercial conditions.*

Говоря об индустрии гостеприимства, необходимо отметить, что это один из крупнейших и широко представленных в международном масштабе видов деловой активности, где сконцентрирован значительный капитал и есть все предпосылки для дальнейшего устойчивого развития. Сегодня в России они уже появились.

Перспектива вхождения крупных инвестиционных групп в гостиничный бизнес становится актуальной, поскольку другие секторы коммерческой недвижимости уже достаточно хорошо освоены ведущими игроками [2].

Несмотря на то что в мировой практике гостиничный бизнес считается одним из наиболее капиталоемких и рискованных видов деятельности, привлекает внимание инвестиционного сообщества по ряду причин.

Во-первых, гостиницы — это объект коммерческой недвижимости, имеющий в перспективе более высокую ставку капитализации. Во-вторых, доходы от эксплуатации отелей могут в несколько раз превосходить аналогичные показатели по другим секторам коммерческой недвижимости. В-третьих, благодаря комплексному характеру гостиничных услуг и широкому диапазону сопутствующих бизнесов можно гибко управлять доходами, увеличивая выручку от каждого из них, т.е. максимально использовать эффект синергии [4].

По оценкам экспертов, ставки доходности в российском гостиничном бизнесе могут достигать 25–30%. Однако инвестор должен быть готов к тому, что при реализации гостиничных проектов потребуются не только большие капиталовложения, но и более высокие расходы, чем в других секторах коммерческой недвижимости, а соответственно, и более длительные сроки окупаемости. В среднем по рынку вложенные средства полностью окупаются не менее чем через пять лет с начала строительства объекта, что для многих инвесторов, привыкших работать с «быстрыми деньгами», является проблемой.

Сегодня отечественный гостиничный бизнес в целом стремится повторить классическую схему, по которой развиваются все направления коммерческой недвижимости: разработка концепции, привлечение средств, строительство, эксплуатация или продажа. В индустрии гостеприимства эта схема пока в стадии становления, что, с одной стороны, обескураживает часть инвесторов, привыкших к большей определенности, а с другой — наличие не заполненных до сих пор ниш предоставляет широкие возможности для развития. И этому есть реальные подтверждения.

Общий объем гостиничного рынка России составляет не менее 17 млн. кв. м, из которых современным требованиям соответствует не более 30%, все остальное требует комплексной реконструкции или замены. Для того чтобы восстановить доперестроечные объемы по отечественной индустрии гостеприимства, необходимо реконструировать или заново построить не менее 250 тысяч гостиничных номеров [1].

Последнее обстоятельство имеет под собой материальную основу — почти пятая часть всего номерного фонда гостиниц России не имеет необходимых удобств. В этой связи в условиях дальнейшего стабильного функционирования экономики рынок гостиничной недвижимости ожидает многократный рост.

Сегодня для большинства отечественных инвесторов вложения в гостиничный бизнес носят больше ситуационный, а иногда и политический характер, экономика проекта, как правило, на втором месте.

Времена более чем стопроцентной прибыли от строительства жилых, офисных и торговых комплексов уходят в прошлое, а работать с долгосрочными инвестициями у нас пока не научились. Этому не способствует и нынешняя кредитная политика банковского сектора, когда ставки 15% годовых сводят на нет привлекательность гостиничных инвестиций. Наиболее важный фактор опасений капитала любого происхождения связан с отсутствием привычных методов работы.

Основным препятствием на пути гостиничного бума в городах России можно назвать не столько дефицит денежных средств на реализацию проектов, сколько отсутствие механизмов их развития и управления. К примеру, в странах с развитым туристским потенциалом эта схема доведена почти до автоматизма. Центральное звено любого проекта в области гостиничной недвижимости — девелоперские компании, которые на профессиональной основе занимаются развитием проектов. Их задача — сдать объект «под ключ» и реализовать самую выгодную для инвестора схему его эксплуатации или продажи.

Инвестор предпочитает входить в проект, когда его инициатор на свои средства подготовит большую часть, а чаще всего весь пакет документации. Именно поэтому в России наблюдается стремление сосредоточить функции всех субподрядчиков, участвующих в реализации проекта, в одних руках. У нас девелопер обычно выступает в роли двуликого Януса: он и девелопер проекта, и его инвестор, поскольку в большинстве случаев действует под зонтиком материнской компании — инициатора проекта [2].

Не менее важная проблема — срок реализации так называемой предпроектной, проектной и строительной стадии создания отеля.

В России эта стадия в силу национальных особенностей обычно занимает годы. К примеру, на разработку только архитектурной концепции уходит не менее месяца. Затем она должна пройти регламентную комиссию, чтобы ее утвердили, а для этого нужно от 50 до 100 согласований в различных инстанциях. На стадии сбора пакета исходно-разрешительной документации, получения градостроительного задания, разработки ТЭО и прочего проект в области гостиничной недвижимости оказывается в зоне риска. Усугубляют ситуацию обременения и компенсационные мероприятия административных органов.

В связи с этим мало кто из потенциальных инвесторов решается участвовать в гостиничном проекте, не имея гарантий собственников земельных участков. Однако и после решения всех этих проблем вряд ли удастся спать спокойно. Не менее актуальна и кадровая проблема. Се-

годня на волне популярности гостиничного бизнеса в консалтинг и девелопмент рванули несостоявшиеся преподаватели туристских вузов, журналисты, эксперты из смежных областей коммерческой недвижимости и т.п. За 2006 год о своих амбициях только в Москве заявили не менее 20-и новоявленных управляющих компаний, имеющих «глубокий практический опыт» создания новых гостиничных объектов.

Не менее остро стоит эта проблематика и в практической плоскости: до сих пор весьма сложно найти квалифицированных специалистов высшего и среднего звена. С большинством упомянутых проблем столкнулись почти все инициаторы последних громких проектов по обустройству отечественного гостиничного бизнеса. Поэтому создавать гостиницы у нас обязанность почетная и доверяется далеко не каждому, поскольку прошедший через все эти «тернии к желанным звездам» становится ассом девелопмента в области российской коммерческой недвижимости.

Тем не менее интерес к гостиничному бизнесу растет в геометрической прогрессии. Благоприятные инвестиционные перспективы отрасли базируются на долговременных объективных факторах: низкий уровень насыщения рынка качественными гостиничными услугами (даже в столице баланс спроса и предложения может быть достигнут только через пять – восемь лет), среднегодовая загрузка отелей составляет 60–80%, цены на размещение в отелях всех категорий постоянно растут, во многих субъектах РФ появились региональные программы стимулирования гостиничного бизнеса [4].

В этой связи отнюдь не случайно активизация иностранных гостиничных операторов не только в столицах. Сегодня объектами их внимания стали почти все города-миллионники, где они занимаются поиском наиболее привлекательных проектов.

Продолжается активное становление отечественных управляющих компаний. Правда, несмотря на очевидное преимущество объединения, гостиничные сети «российского производства» еще не стали массовым явлением. В нашей стране пока не сложился класс собственников, владеющих большим количеством гостиничных объектов, а рынок услуг профессионального управления не сформировался, потому что владельцы гостиниц не доверяют наемным менеджерам. Эта ситуация быстро меняется, и в ближайшее время сетевой продукт будет активно развиваться. Пока основные отличия российских гостиничных сетей от международных образцов связаны с отсутствием единого продукта в рамках имеющихся сетевых образований.

На зарубежных рынках потребители гостиничных услуг имеют стойкие ассоциации о качестве обслуживания в конкретной сети и могут формировать мнение о сервисе на основании ее торговой марки. В России этого пока нет. Отечественные управляющие компании не имеют устоявшихся стандартов, с помощью которых можно было бы эффективно тиражировать услуги гостеприимства. Надо отметить, что в нашей стране все-таки появились три-четыре стабильно развивающихся отечественных бренда. Российские операторы занимают собственную нишу, не конкурируя напрямую с международными марками. Они предлагают услуги на тех сегментах рынка, которые пока не охвачены зарубежным менеджментом [2].

Это позволяет отечественным гостиничным управленцам набирать необходимого опыта и запаса финансовой прочности для дальнейшей экспансии. Думаю, вскоре они смогут равноправно конкурировать с международными брендами, менее гибкими и хуже приспособленными к нашей действительности. Основу для расширения отечественных гостиничных сетей, возглавляемых российским менеджментом, создадут именно западные конкуренты, на базе которых будет подготовлено новое поколение отечественных управленцев.

Подводя итог, можно отметить основные тенденции, влияющие на развитие отечественной индустрии гостеприимства.

1. Несбалансированность спроса и предложения. Пока самым позитивным трендом для индустрии гостеприимства в целом можно назвать относительно невысокий рост нового предложения на рынке, что позволяет собственникам бизнеса с каждым годом увеличивать доходность своих инвестиций.

2. В ближайшей перспективе объектом инвестирования в гостиничный бизнес будет вся страна. Следует отметить, что до сих пор советская эпоха в определенном смысле остается ориентиром для развития отрасли — в 1990 году в СССР в систему массового социального туризма были вовлечены более 50 миллионов человек. Объем деловых поездок в несколько раз превышал существующий сегодня. Можно предположить, что если экономика России продолжит сбалансированное развитие, то сегмент рынка гостиничной недвижимости ожидает трех-четырёхкратный рост. Главный фактор риска, сдерживающий активное освоение нового поля деятельности, — это масштабность задачи. Минимальные объемы строительства — не менее тысячи гостиниц по всей стране.

3. Затраты на строительство и операционную деятельность. Гостиничным инвесторам придется стать более изобретательными при строительстве новых и реконструкции действующих средств размещения в

первую очередь из-за растущих затрат на строительные материалы, энергетические ресурсы и рабочую силу, а у владельцев действующего бизнеса ключевой целью в ближайшей перспективе будет грамотный контроль за энергопотреблением и другими операционными издержками.

4. Продолжение развития формата многофункциональных концепций в регионах. В ближайшей перспективе в регионах по аналогии со столицами наиболее востребованной концепцией гостиничного строительства будет многофункциональный формат. Подобный подход, доказавший свою эффективность, поможет инвесторам снизить инвестиционные риски. Гостиничный бизнес в регионах по сравнению с офисными или торговыми площадями в чистом виде имеет преимущество. Деловые или торговые комплексы, построенные там, будут в первую очередь ориентироваться на ограниченную покупательскую способность местного населения. Гостиница — это единственное предложение, адресованное потребителям из других регионов, более развитых в экономическом отношении, привыкшим к более высокому уровню комфорта и цен, чем тот, который предлагал до сих пор местный рынок.

5. Усиление экспансии иностранного менеджмента в регионы. Учитывая, что у столичных рынков ограниченные масштабы, уже сегодня заявлены многочисленные планы западных операторов о вхождении в наиболее привлекательные региональные проекты, позиционирующиеся в среднем сегменте гостиничного рынка. Стоит отметить и появление новых для России концепций в формате отелей-кондоминиумов в южных регионах, повышенный интерес инвесторов к апарт- и бутик-отелям. Выступление Скотта Антела, главы DLA Piper по гостиничному праву в России и СНГ, было посвящено вопросам взаимоотношений управляющих компаний и инвесторов. Начинать работу необходимо с анализа экономической целесообразности проекта.

Инвестор должен задать себе вопрос: зачем я строю гостиничный комплекс? Это игрушка, чтобы польстить самолюбию, или бизнес? Выбирать гостиничного оператора надо на ранней стадии, учитывая следующие факторы: бренд и узнаваемость; готовность оператора объяснить суть своего бизнеса; открытость в регулярном предоставлении информации; работает оператор на вашу собственность или на свой головной офис; структура вознаграждения должна быть стимулирующей; понимание оператором особенностей/сложностей местного рынка.

Важный момент — условия контракта и вознаграждение. Классический вариант «3 и 10» может варьироваться в зависимости от развитости

рынка, оператора и других факторов (места расположения, состояния недвижимости, роста в будущем и т.д.). Предпочтительнее следующий вариант: низкая плата за управление плюс поощрительная плата на основе валового операционного дохода (ВОД), например 2% + 6–12%.

Существуют и другие критерии качества: приоритетная величина дохода владельца; проверка качества работы по бюджету и доходу с комнаты («Рев пар»); эксклюзивность. Лучше всего выбирать такого оператора, который уже работал на местном рынке и знаком с соглашениями по управлению гостиничными комплексами. Подписывая договор об управлении, необходимо обсудить и другие его пункты: основные средства; ежемесячные встречи; одобрение бюджета; одобрение основного персонала; право продажи. Стоит также определиться с юридической и налоговой структурами и оформить меморандум о намерениях (лист условий) [4]. Благодаря ему можно сэкономить время, сохранить деньги и отношения, если все коммерческие условия будут оговорены в меморандуме о намерениях до составления соглашения по управлению гостиничным комплексом.

Следует иметь в виду, что отношения более ценны, чем контракт. Необходимо стараться не портить отношения или подавлять значение согласованных коммерческих условий. Во время действия контракта сроком 20 или более лет многое может произойти. Меняются рынки и экономические показатели, появляются новые продукты, усиливается конкуренция, меняются команды и первоначальные отношения.

Контракт и отношения тоже должны меняться в соответствии с новыми обстоятельствами. Рецепт хорошего соглашения по управлению гостиничным комплексом идентичен рецепту хорошего брака: возможность оставаться собой; общение и дополнительные взаимовыгодные стимулы.

Литература

1. Грибовский С. В., Иванова Е. Н., Львов Д. С., Медведева О. Е. Оценка стоимости недвижимости. М.: Интерреклама, 2003. С. 47–51.
2. Ефимов С. Л. Управление персоналом: гостиничный бизнес. Учебное пособие. М.: ТрансЛит, 2008. С. 83–85.
3. Максимов С. Н. Девелопмент: Развитие недвижимости — организация, управление, финансирование. СПб.: Питер, 2006. С. 117.
4. Экономика и управление недвижимостью: учеб. пособие / А. В. Марченко. Ростов н/Д: Феникс, 2007. С. 138.

Д. Р. Зайнутдинов

аспирант,
Институт социальных
и гуманитарных знаний, г. Казань

Либеральная демократия как государственно-правовая идеология «белой» России

***Аннотация.** Соотнося основные понятия, принципы, доктрины либеральной демократии, с политикой «белых» правительств, и анализируя нормативно-правовые документы, декларации, программные заявления «белых» правительств раскрывается форма и общий характер государственно-правовой идеологии «белой» России как либеральная демократия.*

***Ключевые слова:** идеология, правовая идеология, государственно-правовая идеология, белое движение, «белая» Россия, либеральная демократия, либерализм, демократия, «белые» правительства.*

***The summary.** Correlating the basic concepts, principles, doctrines of liberal democracy, the policy of «white» governments, and analyzing legal documents, declarations and policy statements of the «white» government, the shape and general character of the state-legal ideology of «white» Russia as a liberal democracy are revealed.*

***Keywords:** ideology, legal ideology, public-legal ideology, the white movement, «white» Russia, liberal democracy, liberalism, democracy, «white» government.*

Понятие «идеология» раскрывается в «системе взглядов, идей, выражающих коренные интересы больших общественных групп: народов, классов, обществ, социальных движений»¹. В большей или меньшей сфере идеология проявляется во всем. Право не является исключением, так как идеология лежит в основе правовой системы каждой страны. «Правовую идеологию» академик В.В. Лазарев определяет как: «... систематизированное научное выражение правовых взглядов, принципов, требований общества, классов, различных групп и слоев населения. Она должна формироваться как процесс выявления теоретического сознания, координации и согласования различных общественных интересов

¹ Российская социологическая энциклопедия. / Под. общей ред. Г.В. Осипова. М.: Изд. группа «НОРМА». М.: ИНФА, 1998. С. 143.

через достижение социального компромисса»². Таким образом, сущность «идеологии» довольно обширна и многосторонна, сущность «правовой идеологии» конкретна и целенаправленна.

Правовая идеология неразрывно связана с государственной идеологией. Неразрывная связь обуславливается невозможность существования одной идеологии без другой. Профессора В.М. Корельский и В.Д. Первалов исследуя государство и идеологию, оговаривают: «Государственная власть, <...> объективно нуждается в идеологии, т. е. системе идей, тесно связанных с интересами властвующего субъекта. С помощью идеологии власть объясняет и оправдывает свои цели и задачи, методы и способы их достижения, выполнения. Идеология обеспечивает власти определенный авторитет, доказывает тождественность ее целей народным интересам и целям»³. Таким образом, правовая и государственная идеологии объединяясь, в совокупности дают государственно-правовую идеологию определяющую характер государства, права, власти.

Говоря о белом движении периода Гражданской войны, особо надо выделить его идейную основу, а именно государственно-правовую идеологию «белой» России. Значимость идеологии во время внутренней войны колоссально. Затрагивая данный аспект, необходимо четко различать и не путать понятия «белая» идея и государственно-правовая идеология «белой» России. Так, сущность «белой» идеи носила в себе патристическую основу, обладала характером традиционности с долей имперского консерватизма, имела социально-общественный характер и формировалась, впитывая все идеологические формации на территории «белой» России, в том числе и государственно-правовую идеологию. Таким образом, понятие «белая» идея носит более широкий, обобщающий характер.

Государственно-правовая идеология в целом имеет конкретизированный характер, она обосновывает возникающие правовые отношения, законность и правопорядок при этом по ходу оказывая на них влияние и корректируя становление. В государственно-правовой идеологии «белой» России не было абсолютного господства какого-либо из видов идеологии как в большевистской России. В ней имели место как консервативные, так и демократические взгляды. Причина тому объяс-

² Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001. С. 159–160.

³ Теория государства и права: Учебник для вузов / Под ред. проф. В. М. Корельского и проф. В. Д. Первалова. 2-е изд., изм. и доп. М.: Издательство НОРМА, 2002. С. 139–140.

нима, в белое движение влились различные социальные слои от высших до низших чинов офицерства, от промышленников до рабочих, от помещиков до крестьян, от ярых монархистов до социалистов. Данное проявление плюрализма вполне естественно для демократического общества и правового государства, коим и должна была стать будущая Россия согласно государственно-правовой идеологии белого движения. Свидетельство «белого» плюрализма можно найти в анализе политики Главнокомандующего Вооруженными Силами Юга России (ВСЮР) А.И. Деникина, который выделяет пять образовавшихся комбинаций (на «белом» Юге), значительно отличающихся по своим идеологическим воззрениям: «1) *Правый блок*; 2) *Правый центр* — умеренно-правые партии вокруг Совета государственных объединений; 3) *Центр* — умеренно-правые, либералы, умеренные социалисты; 4) *Левый центр* — либералы и умеренные социалисты; 5) *Левый блок* — социалистический»⁴. Из данных комбинаций более приемлемой в плане государственно-правового строительства Деникин выделяет: «Государственно-полезной и значительно облегчающей борьбу с большевиками была бы только *третья* комбинация, то есть объединение умеренно-правых, либералов и умеренных социалистов — комбинация, не нашедшая, однако, почвы в тогдашних умонастроениях русской общественности Юга...»⁵. В данном высказывании отчетливо проявляются взгляды идеологии либеральной демократии, хотя в исторической литературе (особенно советской), его государственно-правовые воззрения часто относят к монархическим. Данный пример не единственен в политической истории белого движения.

Анализируя вышесказанное можно определить общий характер государственно-правовой идеологии «белой» России, как либерально-демократический. Данный характер идеологии свойственен «белым» режимам начиная с конца 1917 до конца 1920 года.

Либеральная демократия — это совокупность либеральных и демократических идей, представляющая собой форму общественно-политического устройства и систему основанную на парламентаризме, то есть представительной демократии (в отличие от большевистской имитации прямой демократии — Советов), в сочетании с рыночной системой в сфере экономического производства. В становящейся «белой» государственности либеральная демократия приобрела свои черты, столкнувшись с на-

⁴ Деникин А.И. Очерки русской смуты: В 3-х книгах. Книга 3 / Т. 4, т. 5. Вооруженные силы Юга России. М.: Айрис-пресс, 2003. С. 560–562.

⁵ Там же, С. 561.

циональным характером России. Идеи либеральной демократии прямо отражены во множестве нормативно-правовых актах, декларациях, программных заявлениях «белых» правительств, важнейшими из них являются: Проект конституции генерала Л.Г. Корнилова⁶, Декларации А.И. Деникина по земельному и рабочему вопросам⁷, Ответ Всероссийского правительства союзным державам на их ноту от 26 мая 1919 года⁸, «Наказ» Особому Совещанию⁹, Выступление генерала Врангеля перед представителями крымской печати¹⁰ и другие.

Особо необходимо оговорить, что либерализму и демократизму присущи и свои особенности, так как данные понятия не тождественны. Либерализм в качестве основы общества ставит человека, обладающего и пользующегося собственностью; защита прав собственности для него является доминирующей над гражданскими правами (в противоположность демократизму). Согласно идеи либерализма, именно собственник формирует гражданское общество и является его ядром. Данная точка зрения подтверждается и в работе В.П. Пугачева и А.И. Соловьева «Введение в политологию»: «Идеологи раннего либерализма <...> были озабочены никак не обеспечением всем гражданам равных политических прав и их привлечением к управлению государством, но стремились оградить класс собственников, а часто и аристократию от произвола со стороны <...>, препятствующие частнопредпринимательской деятельности»¹¹. В данном отношении демократия (от греч. *demos* — «народ» и *kratos* — «власть») представляется политической системой, при которой народ является единственным источником государственной власти. Демократическая доктрина в чистом виде содержит основу главенства коллективных интересов над частными, в проти-

⁶ Сборник российских политических программ. 1917–1955. М.: 1989. С. 27–28.

⁷ Деникин А.И. Очерки русской смуты: В 3-х книгах. Книга 3 / Т. 4, т. 5. Вооруженные силы Юга России. М.: Айрис-пресс, 2003. С. 304, 307.

⁸ Плотников И.Ф. Александр Васильевич Колчак: исследователь, адмирал, Верховный правитель России. М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф, 2003. С. 378–380 (Правительство адмирала А.В. Колчака: Ответ Всероссийского правительства союзным державам на их ноту от 26 мая 1919 года. Изд. «Новая Россия», 1919. С. 2–3).

⁹ Деникин А.И. Очерки русской смуты: В 3-х книгах. Книга 3 / Т. 4, т. 5. Вооруженные силы Юга России. М.: Айрис-пресс, 2003. С. 707–709 («Наказ» Особому Совещанию №175. 14 декабря 1919 г.).

¹⁰ Врангель П.Н. Воспоминания: в 2-х частях. 1916–1920 / Биографические справки С.В. Волкова. М.: ЗАО Центрполиграф, 2006. С. 428 (Выступление генерала Врангеля перед представителями крымской печати, Севастополь, 10 апреля 1920 г.).

¹¹ В.П. Пугачев, А.И. Соловьев. Введение в политологию. Издание третье, перераб. и доп. М: АСПЕКТ Пресс, 2000. С. 187–191.

воположность доктрине либеральной. Здесь заключается отличие демократизма от либерализма, что подчеркивает и А.В. Мелехин: «Либеральный режим отстаивает ценность индивидуализма, противопоставляя его коллективным началам в организации политической и экономической жизни»¹². Идеи значимости права собственности, были естественными для крестьян и помещиков, для рабочих и промышленников, что соответствует либеральным идеям, а стремления к избираемости власти (посредствам парламентаризма) были присущи идеям демократии. Таким образом, государственно-правовая идеология «белой» России впитала идеи, как либерализма, так и демократизма.

Но стоит отметить, что «белые» не являлись родоначальниками либеральной демократии в России, формироваться она начала еще с момента издания Манифеста от 17 ноября 1905 года, позже Временное правительство официально взяло курс на демократизацию и либерализацию страны. «Белые» правительства легитимировали власть посредством ее преемственности от Временного правительства, тем самым продолжив развитие либерально-демократического процесса.

Встает вопрос, что представляла из себя, и какими чертами обладала либеральная демократия в «белой» России? Любая идеологическая концепция от консерватизма до социализма официально и первоначально находит отражение в нормативных документах, именно через правовые документы идеология набирает силу, посредством охватывания всего правотворчества. Таким образом, проявляется механизм реализации правовой идеологии. Законотворчество также выступило официальной отправной точкой правовой идеологии «белой» России. Здесь можно привести мнение профессора А.В. Малько: «Правовая идеология может находить свое выражение в действующих нормативно-правовых актах, так как в конечном итоге она влияет на волю и сознание законодателя, который воплощает в законах отдельные правовые идеологические воззрения»¹³. Проявление правовой идеологии «белой» России происходило по средствам изложения основных положений в декларативно-учредительных документах. Так, касаясь отрасли государственного права и конституционного строительства, можно отметить множественные конституционные проекты: вышеупомянутый Проект конституции генерала Л.Г. Корнилова, Основные законы Комитета членов Всерос-

¹² Мелехин А. В. Теория государства и права: учеб. / А. В. Мелехин. М.: Маркет ДС, 2007. С. 192–193.

¹³ Теория государства и права: учебник / кол. авторов; отв. ред. А.В. Малько. 4-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2009. С. 298–299.

сийского Учредительного Собрания (Приказ № 1¹⁴ и Программное заявление¹⁵), Акт об образовании Всероссийской Верховной Власти (Конституция Уфимской Директории)¹⁶, Положение о временном устройстве государственной власти в России (Конституция 18 ноября 1918 года)¹⁷, Основные Законы Всевеликого войска Донского¹⁸, Декларация Верховного Управления Северной Области России¹⁹. Анализируя данные конституционные проекты, стоит отметить их казуистичность, которая присуща всем нормативно-правовым актам «белой» России. Данная форма изложения легка в понимании простого населения, и одновременно конкретизирована для власти.

В либеральной демократии необходимо особо подчеркнуть ряд признаков ей принципов и основ: сменяемость государственной власти по средствам периодических свободных выборов; государственное правление осуществляется на основе волеизъявления большинства населения; реализация власти путем общественного компромисса; гарантии прав оппозиции; открытость и общедоступность процесса принятия политических решений; участие граждан в деятельности государственных институтов и влияние на них; гарантии прав и свобод человека; наличие неотчуждаемой частной собственности граждан²⁰. Соотнося вышеперечисленные принципы с политической деятельностью «белых» правительств (с конца 1917 до конца 1920 года), то можно твердо сказать, что часть из них нашла претворение в жизни. Так, принцип «реализация власти путем общественного компромисса» был основным не только в государственно-правовой идеологии «белой» России, но и находил реальное отражение, путем привлечения разных социальных слоев к обсуждению острейших вопросов. Например, для решения рабочего вопроса по подготовленным законопроектам на «белом» Юге была создана комиссия, в которую вошли представители промышленников и

¹⁴ ГАСО. Ф. 402. Оп.1. Д. 2. Л. 1юб–2.

¹⁵ ГАСО. Ф. 402. Оп. 1. Д. 2. Л. 5–5об.

¹⁶ Архив русской революции. Т. 6, кн. 12. М.: 1991. С. 189–193. (Конституция Уфимской Директории).

¹⁷ Плотников И.Ф. Александр Васильевич Колчак: исследователь, адмирал, Верховный правитель России. М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф, 2003. С. 325 (Правительственный вестник. Омск, 1918. 19 нояб.).

¹⁸ Краснов П.Н. Всевеликое Войско Донское / П.Н. Краснов. М.: Алгоритм, 2007. С. 15–20 (Постановления «Круга спасения Дона». С. 14–19).

¹⁹ ЦГА ИПД РТ Ф. 36. Оп. 3. Д. 197. Л. 1.

²⁰ Фененко А.В. Концепции и определения демократии (Антология). М: КомКнига, 2006. С. 12–45.

делегация рабочих. К сожалению, компромисс не был достигнут, хотя в законопроектах были закреплены значимые положения в пользу рабочих (о профсоюзах, рабочих комитетах, об органах охраны труда)²¹. Также, нашли свое отражение и принципы: «гарантии прав оппозиции», посредством нахождения в составе правительств монархических, конституционно-демократических, социалистических блоков. Принцип «участие граждан в деятельности государственных институтов и влияние на них», проявлялся через деятельность общественно-политических организаций, как Всероссийский Национальный Центр, Совет Государственного Объединения России, и другие. Принцип «наличие неотчуждаемой частной собственности граждан» поддерживался абсолютно всеми «белыми» правительствами. Принцип «гарантии прав и свобод человека» закреплялся в вышеупомянутых конституционных проектах и других законодательных актах.

Естественно полного и всецелого воплощения либерально-демократических принципов быть не могло в условиях военного времени и широкого действия на территории «белой» России военной администрации. В частности, не получили своего развития и реализации (или лишь отчасти), такие принципы либеральной демократии как: «сменяемость государственной власти посредством периодических свободных выборов» — данный принцип не допустим в военное время (подтверждение тому коллегияльная власть — КомУч); «государственное правление осуществляется на основе волеизъявления большинства населения» — большинство населения на момент начала Гражданской войны было слишком сильно политизировано, извращено большевистскими лозунгами и не способно было объединить свое «большинство», только централизованная единая власть могла осуществлять государственное правление; «открытость и общедоступность процесса принятия политических решений» — отчасти принцип находил воплощение посредством частого создания «белыми» правительствами комиссий (представительств) по принятию значимых законопроектов, то есть участие в принятии политических решении само собой рождает открытость и ограниченную доступность.

Подводя итоги, можно сказать, государственно-правовая идеология «белой» России развиваясь на идеях либеральной демократии, высту-

²¹ Деникин А.И. Очерки русской смуты: В 3-х книгах. Книга 3 / Т. 4, т. 5. Вооруженные силы Юга России. М.: Айрис-пресс, 2003. С. 317–318; Соколов К.Н. Правление генерала Деникина (из воспоминаний). Жуковский; М.: Кучково поле, 2007. С. 193.

пила противовесом идеологии социалистической в большевистской России. В XX веке среди первенствующих стран мира идеи либеральной демократии являлись доминирующими. Данный вид идеологии как формы общественно-политического устройства является наиболее приближенной к правовому государству. «Белые» лидеры, осознавая данный факт, в идеале стремились приблизиться к созданию правового государства посредством введения государственно-правовой идеологии либеральной демократии. Уместно будет упомянуть, что А.В. Колчак, являясь монархистом, все же государственное строительство основывал на принципах демократии и федерализма: «С глубокой искренностью скажу вам <...>, твердо укрепился на той мысли, что государства наших дней могут жить и развиваться только на прочном демократическом основании»²².

²² Плотников И.Ф. Александр Васильевич Колчак: исследователь, адмирал, Верховный правитель России. М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф, 2003. С. 326–327 (Правительственный вестник. 1918. 30 нояб.).

А. Исхаков

аспирант,
Институт социальных
и гуманитарных знаний, г. Казань

Классификация правовых систем

Аннотация. *Правовая картина мира многообразна и сложна и состоит из разнообразных правовых систем (семей), которые имеют определенные сходства и различия и в связи с этим необходимо их каким-либо образом классифицировать. В данной статье рассмотрены самые основные и распространенные классификации правовых систем мира, дается общий анализ данных классификаций.*

Ключевые слова: *правовая система, правовая семья, правовой стиль, критерии классификации, правовые круги.*

The summary. *The legal view of the world is diverse and complex and consists of various legal systems (families) that have certain similarities and differences, and therefore they must be classified in some way. This article describes the most basic and common classification systems of the world, gives the analysis of there classifications.*

Keywords: *legal system, legal families, legal style, classification criteria, the legal community.*

В современной теории государстве и права широкое распространение получили понятия «правовые системы», «правовые семьи» однако какой-либо определенной дефиниции для данных понятий ни в теории, ни в практике не дано, т.к. разные теоретики и практики по разному подходят к определению и содержанию данных понятий. Однако не будем вдаваться в подробности данных споров и определений, лишь только отметим что оба данных понятия формируются применительно к праву, право является системообразующим фактором. В данной статье при упоминании понятия «правовая система» будем подразумевать понятие, которое включает в себя: а) правопонимание — правовые взгляды, правосознание, правовая культура и идеология, правовые теории и концепции, а также правовой нигилизм; б) правотворчество как познавательный и процессуально оформленный способ подготовки и принятия законов и иных правовых актов; в) правовой массив — структурно оформленную совокупность официально принятых и взаимосвязанных правовых актов; г) правоприменение — способы реализации правовых актов и обеспечения законности (юридическая практика, правоотношения, правовые учреждения и т.д.). А под «правовой семьей» понима-

ется более или менее широкая совокупность национальных правовых систем, объединенных общностью исторического формирования, структуры и источников, ведущих отраслей и правовых институтов, правоприменения, понятийно-категориального аппарата юридической науки, методов и способов развития.

В каждом государстве право развивалось со своими особенностями и своим собственным путем, имея при этом определенные сходные черты и этапы развития. В связи с этим возникла необходимость в классификации национальных правовых систем, т.е. по объединению национальных правовых систем на основе выявленных сходных черт в определенные крупные группы («правовые семьи»).

В необходимости и важности классификации правовых систем не приходится сомневаться, так как, во-первых, глубокое и разностороннее изучение правовой картины мира требует не только ее общего рассмотрения, но и изучения ее по отдельным частям, вбирающим в себя сходные правовые системы. Только глубокое и всестороннее изучение последних, взятых сначала сами по себе, а затем — в их взаимосвязи и взаимодействии друг с другом, позволяют дать четкую и адекватно отражающую реальную действительность правовую картину мира. А во-вторых, это обуславливается и сугубо практическими целями — унификация действующего законодательства и совершенствования национальных правовых систем, так как вполне очевидно, что любая — полная или частичная унификации будет проводиться тем успешнее, чем теснее она будет связана с классификацией. Кроме того, при изучении истории формирования определенной системы права, можно анализируя факторы, ее определившие, выявить некую закономерность развития данной правовой системы и на основании данного анализа смоделировать предположительные пути дальнейшего развития правовой системы другого государства со сходной правовой системой, выработать практические рекомендации и предположения по их частичному совершенствованию или же полному реформированию, способствует своеобразному «обмену опытом» между различными правовыми системами в плане их наиболее оптимального построения и функционирования, создает предпосылки для возможного заимствования наиболее оправдавших себя норм, принципов и институтов одних правовых систем другими.

Проблема классификации на определенные группы (правовые семьи), является одной из основных проблем сравнительного правоведения, которая уже давно привлекает внимание компаративистов (специалистов по сравнительному правоведению [1]) всего мира. В поисках

классификации использовались самые различные факторы (критерии): этический, расовый, географический, религиозный, а также деление по правовой технике и стилю права.

На сегодняшний день нет какой-либо единой классификации правовых систем и, по-видимому, в ближайшем будущем ее и не будет, так как правовые системы находятся в постоянном движении, что вызывает порой такие ситуации, что возникают либо абсолютные новые виды правовых систем либо правовая система переходит из одной группы правовых семей в другую, к тому же в последнее время теоретики и практики, редко берутся за классификацию правовых систем и в связи с этим очень мало современных трудов в этой области.

Однако не будем вдаваться в подробности споров по поводу критериев классификации и рассмотрим самые распространенные среди теоретиков и практиков виды классификации правовых систем.

Особенно настойчиво проблемой классификации правовых систем занимались Арминджон, Нольде и Вольф. [2, 49—52] Они предложили классификацию правовых систем, не зависящую от географических, национальных и других специфических факторов, а опирающуюся на содержательный принцип, на соотношение общего и особенного. Их классификация включала семь правовых семей: французскую, германскую, скандинавскую, английскую, российскую, исламскую и индийскую.

Предложенная Арминджоном, Нольде и Вольфом классификация из семи правовых семей оказалась убедительнее, чем все ей предшествующие, так как ее авторы отказались от использования всех внешних критериев, и подчеркнули, что «рациональная классификация современных правовых систем требует изучения их содержания». К сожалению, авторы мало что сообщают о принципах, использованных для исследования различных правовых систем с целью их группировки в соответствии со своей концепцией. В конечном счете все сводится к формированию «семей» по аналогии и по степени родственной близости.

Леви-Ульман также подвергся критике, когда он попытался классифицировать правовые системы по принципу семей континентально-европейского, англо-американского и исламского права, хотя в основе его классификации лежал четко сформулированный критерий, а именно различная роль правовых источников в правовых системах континентального права и системах, основанных на общем праве.

В работе Рене Давида критикуются теории предшественников за отсутствие убедительных критериев для определения различий между правовыми семьями и утверждается, что лишь два из них выдержали испытание временем: а) идеологический, являющийся отражением ре-

лигиозных, философских воззрений данного общества, его политической, экономической и социальной структуры; б) юридико-технический (юридическая техника, которой пользуются юристы той или иной страны, «изучая и практикуя право»), играющий, вспомогательную роль.

Оба критерия используются «не изолированно, а в совокупности», причем необходимо отметить что, первый критерий — «философская база, концепция правосудия» — является основным для его классификации, состоящей из пяти правовых семей: западного права, советского права, исламского права, индуистского права и китайского права. В дальнейшем в эту классификацию он внес изменения и стал различать три правовые семьи: романо-германского права, общего права (англосаксонская) и социалистического права. Позднее он объединил под общим родовым понятием «другие системы» слабо между собой связанные исламское право, иудейское право, а также право вновь образовавшихся стран Африки и Мадагаскара, т.е. к «другим системам» Р. Давид отнес религиозные и традиционные правовые системы. [3, 20–29]

Цвайгерт К., Кётц Х. в своих работах указывали, что при классификации правовых систем следует принимать во внимание следующие два обстоятельства. [4, 103–105]

Во-первых, так как сравнительно-правовые исследования наиболее интенсивно проводятся в сфере, которую правовая наука на Европейском континенте причисляет к частному праву, и так как теория правовых семей является в целом почти исключительно сферой деятельности компаративистов-цивилистов, то эта теория почти всегда развивается так, будто не существует другого права, кроме частного. Лишь Арминджон, Нольде и Вольф подчеркивают, что их классификация правовых семей относится исключительно к частному праву, к которому она только и применима. В действительности следует ясно себе представлять, что правильность такой классификации весьма относительна. Например, можно представить себе такой случай, когда частное право какой-либо правовой системы следует отнести к одной семье, а конституционное — к другой. Так, если немецкое гражданское право, без сомнения, принадлежит к германской правовой семье, то в области государственного права наличие или отсутствие конституционной юрисдикции можно было бы рассматривать как «системообразующий» критерий, на основании которого можно было бы создать в рамках сравнительного государственного права семью правовых систем с конституционной юрисдикцией. В этом случае к ней пришлось бы отнести США, Италию и Германию, а Англию и Францию — нет. С подобным феноменом часто сталкиваются, когда ориентируются только на частное право. Та-

ким образом, при применении теории правовых семей следует помнить о возможных различиях в источниках происхождения изучаемых правовых систем.

Во -вторых, классификация правовых систем по правовым семьям в значительной степени обусловлена временем и постоянно подвержена влиянию законотворческой деятельности и других факторов, то есть классификация правовых семей и критерии, определяющие принадлежность к ним отдельных правовых систем, сильно зависят от исторического развития и происходящих в мире изменений. Поэтому теория правовых семей неразрывно связана с принципом относительности исторического развития. Это означает, что сравнительная история права, или так называемое «вертикальное» сравнительное правоведение, изучает различные, уже ушедшие в прошлое и отличающиеся друг от друга в зависимости от рассматриваемой эпохи правовые семьи, а сравнительное же правоведение изучает те правовые семьи, которые включают лишь современные, «живые» правопорядки.

Учитывая все вышеизложенное Цвайгерт К., Кётц Х. выдвинули в качестве критерия классификации понятие «правовой стиль». [4, 99–117] «Отдельные правопорядки и целые группы правопорядков обладают своим определенным стилем, — пишут они. — Поэтому сравнительное правоведение должно стремиться выявить эти правовые стили, произвести их группировку в правовые круги и разместить отдельные правопорядки в этих правовых кругах в зависимости от решающих стилевых элементов, стили выражающих факторов». «Стиль права» как критерий для классификации правовых систем складывается, по мнению К. Цвайгерта, из пяти групп факторов: 1) происхождение и эволюция правовой системы; 2) своеобразие юридического мышления; 3) специфические правовые институты; 4) природа источников права и способы их толкования; 5) идеологические факторы. [4, 108–117] На этой основе К. Цвайгерт различает восемь «правовых кругов»: романский, германский, скандинавский, англо-американский, социалистический, права стран Дальнего Востока, право ислама, индусское право. Эта классификация основывается на классификации, выдвинутой П. Армижоиом, Б. Нольде, М. Вольфом.

Исследователь сравнительного правоведения Г. Либесны [5, 1–19] оперирует следующими критериями классификации правовых систем: правовое сознание, традиции и обычаи народов той или иной страны. Автор исходит из того, что любая правовая система — это прежде всего «неотъемлемая составная часть культуры любой страны» и что глубокое понимание последней помогает выявить важнейшие специфические

черты и особенности первой, и наоборот. Опираясь на данный критерий, автор выделяет только «две группы основных правовых систем» — это континентальное (цивильное) право и общее право. Ни одна из этих правовых семей не является однородной по своему составу. Каждая из них складывается из правовых систем, в разной степени отличающихся друг от друга.

Наряду с двумя основными правовыми семьями автором выделяются также и другие правовые семьи, «находящиеся за пределами их сферы приложения». Это исламское право, индусское право, китайское право и другие правовые семьи, а также особые по своей природе и характеру правовые системы.

Подводя итог данной статье хотелось бы еще раз отметить, что в поисках развернутой классификации правовых систем современности используются самые различные факторы, начиная с этнических, культурных, географических, религиозных и кончая «правовой техникой», «стилем права», поэтому классификаций существует почти столько же, сколько и ученых-юристов. При классификации правовых систем современности ученый-юрист должен сделать осмысленный отбор и ограничиться не слишком большим числом правовых систем. Если бы кто-то захотел использовать при классификации все существующие на земном шаре правовые системы, он просто погрузился бы в массу эмпирического материала. Представляется, что юрист должен прежде всего определить родословие правовых систем и далее проследить их дальнейшее географическое распространение. Если обратиться к правовой карте мира, то можно увидеть, что две трети государств живут по первоначально реципированным правовым системам, восходящим к романо-германскому и английскому общему праву.

Литература

1. [http://slovari.yandex.ru/~книги/Юридический словарь/ Компаративист/](http://slovari.yandex.ru/~книги/Юридический%20словарь/Компаративист/).
2. Armijon P., Nolde B., Wolf M. *Traite de droit compare*, t. 1, Paris, 1950.
3. Давид Р., Жоффре-Спинози К. *Основные правовые системы современности: Пер. с фр. В.А. Туманова. М.: Междунар. отношения, 1999.*
4. Цвайгерт К., Кётц Х. *Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: в 2-х тт. Том I. Основы: Пер. с нем. М.: Междунар. отношения, 2000.*
5. Liebesny H. *Foreign Legal Systems: A Comparative Analysis*. Wash., 1981.

С. И. Кретов

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская Академия предпринимательства*

Анализ системных условий и ограничений концепции перевода экономики России на инновационный путь развития

***Аннотация.** Настоящая статья явилась результатом научного осмысления указаний и поручений Президента Российской Федерации Д.А. Медведева, данных на заседаниях Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России, и Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина, данных на заседаниях Правительственной Комиссии по высоким технологиям и инновациям, о переводе экономики России на инновационный путь развития, которые обострили положения стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, утвержденной межведомственной комиссией по научно-инвестиционной политике 15 февраля 2006 года.*

***Ключевые слова:** инновации, модернизация, фундаментальная наука, прикладная наука, транснациональная корпорация, производственные отношения, производительные силы, надстройка, исследования, разработки, НИОКР.*

***The summary.** The present article has grown out of scientific judgement of instructions and commissions of the President of the Russian Federation D.A. Medvedev, the data at Commission sessions at the President of the Russian Federation on modernization and technological development of economy of Russia, and the Chairman of the Government of the Russian Federation V.V. Putin, the data at sessions of the Governmental Commission on high technologies and innovations, about transfer of economy of Russia into an innovative way of development which have aggravated positions of strategy of development of a science and innovations in the Russian Federation for the period till 2015, the confirmed interdepartmental commission on the scientifically-investment policy on February, 15th, 2006.*

***Keywords:** innovations, modernization, fundamental science, applied science, transnational corporation, relations of production, productive forces, a superstructure, researches, workings out, research and development.*

Перманентной задачей экономики России является ее структурная перестройка на базе **практической реализации завершенных инновационных отечественных научно-технических достижений в реальных секторах экономики**, то есть коммерциализация. Именно эффективное соедине-

ние науки и бизнеса в широком смысле этого слова является самым недостижимым и ускользающим от руководства страны состояние на протяжении всего постсоветского периода.

Никого не надо убеждать, что повышение социально-экономической эффективности, конкурентоспособности, экономической безопасности и, в конечном счете, усиление социальной направленности результатов инновационных преобразований и модернизации есть итоговый показатель разумности управленческих решений на макроэкономическом уровне.

Необходимым условием для торможения и ликвидации нынешней тенденции превращения России в периферию мирового хозяйства, в резервуар дешевого сырья и рабочей силы, свалку для радиоактивных отходов, сползания к экологической катастрофе является научный анализ, систематизация и классификация знаний и представлений о причинах такой неуклонной и «несгибаемой» тенденции при всех вариантах управления страной за последние 20–25 лет.

Мы отбросим «теорию заговора» и сделаем первую научную предпосылку, что все действовавшие в этот период президенты, премьеры, министры, политики, олигархи и прочие субъекты денно и нощно стремились к инновационной модернизации России. Но ни у кого это не получилось. Как многократно утверждал В.С.Черномырдин: **«Хотели как лучше, но получалось как всегда!»**. Не ответив на вопрос: **«Почему?»**, мы не можем даже надеяться, что модернизация получится в дальнейшем, тем более, что фигуранты процесса остаются те же, не предусматривается системное научное исследование системы производительных сил и производственных отношений. Структура, принципы функционирования и «перекраивания» надстройки вообще находятся за пределами разумного понимания. Гельвеций в свое время утверждал, что знание общих закономерностей освобождает руководителей от вникания в тысячи мелких подробностей. Но это было давно, а сейчас другие времена.

Но все-таки изучение общих закономерностей и есть предмет любого научного исследования, а для этого, во-первых, надо быть ученым и предпочтительно специалистом именно в управлении инновационной модернизацией экономики, а, во-вторых — иметь желание понять эту простую и аксиоматическую вещь, увеличивая в своем бюджете времени общение с профильными учеными, а не с блогерами и твиттерами.

Достаточной гарантией от утраты Россией своей научно-технической и экономической самостоятельности может быть только захват, в том числе и в результате жесткой конкурентной борьбы и протекционистских мер, соответствующей ее возможностям, значительной доли

мирового рынка наукоемкой продукции и новейших технологий. Причем России, в отличие от всех других стран не надо искать в этом помощи от ВТО. Мы настолько самодостаточны, что годы и десятилетия уйдут на то, чтобы безо всякого ВТО насытить свой собственный рынок собственной же наукоемкой и высокотехнологичной продукцией, начиная от первого подразделения общественного производства и заканчивая полезными, здоровыми и натуральными предметами потребления и питания. За эти годы ВТО без нашего в ней участия умрет и никто о ней не вспомнит, а мы, как это в свое время сделали азиатские драконы, будем брезгливо брать в руки Sony и Philips, с ужасом садиться за руль Ford и Mitsubishi, с удивлением узнавать, что есть еще какие-то фантики, именуемые долларами и евро. Это все реально в силу громадности и ненасыщенности нашего рынка, бедности, если не сказать нищеты населения страны, и контрастирующим с этим все еще огромным научно-техническим потенциалом, носителем которого сейчас без страха взялись за развитие всей мировой науки, разлетевшись по научным центрам в результате организованной руководством страны «утечки мозгов». Сколько на этом поприще было сделано! И зарплату не платили, и оборудование не закупали, и институты перепрофилировали под торговые центры... Первый вопрос о неудавшейся за последние 25 лет инновационной модернизации: **«Это все произошло само, или под управлением начальства?»** Если бы мы могли рассматривать «теорию заговора», то было бы легко найти ответ на данный вопрос. Но заговора нет и не было. **Значит кто-то это все организовал изнутри?** Надо этих лиц поименно назвать и, хотя бы, не пускать в намеченные планы по инновационной модернизацией экономики. Басню «Квартет» мы все учили в школе...

Исторического времени на постепенную эволюцию современного устройства переходной экономики, сформировавшейся в период с 1984 по 2010 год в развитую конкурентоспособную социально-ориентированную рыночную экономику у России нет. Единственный шанс – принятие **ИННОВАЦИОННЫХ** нетривиальных решений, базирующихся на стратегии **«не вдогонку, а в обгон»**.

Именно эту задачу должна решать государственная научно-техническая политика. Но тезис **«в обгон»** должен пониматься не как наличие на полках «госрезерва» в Минобрнауке РФ тысяч научных отчетов о самых «передовых» инновационных открытиях отечественных ученых, не как потемкинские сколки и роснаны, а как ускоряющееся внедрение полученных результатов в экономику и социальную сферу и в результате в рост качества жизни населения. Однако это невозможно сде-

лять, принимая постановления, насылая проверки, наказывая и сажая в тюрьму. Инновационно модернизировать экономику можно лишь создав соответствующую систему производственных отношений, которая развернет потребности, интересы и ценности субъектов этой модернизации, включая и Президента с Правительством и губернаторами, и науку, и бизнес к заинтересованному каждодневному труду над решением этой задачи. Пока потребности, интересы и ценности «квартета» забетонированы на просторах нефте-газовых и сырьевых рыночных приоритетов.

Ключевым конкурентным преимуществом России является ее еще высокий научно-технический потенциал, интеллект нации. **«Повенчать» его с рыночной экономикой, на основе синтеза традиционно сильной фундаментальной и прикладной науки России с прагматически заимствованными у Запада традиционными методами промышленной коммерциализации научно-технических достижений, преобразовать экономику России под лозунгом современной информационно-технологической индустриализации и выйти с его результатами на мировой рынок — вот краткая суть проекта, предлагаемого в качестве научно-технической стратегии.**

Экономика является сложной взаимосвязанной и взаимозависимой системой, обладающей инерционностью по некоторым оценкам в 10-15 лет, поэтому прежде чем рассматривать вопросы управления инновационными тенденциями в реальном секторе экономики, необходимо понять: «А существует ли фундаментальная возможность такого движения?». Поиск ответа на данный вопрос надо искать в системе производственных отношений и, в первую очередь, структурообразующих отношений собственности, включая владение, пользование и распоряжение.

В повышении эффективности экономики за счет инноваций заинтересованы лишь подлинные собственники предприятий, уверенные в будущем и работающие для передачи своим наследникам более эффективных предприятий. В условиях разворачивающегося кризиса, крупный бизнес вопреки логике первым делом свернул программы на инновации, хотя ускоренное внедрение инноваций — есть единственный путь выживания в условиях обостряющейся конкурентной борьбы. Бизнес, владеющий отечественными предприятиями на основе проведенной неэкономическими методами приватизации, в ходе настоящего кризиса наглядно продемонстрировал свой оффшорный характер, вывоза капиталы, а не вкладывая их в инновационную модернизацию своих предприятий. Иными словами надеяться на вдруг обострившиеся у бизнеса потребности, интересы и ценности к инновационной модернизации экономики без радикального преобразования производственных отно-

шений и надстройки, по меньшей мере, наивно. Поэтому **вопрос о радикальной инновационной модернизации производственных отношений и надстройки должен быть впереди вопросов технической и технологической модернизации заводов и фабрик.** Однако в повестке дня Президентской комиссии по модернизации и Премьерской — по инновациям такой вопрос не стоит.

В рамках исповедуемой руководством парадигме всезнающей сильной личности руководителя и ручного управления, к сожалению, сегодня есть только одна сила — централизованное государство, которое способно скоординировать усилия госорганов по отбору, оценке и бюджетному финансированию исследований и разработок, и силовыми методами организовать их дальнейшее внедрение в реальный сектор экономики для ускорения инновационных преобразований страны. Этот путь мы успешно прошли в середине прошлого века, полетели в космос, создали военно-стратегический паритет, экономически захватили высокотехнологические рынки, включая рынок авиастроения, вооружений. Начиная инновационную модернизацию сегодня, надо ответить на вопрос: **«Мы пойдем тем же, проторенным путем?»**. Если да, то нужно формировать соответствующую систему производственных отношений. Если нет, то надо научно обосновать новые производственные отношения и публично доказать, что они дадут не меньший эффект, чем сталинский научно-технический рывок. Современную систему производственных отношений на роль такого кандидата даже не надо вспоминать, ведь они «дымят» уже 20 лет, а научно-технический воз и ныне там.

Экономическая теория однозначно констатирует, что решение крупных общенациональных задач требует концентрации и централизации научных, финансовых, природных, кадровых и прочих ресурсов. Процессы концентрации средств через акционирование и другие аналогичные механизмы чрезвычайно длительны, подвержены циклическим кризисам и детально исследованы, как идеологами социализма, так и рыночниками. Поэтому они носят вспомогательный характер развития частной инициативы. Для успеха в современном инновационном соревновании с международными транснациональными корпорациями Россия должна дать толчок инновационной модернизации через **организационную централизацию национальных ресурсов**, требующихся для перевода экономики на инновационные рельсы, как со стороны федерального бюджета, так и со стороны частного бизнеса.

Масштабные и сложные проекты инновационных преобразований даже отдельных приоритетных отраслей и секторов реальной экономики неосуществимы без детального планирования согласованных и скоорди-

нированных шагов множества субъектов порой на многие годы вперед. Особенно это касается прорывных и пионерных проектов. В России сейчас нет органа, который бы осуществлял такую межотраслевую кооперацию, включая науку и промышленность. Надо отдавать себе ясный отчет, что Минэкономразвития РФ никак не может влиять на самого массового субъекта инновационной модернизации – частный бизнес. Если у частного бизнеса норма и масса прибыли выше в нефте-газовом и сырьевом секторах, то только тотальные репрессии и отряды ОМОНа могут заставить его вкладывать инвестиции в малоприбыльные, высокорисковые инновационные проекты, имеющие к тому же в России невероятно длинные сроки окупаемости. Иными словами, выборочный научный анализ базовых производственных отношений по поводу собственности на средства производства и получаемую прибыль непоколебимо показал, что в России сейчас **нет необходимых условий** для осуществления крупных общенациональных инновационных проектов, то есть потребности, интересы и ценности всех субъектов экономики развернуты в противоположную сторону от планов Президента и Премьера. Борьба субъективного желания, даже и столь значимых фигур, с объективными законами еще никогда не приводила к положительному результату.

Создание и развитие системы производственных отношений, формирующих и направляющих потребности, интересы и ценности, государства, науки и бизнеса в сторону инновационной модернизации экономики России – это нетривиальная и по-настоящему сложная задача. Если бы у нас был столь же ясный и четкий ответ на поставленный вопрос, то мы бы, бес сомнения, им поделились. За неимением общего ответа и в целях создания исходной научной предпосылки создания таких отношений, нами была разработана детальная концепция «Федерального научно-методического и коммерческого центра управления инновационно-промышленной модернизацией экономики России» (далее – **Федеральный центр**). Она описана в выходящей в начале 2011 года книге «Инновации и модернизация экономики России». Краеугольным камнем данной концепции является то, что управление инновационной модернизацией экономики России должен осуществлять институт, принятое решение в котором на равных началах осуществляет государство, представители науки и представители бизнес сообщества. Каждый из участников имеет свою компетенцию, потребности, интересы и ценности, которые в рамках **Федерального центра** должны выявляться, формализовываться в согласованных решениях и исполняться. Данная концепция разработана до уровня проекта **Федерального закона** и есть результат многолетних исследований проблемы соединения науки и производства.

Для запуска инновационной модернизации экономики должны быть созданы понятные, прозрачные и реализуемые отношения, при которых бизнес, регионы будут активно конкурировать за инвестиционные ресурсы, направляемые на инновационные проекты государством и предпринимателями. Каждый новый научно-технический проект должен максимально реализовывать последние достижения российской науки, техники и технологии, которые через федеральные целевые программы финансируются из бюджетов всех уровней. Именно такой **по-государственному коммерческий** подход позволил всем «восточным драконам» заявить о себе в мире. И этим опытом нельзя пренебрегать.

Ориентация потребностей, интересов и ценностей субъектов проектов на передовые научно-технические и технологические решения создаст динамичный и непрерывно расширяющийся рынок, на котором очень быстро возникнет здоровая творческая конкуренция среди российских и иностранных ученых. Это в свою очередь даст импульс для расширения внебюджетного финансирования сначала научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических, а позднее и образовательных структур.

На основе российских традиций, культуры и научно-технических достижений сформируется российская модель бизнеса в сфере высоких технологий, которая на равных сможет конкурировать с американской, европейской и японской моделями. Как только главными условиями для жизненного успеха любого человека станет интеллект, квалифицированный труд и облагороженная инновационной составляющей предпринимательская деятельность, улучшится отношение основных слоев населения к бизнесу.

Деятельность Федерального центра как структурообразующего координационного органа между наукой и производством будет способствовать формированию ответственного и эффективного крупного, среднего и малого частного научно-технического бизнеса, основанного на принципах рыночной конкуренции и опирающегося на четкие понятные и прозрачные планы государства и его органов.

Лозунг о переводе российской экономики на инновационные рельсы безусловно актуален и жизненно необходим. Структурный анализ последствий этого перевода позволяет выделить следующие, самые значительные последствия.

Экономический рост. Создание расширяющейся группы эффективных предприятий, внедряющих инновационные технологии, со смешанным капиталом на основе технологии долгосрочного многовариантного инвестиционного проектирования и финансового менеджмента,

производящей наукоемкую продукцию и приносящей стабильные доходы, должно сыграть роль активного фермента, оживляющего частную экономику России. Высокотехнологичная продукция, создаваемая в рамках инновационных проектов, пойдет на цели обновления производственного аппарата различных отраслей и в громадной степени обеспечит экономическую безопасность России. С другой стороны, расширение производства такой продукции увеличит спрос на инвестиционные товары по всей технологической цепи. Повышение доходов работников в инновационной сфере стимулирует спрос на потребительские товары, увеличение производства которых возможно лишь на обновленной технологической базе отраслей второго подразделения, производящих предметы потребления. Это обеспечит общий экономический подъем, заработает мультипликатор: эффект, при котором единица инвестиции в науку приносит во всей экономике несколько единиц дохода за счет применения научных достижений в каждом из смежных секторов обоих подразделений национальной экономики.

Поскольку ценные бумаги нацеленного на коммерциализацию научно-технического сектора будут давать стабильные и надежные доходы, капитал из консервативных и нерентабельных производств будет перетекать именно в него. Фондовые биржи из учреждений спекулятивных игр акциями сырьевых компаний превратятся, наконец, в действенный механизм перелива капитала в перспективные отрасли и компании. У частных институтов, специализирующихся на долгосрочных инвестициях — страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов, в том числе и иностранных, появится интерес вкладывать свои активы в долгосрочные российские ценные бумаги, что обеспечит долговременную стабилизацию экономики.

Плановая стабильность, прозрачность государственных инновационных приоритетов в экономике и растущий уровень жизни населения обеспечат долгосрочный экономический рост всей экономики, объединив в себе позитивные элементы разумного монетаризма и современной редакции редакции кейнсианства.

Конкурентоспособность. В перспективе на базе экономической вертикали управления и коммерциализации научно-технических и технологических достижений в реальный сектор экономики России под руководством Федерального центра будут обновлены и вновь созданы кластеры (группы взаимосвязанных отраслей и подотраслей) перспективных вертикально и горизонтально сопряженных производств, в первую очередь те, где у нас есть достаточный задел: авиакосмическая, атомная, лазерная промышленность, производство радиоэлектронной, хи-

мической продукции, средств связи, биотехнологий, космические услуги, программное обеспечение и т.д.

Наличие мощной группы глубоких инновационно ориентированных кластеров имеющих отраслевую и региональную диверсификацию, как показывает мировой опыт, делает экономику любой страны непотопляемой при любых кризисах.

Инфляция. Инфляция – это переполнение каналов обращения бумажными и безналичными деньгами. Рост цен – это лишь вторичный поверхностный индикатор неправильной денежной политики. Лучшее средство от инфляции не монетаристские игры, а увеличение предложения товаров и сберегающих инвестиционных предложений для населения за счет благоприятного инновационного климата и конкурентной среды.

Если рост денежных доходов населения, который неизбежен и желателен в России, будет опережаться предложением потребительских товаров и привлекательных сберегающих и инвестиционных инструментов, то инфляция будет под абсолютным контролем государства, а инновационная сфера получит дополнительные частные инвестиции.

Безработица. В кратчайшие сроки, с учетом фактической демографической ситуации в России возникнет дефицит рабочей силы, в первую очередь в научных, конструкторских и технологических сферах, а также в высокотехнологичных отраслях экономики. Это повлечет естественно – рыночное увеличение оплаты и откроет возможности для организации утечки мозгов уже в Россию, в том числе и наших соотечественников, которые привезут с собой самые передовые знания со всего мира.

Этот фактор будет влиять на ускорение экономического развития страны даже больше, чем возврат беглых капиталов. Решение вопроса дефицита рабочей силы потребует серьезной корректировки миграционной политики России.

Бюджет. Комплексно спланированная инвестиционная политика, в том числе и ее региональные аспекты, обеспечит поступательный рост доходной части бюджетов всех уровней. Диверсифицированные по отраслям и регионам поступления в бюджеты позволит планомерно снижать налоговое давление на экономику и при этом усилить финансирование научной, гуманитарной сферы и социальных программ. Национальные проекты превратятся из первополосного новостного явления с участием Президента РФ или Премьера РФ в рутинную деятельность не только государства, но и частного сектора экономики.

Экономический бюрократизм. Преодоление возможно главного фактора сдерживания экономической инициативы граждан России – бю-

рокрайизма местных и региональных властей является вторичным следствием развития проектов Федерального центра. Главным здесь является то, что местной бюрократии будет выгоднее участвовать в реализации проектов Федерального центра, чем строить изоляционистские экономические, социальные и политические системы патриархально замкнутого типа. При правильной внешней политике эти же тенденции могут быть запущены и на пространствах бывшего СССР.

Проекты Федерального центра должны осуществляться на понятной конкурсной, тендерной основе. Организация этой работы обеспечит интерес местных властей без проволочек выделять лучшие земли, лучшие кадры и т.п. Иначе инновации, инвестиции и бизнес возможности будут отданы другому региону. Лучшее средство от болезни хозяйственного бюрократизма — публичная спецификация прав собственности, прозрачность процедур принятия решений, конкурентный режим и предпринимательский климат, которые должны стать хребтом каждодневной практики деятельности Федерального центра.

Дифференциация доходов. Это не только экономическая, но и острейшая социальная проблема России. Достаточно сказать, что по некоторым оценкам децильный коэффициент (отношение доходов 10% богатейших семей к доходам 10% беднейших составляет у нас 30 и более раз.) В настоящее время средняя зарплата российских ученых составляет около 13 000 рублей. Федеральные целевые программы позволяют увеличивать оплату ученых, разрабатывающих передовые инновационные технологии практически в два раза. Это бесспорное достижение. Проекты Федерального центра должны обеспечить емкий рынок товаров и инвестиционных инструментов, которые позволяют существенно наращивать оплату труда высококвалифицированных специалистов без риска гиперинфляции. Решение вопроса командных высот в терминах: кто несет ответственность за судьбу страны — тот и является собственником отечественных ресурсов, делает идеологию скоробогаательства и безграничного «затратного разврата» явлением наивысшего позора и презрения. Современные «Корейки», хранящие и вкладывающие свои капиталы за границей, получают справедливую оценку общества.

Мировой рынок. В настоящее время в мировой экономике функционируют два рынка: рынок товаров и рынок технологий. Причем, удельный вес второго рынка неуклонно увеличивается. Уже сейчас в экспорте США технологии, программное обеспечение и продукция масс-культуры составляет львиную долю. Прорваться на эти мировые рынки с продукцией и технологиями частным российским предпринимателям чрезвычайно трудно, а может быть даже невозможно. Проекты Федерального

центра, громогласно объявленная государственная поддержка инновационно ориентированному частному бизнесу могут обеспечить тот необходимый дополнительный толчок, который позволит на равных конкурировать на этом рынке. Но это лишь первая часть стратегии прорыва на рынок технологий.

Вторая цель связана с уникальной ситуацией – формированием третьего рынка – рынка фундаментальных разработок, которые являются средством производства технологий. В производстве фундаментальных исследований доминируют три культуры: германская (2/5 мирового производства в этой среде), российская (более 1/3), французская (1/10). Это соотношение сохраняется около двух столетий и мало меняется от ситуации в этих странах.

Если Россия сможет первой, или среди первых, сделать шаг в направлении поэтапной коммерциализации фундаментальных разработок, она получила бы возможность «снять сливки» и закрепить свое доминирующее положение во вновь формирующемся рынке. Для этого в планы и структуру Федерального центра можно включить специализированное подразделение, которое будет способно провести государственную инвентаризацию и, с учетом программы промышленной реализации российских инноваций, коммерциализировать продукцию фундаментальных исследований российских ученых. Разумеется, для такой перспективы нужны политические, финансовые и законодательные ресурсы. Наделение Федерального центра такими функциями в перспективе может стать первой организационной предпосылкой в этом направлении.

Все, что написано выше есть рамочное изложение концепции движения «не вдогонку, а в обгон». Это единственная альтернатива для современной России, которая объективно возможна. Более того, сам факт декларации такой стратегии и тактики государства создаст в нашем обществе ценную реакцию, которая может на порядки превысить энтузиазм населения, существовавший в первые десятилетия строительства новой России в начале прошлого века. Упустить такой шанс будет непростительно и виновные в этом бесспорно останутся в истории нашего Отечества с самой негативной репутацией.

Возвращаясь к исследованию системы производственных отношений, определяющих возможности и скорость инновационных преобразований в экономике следует отметить еще один важнейший фактор. Таким фактором является система отношений между крупным, средним и мелким бизнесом, применительно к заинтересованности в инновациях и возможности инновационные решения внедрять в эко-

номику. Здесь налицо явное и всепроникающее противоречие. Мелкий и средний бизнес заинтересован, нацелен на инновации, рассматривая их как фактор своей конкурентоспособности, однако у него нет достаточных ресурсов для выхода на рынок наукоемкой и высокотехнологичной продукции в силу ее значительной капиталоемкости. Крупный бизнес всегда стремится к стабильности и не столь быстро реагирует на инновации в силу своей неповоротливости, однако материальные ресурсы позволяют осуществлять инновационную экспансию в глобальном масштабе. Иными словами, мелкий бизнес хочет, но не может, а крупный может, но, как правило, не хочет.

Реальная экономическая мощь западных стран определяется вовсе не количеством ресторанов, ателье и прочим мелким и средним бизнесом. Эта мощь определяется крупнейшими транснациональными корпорациями (ТНК), действующими во всех отраслях современной экономики в качестве инновационных и инвестиционных локомотивов этих стран. Отличительными чертами этих ТНК являются, по крайней мере, 5 признаков;

- наличие в их составе нескольких крупных или крупнейших предприятий-производителей, причем часто в разных странах;
- наличие собственных исследовательских центров и тесное взаимодействие с независимыми исследовательскими центрами и университетской наукой;
- практически неограниченные финансовые ресурсы, в т.ч. привлекаемые с помощью государства, которые затрачиваются на проекты, с одной стороны, в интересах государств, а, с другой, — они оказываются для ТНК коммерчески выгодными, благодаря неограниченной государственной поддержке внутри страны и на мировом рынке через прямое давление или созданные для этих целей управляемые международные организации типа ВТО;
- хорошо подготовленный, высокооплачиваемый персонал, включая и научно-технический, с весьма развитой системой социальной поддержки, что обеспечивает непрерывную утечку мозгов в пользу ТНК с предприятий конкурентов;
- высокоэффективный стратегический и прагматический менеджмент, обеспечивающий слаженную работу всего этого инновационно-промышленного механизма.

Советские министерства, определявшие технический и технологический паритет с западной экономикой, а кое-где и превосходство, над международными ТНК к началу перестройки уже были весьма эффек-

тивными. Четыре первых признака были им присущи в полной мере, а 5-тый был на высоте в военно-промышленном комплексе, где существовала крепкая вертикаль экономического управления от науки до производства, и нужно было лишь провести его конверсию в гражданские отрасли. Вместо этого большинство конкурентоспособных советских отраслей – ТНК были принудительно разбиты на значительное количество мелких «овощных палаток», которые уже объективно не могли и субъективно не хотели проводить национальную инновационную промышленную политику.

Особенно ярко это видно на примере Минавиапрома. К началу перестройки почти половина боевой авиации мира и треть гражданской были советского производства. Много отечественной авиационной техники летает в мире и до сих пор. Но когда развалили Минавиапром, когда стали закрываться отраслевые НИИ в угоду офисов для очередных гайдаровских «овощных палаток», государственная авиационная политика, а вместе с ней и российское самолетостроение отошло на задворки мировых тенденций. Что может сделать отдельный авиационный завод, лишенный надежной кооперации, средств на НИОКР и т.п. в конкуренции, например, с транснациональным горизонтально и вертикально диверсифицированным Боингом, черпающим неограниченные ресурсы на инновации, в том числе и государственные? Не стоит продолжать этот печальный перечень «убитых» перестройкой и приватизацией высокоэффективных и конкурентоспособных отечественных транснациональных корпораций. Научный анализ и практика показывают, что:

- для движения нашей высокотехнологической промышленности «в обгон» в русле современного научно-технического прогресса, в приоритетных ключевых отраслях народного хозяйства должны быть созданы крупные акционерные холдинги с сильным государственным влиянием и контролем, имеющие 5 классических признаков ТНК. Федеральный центр, как пионерный элемент высокоэффективного стратегического менеджмента, обеспечивающего слаженную работу всего этого механизма на перевод экономики на инновационные рельсы, должен стать точкой кристаллизации и прообразом этого неизбежного процесса;
- форма собственности крупнейших объединений вполне может оставаться акционерной, но государство должно иметь экономические рычаги влияния на научно-техническую и экономическую политику этих объединений, в части их инновационной политики на законном основании;

- такое законное основание должно быть выработано в течение двух-трех лет, в том числе и путем отработки взаимовыгодного взаимодействия науки и бизнеса в инновационном развитии на основе создания Федерального центра;
- институт профессиональных представителей государства в крупных федеральных промышленно-инновационных проектах также должен быть сформирован в рамках Федерального центра.

Нельзя не учитывать то, что ресурсы планеты интенсивно иссякают. Определяющими являются 2 воспроизводимых ресурса: сельскохозяйственный (в широком смысле производство зерновых, мяса, рыбы, лесное хозяйство и т.п.) и интеллектуальный, научный — развитие и углубление знаний, новые технологии, научные открытия и т.п. Именно в этих секторах позиционируют себя так называемые западные ТНК. В рамках концепции Федерального центра могут быть реализованы оба направления. Но начинать, безусловно, надо с производства наукоемких средств производства, то есть инновационного развития первого подразделения экономики.

Советский Союз в 50-е годы реально стал вторым мировым центром науки, ведя научно-исследовательские работы практически по всем направлениям человеческих знаний — от палеонтологии до космологии, тем самым разрушив монополию Запада. Однако, соединение науки и производства на микроэкономическом уровне так и осталось неосвоенным Клондайком в нашей истории. Этот процесс поступательно нарастал. Сегодня, вследствие перестройки и разрушительных приватизационных процессов в науке и образовании, эти позиции практически утрачены, огромное количество наших ученых покинуло страну или были выброшены на обочину мелкой коммерции.

Развитие сопряженной концепции макроэкономического регулирования условий благоприятствования инновациям в рамках проекта Федерального центра и развития микроэкономических субъектов инноваций в лице воссоздаваемых российских ТНК должно учитывать реальные процессы глобализации, в которые Россия втягивается все сильнее. **Российский частный бизнес без тотальной поддержки государства не имеет никаких шансов оказать хотя бы малое воздействие на характер глобального размещения производительных сил и на международное разделение труда.** Причем процесс протекционизма запада на научно-технологическом рынке носит абсолютно системный, государственный, управляемый и направляемый характер, начиная от ранжирования стран на правильные и недемократические разными мировыми банками и ВТО и кончая открытым протекционизмом.

Известно, что Япония до 1957 году производила меньше автомобилей, чем СССР. Еще 10 лет назад китайские автомобили и в количественном, и в качественном отношении вызывали только усмешку. И там и у нас в автомобильной отрасли сейчас действует частный капитал. Но мы имеем те же советские «Лады» и «Волги», но сильно разбогатевших Березовского и Дерипаску, а Китай выпускает около 7 млн. машин в год, скупает мировые автомобильные бренды и стремительно догоняет по качеству ведущие автомобильные державы мира.

Опыт двадцатилетнего частного эксперимента в ведущих структурообразующих отраслях российской экономики показал полную несостоятельность и бесперспективность частного бизнеса, базирующегося на неэкономической приватизации и ориентированного на собственные силы, с точки зрения инновационной направленности. Китайская же модель сочетания государственной макроэкономической инновационной стратегии и частной микроэкономической коммерческой инициативы не нуждается в комментариях.

Не претендуя на полноту и безукоризненность проведенного исследования, хотелось бы еще раз обратить внимание на то, что знание — это сила. Знание общих закономерностей, понимание сущности процессов всегда в истории лежали впереди практических решений. Преломляя это понимание к нашей ситуации, в заключении хочется привести яркий и показательный пример. Для эффективного решения задачи инновационной модернизации экономики России нужны лидер и управленец. Управленец должен обеспечить наиболее эффективное продвижение экономики по лестнице успеха на стену инновационных преобразований. Лидер же должен определить: к той ли стене приставлена лестница, по которой так ловко взбирается управленец. Если лестница успеха будет изначально, по-роснановски приставлена не к той стене, то в результате мы получим много телевизионных потемкинских деревень и расходы значительных народных средств, но будем продолжать молиться на цену нефти и газа, погрязая в растущей инновационной зависимости от более успешных стран.

Е. Ю. Лебедева

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Системный подход к определению понятия «финансовые ресурсы»

***Аннотация.** Настоящая статья посвящена системному подходу к трактовке понятия финансовых ресурсов, основанный на принципах системности и комплексности исследования, анализа и оценки. А также в статье определено место и роль финансовых ресурсов в системе финансового регулирования с учетом влияния внутренних и внешних факторов; рассмотрен поэлементный состав системы финансовых ресурсов предприятий.*

***Ключевые слова:** финансовые ресурсы, финансовые потоки, системный подход, стоимость, состав системы финансовых ресурсов, знаки распределяемой стоимости, финансовые отношения.*

***The summary.** This article describes the element wise composition of financial resources of enterprises. This article provides a systematic approach to the interpretation of the concept of financial resources, based on the principles of systematic and comprehensive research, analysis and evaluation. The article defines the place and role of financial resources in the system of financial regulation with regard to the influence of internal and external factors.*

***Keywords:** financial resources, financial flows, a systematic approach, the cost of the system of financial resources, the signs of distributable value, financial relationships.*

Актуальность исследования финансовых ресурсов предприятия обусловлена логикой эволюции финансовой науки, вступившей в стадию глубокого изучения и разработки прикладных программ функционирования децентрализованных финансов в условиях широкомасштабных процессов интеграции. В силу исторической специфики особенностью финансовой науки России явилась детальная проработка государственных финансов плановой системы хозяйства централизованной экономики, в то время как вопросы функционирования финансов субъектов хозяйствования оставались зачастую недостаточно исследованными.

Функционирование финансово-кредитной системы зависит от меры использования товарно-денежных отношений в управлении и организации хозяйственных отношений. Имевшее место в прошлом сверты-

вание товарно-денежных отношений (с 1920—1923 гг. до конца 80-х—начала 90-х годов господствовали административно-командные методы хозяйствования) отрицательно сказывалось на состоянии экономики. Несмотря на попытки экономических реформ 1965-го, 1979-го, 80-х годов, практически только сейчас делаются практические шаги, чтобы стоимостные категории — деньги, цена, финансы, кредит начали активно влиять на развитие экономики. В настоящее время деньги, финансы постепенно становятся самостоятельным и решающим ресурсом производства.

Жесткая денежно-кредитная и налоговая политика, лишая ресурсов, этого системообразующего фактора, предприятий (например, малого предпринимательства), ограничивает их развитие и темпы экономического роста в государстве.

Неразвитость инфраструктуры также ограничивает развитие систем. При рассмотрении различных систем финансовых ресурсов предприятий к действию общесистемных и стоимостных факторов добавляются специфические, во многом определяющие дальнейшее развитие системы, например, организационно-правовые (если в рамках этого поля рассматривается система), отраслевые и др.

Цель системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики есть обеспечение роста валового национального продукта (ВВП) государства и наиболее полное соответствие потребностям воспроизводства. На уровне государства подлежит распределению стоимость ВВП. Именно она распределяется между предприятиями отраслей и сфер функционирования хозяйствующих субъектов согласно их участию в воспроизводственном процессе.

Изучение категории финансовых ресурсов предприятий позволяет сформулировать определение этой важнейшей финансовой категории. Речь идет о системном исследовании и содержательной трактовке стоимостной природы финансовых ресурсов. Предлагаемая трактовка основывается на категориальных характеристиках финансов, а, следовательно, может считаться производной от их сущности и, в данном случае, является вполне обоснованной и органичной.

Принципиальным становится определение предмета изучения — это финансовые ресурсы и финансовые отношения предприятий национальной экономики. Основные допущения, на которых строится исследование, представляют собой: стоимостная трактовка финансовых ресурсов, рассмотрение финансовых ресурсов с позиций системного подхода (метод изучения) и системный подход, предполагающий реализацию адаптивной концепции (форма поведения системы).

По мнению доктора экономических наук, профессора Валдайцева С.В., концепция исследования предполагает последовательное изучение эволюции финансовой науки (как составной части любого научного исследования), системы финансовых ресурсов предприятия и национальной экономики в целом (с целью полноты раскрытия рассматриваемого направления), форм стоимостных отношений предприятий в системе (посредством чего реализуется взаимодействие элементов национальной экономики), а также оценку стоимости предприятия (как логическое завершение оценки эффективности произошедших в системе стоимостных распределений)¹.

Управление такими элементами системы, как деньги, ценные бумаги (по классификации абсолютной ликвидности), рассматривается в рамках модели управления денежными средствами и их эквивалентами. Достаточно подробно и детализировано разнообразие аспекты управления денежными потоками на предприятии изучаются профессором И.А. Бланком.

Финансовые ресурсы, являясь материальными носителями финансовых отношений, опосредуют обменные и распределительные процессы, выраженные этими отношениями при распределении стоимости общественного продукта (первичное распределение), перераспределении через бюджеты различных уровней, внебюджетные фонды, фонды страхования. Финансовые ресурсы предприятий находятся в непрерывном движении. Благодаря постоянной смене функциональных форм финансовых ресурсов в процессе их кругооборота (денежная — товарная — производительная — товарная — денежная) обеспечивается, в конечном счете, возврат авансированных финансовых средств с некоторым приростом. В связи с этим, по нашему мнению, неправомерно к финансовым ресурсам относить лишь денежные доходы и поступления, которые направляются на цели расширенного воспроизводства. Простое воспроизводство — база расширенного воспроизводства — лишается тем самым источников финансирования и, следовательно, ставится под сомнение сам факт его существования. По мнению Л.Н. Павловой «финансирование и кредитование предприятий — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства при ограниченном объеме финансовых средств»².

¹ Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С. 26.

² Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник / Л.Н. Павлова. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. С. 171.

Аналогичной точки зрения придерживается В.Е. Леонтьев, который отмечает, что «финансовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность капитала, имущества и других средств предприятия, выраженные в денежной форме, которые находятся в распоряжении этого предприятия, используются или могут быть использованы им в процессе финансово-хозяйственной деятельности для выполнения своих функций»³. Следовательно, финансовые ресурсы — это вся совокупность существующих и возможных фондов и средств организации, имеющих денежную оценку, которые могут быть использованы на микроуровне в процессе воспроизводства.

Итак, необходимо различать понятия — финансовые ресурсы, финансовые средства и связанные с ними процессы.

По нашему мнению, под финансовыми ресурсами необходимо понимать текущие и потенциально возможные средства, которые при необходимости могут быть использованы предприятием как знаки распределяемой стоимости, т.е. наличная, безналичная форма денег, ценные бумаги и др. Нужно подчеркнуть при этом, что есть неизменная сущность (распределяемая стоимость) и различные формы ее проявления, реализующие функциональное назначение.

Финансовыми средствами называются средства, которые немедленно могут быть использованы предприятием как знаки стоимости, характеризующие ее движение. Понятие «средства» целесообразно использовать при характеристике текущей деятельности. Например, предприятие может обладать финансовыми средствами, представленными деньгами (в кассе и на счетах) и государственными ценными бумагами.

«Финансовые ресурсы» — более емкое понятие, включающее наряду с финансовыми средствами для обеспечения текущей деятельности и потенциально возможные, которые могут быть получены при необходимости (либо в перспективе, либо с некоторым дисконтом от реализации активов предприятия). Данное положение исходит из того, что деятельность предприятия не ограничивается текущим временем и может быть спланирована на перспективу.

В понятие «ресурс» уже заложена определенная предназначенность, в данном случае — обеспечения производственной деятельности, и, если говорить о повторяющихся циклах производства, то — источник финансирования воспроизводственной деятельности предприятия. Здесь

³ Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) / В.Е. Леонтьев. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. С. 70.

имеется в виду и перспективная деятельность субъекта хозяйствования, что предполагает учет всевозможных ресурсов.

Поскольку с точки зрения положений системного подхода любая система может быть рассмотрена с позиции подсистемы в составе более крупной, то логично наряду с рассмотрением системы финансовых ресурсов конкретного субъекта хозяйствования исследовать и более крупные образования – финансовые ресурсы той или иной группы предприятий национальной экономики. Элементами системы могут быть образования различных совокупностей предприятий, выделенных по определенным признакам.

Поэлементный состав системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики может быть представлен классификациями:

- организационно-правовые формы хозяйствования;
- финансовые ресурсы предприятий отраслей экономики (предприятия классифицируются по отраслевой принадлежности);
- финансовые ресурсы малых и крупных форм бизнеса (предприятия классифицируются по размеру системы);
- финансовые ресурсы предприятий коммерческого и некоммерческого секторов (предприятия классифицируются по цели функционирования).

Например, весьма наглядно действует принцип, определяющий приоритет в создании стоимости на уровне национальной экономики предприятиями коммерческого типа, а вот среди предприятий отраслей такое однозначное толкование сделать будет затруднительно. Или, например, надежность системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики определяется наиболее слабым ее звеном (характеризующимся в том числе сниженным оборотом, малой прибыльностью) – неразвитость малого предпринимательства определяет неполную реализацию возможностей или даже уязвимость крупных форм хозяйствования.

Отсюда вытекает вывод: важно знать диспропорции развития системы, различные темпы развития составляющих ее элементов. В другом случае системы, лишенные полноценных ресурсов для своего развития (жесткая денежно-кредитная политика), стремятся компенсировать их наращиванием неплатежей, заменой ценными бумагами, а наиболее адаптированные из них даже в таких условиях аккумулируют стоимость и развиваются.

Классификация форм межсистемных взаимосвязей осуществления стоимостных отношений может выглядеть следующим образом: 1) денежная форма отношений; 2) расчеты посредством ценных бумаг; 3)

косвенная форма привлечения стоимости; 4) реструктуризация компаний как форма увеличения стоимости.

Среди внешних системообразующих факторов стоимостные отношения как атрибут стоимостного образования (т. е. системы финансовых ресурсов) играют значительную роль, ибо они позволяют привлекать в систему стоимость извне, часть которой, принятая интересующими предприятиями знаками (деньги, ценные бумаги, задолженность и др.), образует его финансовые ресурсы.

Допуск в систему в той или иной приемлемой форме стоимости делает возможным не только привлечение финансовых ресурсов и различную скорость их оборачиваемости, но и ее аккумуляцию и рост в перспективе.

Объективно присущие системе стоимостные отношения преследуют цель, иногда даже не осознанную либо неформальную (например, стремление задержать платеж контрагенту) роста стоимости всей системы, всего предпринимательства. В этом случае логическая цепочка имеет следующие крайние звенья: привлечение устраивающих систему финансовых ресурсов — реструктуризация компаний как способ увеличения собственной стоимости. Это звенья одной цепи, соединяющей исходный (имеющаяся в системе стоимость) и конечный пункты (наиболее возможное стоимостное образование). Другими словами, ускорение оборота средств предполагает, что деньги «тянут» за собой использование и активизацию иных знаков стоимости — ценных бумаг, драгоценных металлов и т.д., ускоряя тем самым процессы оборачиваемости всех ресурсов предприятия.

Привлекая стоимость в любой форме, следует помнить о значимости применения алгоритма рационального формирования и использования финансовых ресурсов (знаков стоимости), что позволит реализовать механизм финансового роста и осуществить оценку его эффективности. Впрочем, вещественная форма стоимости также немаловажна — система, получающая ресурсы, стоимость не удовлетворяющего ее качества теряет темпы развития, так как вынуждена затрачивать чрезмерные усилия на трансформацию стоимости в нужное качество.

Неликвидные ресурсы — ресурсы, имеющие низкокачественные для данной системы стоимостные характеристики. Для одних это сомнительная задолженность, а для других возможно, — ценные бумаги, которых система не может реализовать без значительного дисконта, либо и то, и другое. Трансформация же неликвидных средств в интересующую либо денежную форму может иметь значительные издержки и отнимать у системы темпы роста. Если же принятый знак не дает, в конеч-

ном счете, приращения стоимости или даже приносит убыток для циркулирующей в системе стоимости, то он лишний. Поэтому система стремится привлекать в свой оборот, прежде всего, стоимость, ресурсы, в удобной для нее форме, т.е. той, которая наиболее эффективно перерабатывается.

Особенности стоимостных отношений, их качественные показатели оказывают влияние на функционирование системы. Так, качество используемых ресурсов сначала может повлиять на диспропорцию их структуры, а затем выразиться и в нарушениях движения стоимости между контрагентами. Низкокачественные ресурсы могут означать и возможные потенциальные проблемы, в том числе неустойчивость и низкую ликвидность системы, нарушение своевременности расчетов. В то время как эффективно функционирующее предприятие не испытывает затруднений в ресурсах нужного качества, а показатели оборачиваемости и прибыльности такой системы свидетельствуют о ее необходимости для внешней среды и степени адаптивности к ней.

Система расширяет свою элементную базу за счет использования всевозможных форм стоимостных отношений, пусть даже не всегда с помощью высококачественных, но доступных к привлечению ресурсов, стремясь выжить в конкурентной борьбе и реализуя направление собственного целевого развития.

Поскольку стоимость не только попадает в систему, но и уходит из нее, лишая внутренних источников функционирования и потенциальных возможностей роста, существенную роль приобретает контрольная функция финансов, реализуемая в процессе мониторинга системы посредством применения соответствующих бюджетов.

Такие бюджеты должны отражать не только состояние всей системы используемых ресурсов (в выбранном аспекте классификации), но и, по возможности, показывать наращиваемый, аккумулируемый предприятием стоимостной потенциал как критерий рациональной финансовой политики. Данный аспект функционирования системы финансовых ресурсов предприятий и слежения за стоимостью образования имеет первоначальным и исходным пунктом применение трактовки и понимания финансовых ресурсов как знака распределяемой стоимости. В дальнейшем мониторинг полностью охватывает стоимость предприятия.

Таким образом, существующие финансовые ресурсы предприятия (знаки распределяемой стоимости) обуславливают в конечном счете и величину стоимостного образования данной системы как результата умелого управления имеющимися знаками стоимости.

Необходимость применения системного подхода к финансовым ресурсам предприятий обусловлена, прежде всего, стремлением более полного раскрытия сущности исследуемой категории в числе общефинансовых и экономических⁴. По нашему мнению, именно в системном подходе видится однозначность и в то же время многогранность изучения, теоретического осмысления категории финансовых ресурсов предприятий, взаимоувязка сложившихся понятий, решение многих существующих проблем и противоречий в условиях увеличения объемов специальных знаний и усложнения межпредметных взаимосвязей, перспективность и логичность возможных дальнейших построений.

Как любая теория имеет ряд ограничительных характеристик (собственно, без них она не могла бы и состояться), так и системный подход в чем-то несовершенен. Вместе с тем он имеет большие перспективы — в частности, может выступать научной основой интеграции последующих разработок различной направленности. В рамках системного подхода имеет смысл реализовывать концепцию адаптивности. Целью системного изучения является стремление исследователя к постижению объективных законов функционирования систем и применение их на практике.

Литература

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2002.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев: Ника-Центр, 2000.
3. Бригхэм Ю. Энциклопедия финансового менеджмента: пер. с англ. М.: Экономика, 1998.
4. Кукукина И.Г. Управление финансами. М.: Юристъ, 2001.
5. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) / В.Е. Леонтьев. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
6. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник / Л.Н. Павлова. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
7. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / под ред. проф. Е.И. Шохина. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
8. Финансы. Учебник. Издание второе, переработанное и дополненное / Под ред. проф. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2002.

⁴ Стратегическое планирование и развитие предприятий. / Тезисы докладов и сообщений Третьего всероссийского симпозиума. Москва, 9–11 апреля 2002 г. Под ред. проф. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2002. С. 36.

А. А. Морозов

*аспирант кафедры менеджмента
и информационных технологий в экономике,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск*

Информатизация интеграционных объединений в сельском хозяйстве

***Аннотация.** Рассмотрены основные тенденции развития сельского хозяйства в России, выделены факторы неустойчивости отрасли. Показаны варианты интеграции сельскохозяйственных производителей и предложены способы их информатизации для повышения эффективности деятельности производителей сельскохозяйственной продукции.*

***Ключевые слова:** информатизация, информационные системы, интеграционные образования в сельском хозяйстве.*

***The summary.** The basic tendencies of development of agriculture in Russia are considered, factors of instability of branch are allocated. Variants of integration of agricultural manufacturers are shown and the ways of their information for increase of efficiency of activity of manufacturers of agricultural production are offered.*

***Keywords:** informatization, information system, integration structures in agriculture.*

Аграрно-промышленный комплекс России (АПК) представляет собой совокупность сельского хозяйства и отраслей промышленности, связанных с производством сельскохозяйственной продукции, её перевозкой, хранением, переработкой, а также обеспечивающих сельскохозяйственные предприятия техникой и удобрениями. Особую роль в агропромышленном комплексе играет сельское хозяйство, стратегическая роль которого заключается в производстве и обеспечении населения продуктами питания, как факторе поддержания жизнедеятельности и воспроизводства рабочей силы, а также в поставке сырья для других отраслей.

В последние годы в развитии сельского хозяйства наблюдается подъем. Так, в 2009 году отрасль выросла на 1,2%, превывсив динамику ВВП страны, сократившегося в том же году на 7,9%¹. В тоже время

¹ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1999–2010. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

динамика развития сельского хозяйства носит неустойчивый характер, что вызвано наличием ряда факторов: дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития; высокий уровень износа основных фондов; низкие темпы поступления долгосрочных инвестиций; неразвитость сельской непроизводственной инфраструктуры; высокая зависимость от природно-климатических условий; низкий уровень информатизации.

Существование перечисленных факторов нестабильности предопределяет необходимость повышения устойчивости и эффективности деятельности организаций с целью снижения негативного влияния нестационарной внешней и внутренней среды предприятия. В этой связи одним из основополагающих процессов становится горизонтальная интеграция сельскохозяйственных производителей, направленная на повышение конкурентоспособности организаций и извлечение материальных выгод за счет использования эффектов масштаба, а также увеличение рыночной доли.

Существование различных вариантов объединений фермеров обусловлено разными целями их интеграции. Можно выделить следующие виды объединений фермерских хозяйств:

1) **Снабженческое.** Его суть заключается в объединении фермерских хозяйств для совместного решения вопросов закупки удобрений, ядохимикатов и других продуктов, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции.

2) **Сбытовое объединение** с целью осуществления продажи продукции, а также ее хранения, сушки, упаковки и транспортировки, заключают сделки, проводят изучение рынка сбыта.

3) **Объединение, основанное на совместном использовании техники.** Данное объединение основано на совместном решении проблем, связанных с поиском, выбором и приобретением сельскохозяйственной техники и оборудования, а также их коллективным использованием.

4) **Перерабатывающее объединение** предполагает решение вопросов переработки сырья.

5) **Обслуживающее** — объединение с целью оказания различных услуг, таких как мелиоративные, транспортные, медицинские, консультационные и другие.

6) **Производственное** — объединение сельскохозяйственных производителей с целью получения прибыли от совместной хозяйственной деятельности.

7) Инновационное. Основано на совместной реализации инновационных процессов, а также освоении и применении инноваций.

8) Обучающее. Направлено на обучение участников объединения.

В соответствии с Федеральными Законами «О сельскохозяйственной кооперации» и «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» перечисленные виды объединений юридически оформляются в виде сельскохозяйственных кооперативов или фермерских ассоциаций (союзов). Их формирование на практике приведет к появлению новых информационных потоков между участниками, вследствие чего возникает задача правильного выбора или разработки программных продуктов их для автоматизации. Использование единого информационного пространства в рамках интеграционного образования позволит повысить его управляемость, скорость принятия управленческих решений, построить эффективную систему контроля на всех этапах функционирования организаций. Однако существующие особенности различных типов выделенных объединений в сельском хозяйстве определяет необходимость их учета при построении информационной системы. Варианты информатизации объединений представлены в таблице 1.

Таблица 1

Варианты информатизации сельскохозяйственных объединений

Вид объединения	Информационные потоки	Вариант информатизации
Снабженческий, сбытовой, обслуживающий, перерабатывающий кооперативы	Передача управленческой и бухгалтерской отчетности, договоров, заявок.	Интеграция информационных систем кооператива и его членов, обмен информацией между серверами баз данных за счет загрузки информации в формате XML, загрузка файлов из e-mail в формате MS Word, Excel.
Кооперативы по совместному владению и использованию техники	План-график использования сельскохозяйственной техники, передача управленческой и бухгалтерской отчетности, договоров, заявок.	В рамках кооператива использование интегрированной системы автоматизации его бизнес-процессов, созданной на основе распределенной модульной структуры, пользователями которой будут также являться члены кооператива с целью составления и согласования графика использования основных средств. Интеграция данной системы с ИС членов.
Производственный кооператив	Передача документов между членами кооператива на всех этапах производственного процесса	Внедрение распределенной модульной информационной системы автоматизации деятельности производственного кооператива с разграничением модулей между пользователями по функциональному признаку

Кредитный кооператив	Передача управленческой и бухгалтерской отчетности, договоров, заявок на финансирование.	В рамках кооператива внедрение информационной системы автоматизации бизнес-процессов, учитывающей отраслевые и законодательные особенности. Интеграция данной системы с информационными системами членов кооператива за счет организации обмена файлами в форматах XML, MS Word, Excel.
Инновационный фермерский союз	Передача опыта, знаний, технологий.	Внедрение распределенной информационной системы с централизованной базой данных
Обучающий фермерский союз	Обучающий материал, результаты обучения	Создание единого центра обучения фермеров на основе использования интерактивных информационных систем

В рамках каждого из описанных вариантов информатизации видов интеграционных образований фермерских хозяйств существуют различные практические решения их реализации: использование различных готовых решений для информатизации деятельности, в том числе и отраслевых, доработка и адаптация стандартных информационных систем под специфику рассматриваемой отрасли, самостоятельная разработка информационных систем.

Одним из способов построения информационных систем в каждом из описанных случаев является использование платформы «1С: Предприятие». В качестве преимуществ такого подхода можно выделить: технологическая платформа, позволяющая разрабатывать на основе стандартных конфигураций индивидуальные, масштабируемые решения с учетом специфики отрасли и требований конкретного предприятия ², наличие большого количества разработанных и распространяемых отраслевых решений.

² 1С: Предприятие 8 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1998–2010. – Режим доступа: <http://v8.1c.ru/>

А. И. Паненко

аспирант,
Институт социальных
и гуманитарных знаний, г. Казань

Законность и правопорядок в системе общественных ценностей современной правовой жизни

***Аннотация.** В этой статье рассмотрено понятие законности и правопорядка. Обосновано их положение в системе общественных ценностей современной правовой жизни для успешного функционирования и развития общества в целом и гражданского общества в частности.*

***Ключевые слова:** законность, правопорядок, гражданское общество, правовое общество, правосознание, государство, правовая система.*

***The summary.** In this article the concept of legality and the law and order is considered. Their position in system of public values of modern legal life for successful functioning and society development as a whole and a civil society in particular is proved.*

***Keywords:** legality, the law and order, a civil society, a legal society, sense of justice, the state, legal system.*

Когда говорят о праве, то нередко под правом понимают широкий круг явлений, включая нормы права, отношение людей к действующему праву (правосознание), реализацию права в жизни (правоотношение). Среди разнообразных способов проявления права в сфере его действия принципиально важное значение имеют такие понятия как законность и правопорядок. Законность и правопорядок — это важнейшие характеристики динамичного состояния правовой жизни современного демократического цивилизованного государства, нормой существования которого является обеспечение прав и свобод человека и гражданина.

Представляется существенным отметить, что законность и правопорядок — это, прежде всего характеристики правовой жизни современного социального правового государства. Понятие «правовая жизнь» хотя и встречалось в правовой литературе XIX века и в современной юридической литературе, но все еще представляется недостаточно разработанным, хотя, вероятно, это понятие включает в себя, прежде всего,

совокупность всех форм и проявлений права (как позитивных так и негативных) и, прежде всего, законность и правопорядок¹.

Законность и правопорядок занимают важнейшее место среди политико-правовых ценностей современного мира². Это объясняется тем, что формирование правового государства обусловлено, в качестве существеннейшей предпосылки, таким состоянием правовой жизни, при котором нормой является обеспечение прав и свобод человека и гражданина, торжество законности и правопорядка.

Законность — это явление многоплановое, многоаспектное, что не однократно отмечалось в нашей правовой литературе.³

Определения законности, которые имеются в нашем отечественном правоведении, подчеркивают ту или иную сторону этого явления. Достаточно сказать, что законность понимается и как организационный принцип деятельности государства и его аппарата, как функция государства, как принцип права, как политико-правовой режим, и все это верно. Наиболее принципиально то, что все направления государственной-правовой деятельности должны основываться на законности.

Вероятно, самое краткое определение понятия законности могло бы выглядеть следующим образом: законность — это власть закона⁴.

Как известно, верховенство законов — это одна из древнейших проблем философии, права и правоведения. Законность — это главнейшая ценностная ориентация, объединяющая право, государство и личность. Идея верховенства законов сохраняет свое значение и в наши дни.

Во все времена от древности и до наших дней власть законов являлась фактором стабилизации и упорядочения общественных отношений.

Однако идея законности не сводится только к идее правления законов. Достаточно сказать, что идеи «государства законности» характерны и для древности, и для средних веков, и для начала современной истории. Особенность современного периода состоит в том, что общественная жизнь в наши дни характеризуется устремленностью к формированию гражданского общества и правового государства. Согласно концепции Иммануила Канта, государство, есть объединение людей подчиненных

¹ См.: Малько А. В. «Правовая жизнь» как важнейшая категория юриспруденции. В книге: Ежегодник Российского права. 2000. М.: Норма. 2001. С. 136.

² См.: Политико-правовые ценности: история и современность. Отв. ред. Нерсесянц В. С. М.: Эдиториал УРСС. 2000. С. 81–95.

³ См.: Проблемы общей теории права и государства. Под ред Нерсесянца В.С. М.: Норма, 1999. С. 465.

⁴ См.: Политико-правовые ценности: история и современность. Отв. ред. Нерсесянц В. С. М.: Эдиториал УРСС. 2000. С. 82.

правовым законам. Таким образом, в современном мире речь может идти о правовой жизни, подчиненной законам правового государства, то есть правовым законам. Это означает, что с точки зрения данной концепции идеи правового государства восприняты в большинстве цивилизованных стран мира, в том числе и в ныне действующей Конституции Российской Федерации. Вместе с тем является существенным тот факт, что законность предполагает не просто власть законов, а законов правовых.

В точном смысле слова, в обществе, воспринявшем концепцию социального правового государства, точнее было бы говорить не о законности, а о правовой законности, или, по терминологии С.С. Алексеева, правозаконности⁵.

Понятие законности в современных условиях, таким образом, качественно отличается от законности в другие исторические эпохи. Нетрудно понять, что принцип законности является важнейшей организационной предпосылкой любой государственной системы. И это понятно, поскольку законодательство является важнейшим фактором, нормирующим общественную жизнь. Вероятно, не возможно найти государства во всей мировой истории, которое бы не стремилось проводить законы в жизнь. Наиболее яркий пример — это законодательство Петра I, который стремился навести порядок в стране и именно ему принадлежит четко сформулированное представление о законности, свойственной периоду абсолютистского государства: «понеже ничто так к управлению государства нужно есть, как крепкое хранения прав гражданства, понеже в сие законы писать, когда их не хранить, или ими играть как в карты, прибирая масть к масти»⁶.

Конечно же, законность свойственна любому государству, поскольку во все исторические эпохи государство, правящая элита, правительство страны и глава государства используют законы для реализации своей политики. В этом отношении трудно не согласиться с В.И. Лениным, который писал в 20-е годы XX столетия о том, что закон есть мера политическая, есть политика.

Законность и правопорядок в контексте современной науки теории государства и права рассматриваются как важнейшие элементы структуры правовой системы (В.Н. Кудрявцев, А.М. Васильев, В.П. Казимирчук, Н.И. Матузов, М.И. Байтин)⁷.

⁵ См.: Алексеев С. С. Философия права. М.: Норма, 1998. С. 121.

⁶ См.: Воскресенский Э. А. Законодательные акты Петра I. Т. 1. М.—Л.: Издательство АН СССР, 1945. С. 107.

⁷ См.: Байтин М.И. Право и правовая система: вопросы соотношения// Ежегодник российского права. 2000. М.: Норма, 2001. С. 100—101.

В аспекте широкого, общественно-политического понимания законность может быть охарактеризована в качестве режима общественно-политической жизни, выраженного в требованиях, которые предъявляются ко всему обществу — ко всем субъектам, ко всей политической системе. Это требование не только строжайшего, неукоснительного соблюдения и исполнения норм позитивного права, но и:

- а) верховенство законов по отношению ко всем иным правовым актам;
- б) равенство всех перед законом;
- в) обеспечение для всех субъектов полного и реального осуществления субъективных прав;
- г) независимое и эффективное правосудие;
- д) эффективная работа всех правоохранительных органов.

В таком широком смысле законность представляет собой элемент демократии, как политического режима, поэтому она относится также к понятиям, характеризующим государство⁸.

Законность — многоплановое, многоаспектное социальное явление. Различные определения законности подчеркивают ту или иную ее сторону. Достаточно сказать, что законность понимается и как организационный принцип деятельности государства, и как его аспект, как функция государства, как принцип права и как политико-правовой режим. И всё это верно. Все направления государственно-правовой деятельности должны основываться на законности.

Представляется существенным уяснение соотношения понятий «законность» и «легитимность».

По отношению к государственной власти законность характеризует соответствие ее существования и ее решений требованиям Конституции и иного законодательства.

Легитимность — пишет С.С. Алексеев, — более основательное понятие: оно дает ответ на вопрос, обоснованна ли данная власть с социальной стороны и с точки зрения права (позитивного и естественного), прав и свобод человека.

Законность — это требование строжайшего, неукоснительного соблюдения и исполнения всех юридических норм, всех правовых предписаний всеми субъектами, т.е. гражданами, их объединениями, должностными лицами, государственными органами⁹.

Это узкое понимание законности.

⁸ См.: Алексеев С.С. Государство и право. М.: Юридическая литература. 1996. С. 14.

⁹ Там же, С. 78.

Иногда как синоним терминов «законность», «право» используется термин «правопорядок».

Но у понятия «правопорядок» имеется своя специфика.

Правопорядок есть результат действия законности, выражающий степень осуществления ее требований. При этом имеется в виду и требование строжайшего, неукоснительного соблюдения и исполнения юридических норм и общественно-политических требований (равенство всех перед законом, верховенство закона и т.д.).

В условиях демократии для правопорядка характерен высокий уровень гарантий прав и свобод человека, развитое правосудие, широкий спектр правовых средств, используемый каждым человеком для защиты достоинства, неприкосновенности и безопасности.

В начале XXI в. обществе присутствует дефицит юридических идей и веры в действующие права. Звучат призывы учредить «диктатуру закона». Однако никакой диктатурой с самыми благими целями нельзя создать стабильный и устойчивый правопорядок. Идея силового утверждения правопорядка свидетельствует о кризисе правовой идеологии. Несмотря на колоссальное расширение юридического образования и числа юристов, в том числе адвокатов, правовой нигилизм населения, бюрократии является повседневной реальностью. При всё возрастающем количестве дипломированных юристов рост правосознания в стране незначителен¹⁰.

Главное противоречие существующего правопорядка, — как справедливо отмечает В.Н. Синюков, — является то, что мы в целом грамотно пишем законы и законодательствуем вполне по-европейски, но думаем и поступаем как-то иначе. «Правовыми категориями у нас не размышляют, в лучшем случае — «применяют» законы, в худшем — прикрывают ими властно-политическую деятельность»¹¹.

Относительно стабильный правопорядок в нашем обществе сохраняется за счет объективно действенной правовой позиции населения.

Законность является важнейшим атрибутом политики национальной безопасности — военной, политической, экономической, социальной.

Власть законов (законность) есть функциональное измерение конституционной организации общества в границах государства. Сюда входит и национальная безопасность, и социально-экономическая ситуация, и управление, и взаимоотношения с другими народами и странами.

¹⁰ См.: Синюков В.Н. Россия в XXI веке: пути правового развития// Ежегодник российского права. 2000. М.: Норма. 2001. С. 12.

¹¹ См.: Ежегодник российского права. 2000. М.: Норма, 2001. С. 13.

«Законность, как атрибут системы жизнеобеспечения нормального функционирования учреждений государственной власти, управления и судебного контроля становится, в таком случае, силой для таких процессов, как эволюция демократических институтов и процессов в авторитаризм или диктатуру, или же подмены интересов стран корпоративными интересами правящей олигархии»¹².

Подводя итог, необходимо отметить, что в современных российских условиях без законности и правопорядка невозможно решение стоящих перед обществом задач. Этими задачами являются

- успешное проведение курса экономических реформ, развитие рыночных отношений и производства;
- построение гражданского общества и правового государства;
- эффективное функционирование институтов демократии, реализации прав и свобод человека, (упрочнение их гарантий);
- четкая работа государственного аппарата, борьба с преступностью;
- обеспечение управленческого процесса формирование политико-правовой культуры и повышение правосознания личности и всего общества.

¹² См.: Политико-правовые ценности: история и современность. Под ред. Нерсесянца В.С. М.: Эдиториал УРСС, 2000. С. 89–90.

А. Н. Попов

*доктор экономических наук,
проректор по экономическим и социальным вопросам,
Марийский государственный университет*

Н. Н. Попова

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры анализа, финансов и статистики,
Марийский государственный университет*

Общие подходы к построению системы управленческого учета в лизинговой компании

***Аннотация.** Формирование и внедрение системы управленческого учета в лизинговой компании позволяет повысить оперативность принятия управленческих решений, упрощает процесс заключения и «сопровождения» каждого лизингового договора, позволяет видеть состояние лизинговой компании с детализацией по различным аспектам деятельности на каждый момент времени.*

***Ключевые слова:** лизинг, лизинговая компания, управленческий учет, автоматизация управления лизинговой компанией.*

***The summary.** Introduction of system of management accounting in the leasing company allows to raise efficiency of acceptance of administrative decisions, simplifies process of the conclusion and «support» of each leasing contract, allows to see a condition of the leasing company with detailed elaboration on various aspects of activity on each point of time.*

***Keywords:** leasing, the leasing company, management accounting, automation of management by the leasing company.*

Если верить неоднократным прогнозам ученых и практиков, лизинговый бизнес в России давно должен был стать высокопроцветающим и расти ежегодно значительными темпами. Однако, такие прогнозы оказываются нереализованными ввиду влияния как объективных (как то экономические кризисы, изменение в законодательной базе), так и, главным образом, субъективных факторов. Среди последних следует выделить отсутствие единой методологии определения цены на предмет лизинга, подходов к оценке групп потенциальных лизингополучателей и уровня рисков по отдельным категориям проектов. Среди причин субъективного характера можно назвать и отсутствие общепринятых подходов к формированию системы оперативной оценки ситуации. При этом лизинговый бизнес предполагает достаточно индивидуальный

подход к каждому клиенту и абсолютно индивидуальное отслеживание параметров реализации каждого договора, что усложняет управление компанией на рынке.

Внедрение системы управленческого учета позволяет упростить сбор данных и в любой момент деятельности лизинговой компании получить целостную картину ее деятельности в разрезе показателей по отдельным договорам лизинга, по отдельным клиентам или их группам, по отраслям реализации лизинговых проектов и т.д.

У специалистов сегодня имеются различные мнения по поводу постановки управленческого учета и отчетности в лизинговой компании:

- выстраивать систему, основываясь на структуре лизингового платежа;
- сформировать дополнительную аналитическую систему к системе бухгалтерского учета, детализирующую расчеты (разумеется, с учетом повышения оперативности) от структуры лизингового платежа;
- ежемесячно (то есть, оперативно) формировать «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о прибылях и убытках» и т.д.

В международной практике управленческий учет включает: планирование, учет, анализ, регулирование и контроль. Можно сказать, что, что управленческий учет расширяет финансовый и применяется, главным образом, для отражения внутренних операций предприятия.

Тактика управленческого учета (УУ) включает:

- информационное обеспечение;
- контроль и регулирование;
- оценку результатов ранее принятых управленческих решений и ответственность за их исполнение.

Стратегия УУ — это система планирования и координации управленческих решений, определяющих развитие хозяйствующего субъекта на длительный период, что способствует разработке самостоятельных систем аналитических расчетов и взаимообусловленных плановых показателей¹.

Исходя из таких общеметодологических предпосылок, отметим, что в российской действительности основой для построения и дальнейшего функционирования системы управленческого учета лизинговой компании должны являться графики лизинговых платежей с возможнос-

¹ Чупахина Н.И. Методология управленческого учета в агрохолдингах. Автореферат дисс. доктора экон. наук. М.: МГУ, 2010.

тью варьирования факторов, влияющих на их изменение, а также их структура, связанная с затратами самого лизингодателя.

На наш взгляд нужно исходить из предпосылки, что основная цель управленческого учета – показать оперативно возможные результаты (можно сказать, приращения или потери) тех или иных управленческих решений, событий или условий. Применительно к лизинговому бизнесу система управленческого учета должна четко демонстрировать размер влияния неплатежей по конкретному лизинговому договору с определенной вероятностью на устойчивость лизинговой компании, затраты по конкретному контракту или отрасли, отдельной категории лизингополучателей. В конце концов, стоит оценить уровень затрат, связанных с обеспечением получения лизинговых платежей, включая затраты на внедрение и функционирование системы управленческого учета, например.

Данные бухгалтерского финансового учета и отчетности в данном случае не помогут, поскольку не позволяют видеть оперативную картину происходящего, не демонстрирует возможные последствия, а также (как правило) – весьма обобщены.

При организации управленческого учета в лизинговой компании следует руководствоваться существующими типовыми подходами к организации бухгалтерского управленческого учета с поправкой на специфику деятельности лизинговой компании. Проблемы, на решение которых должна быть направлена проектируемая система следующие:

- своевременность и полнота платежей лизингополучателей;
- правильность калькуляции себестоимости лизинговых услуг;
- правильное формирование финансового результата;
- эффективное управление расчетами с лизингополучателями;
- оптимизация процесса оценки потенциальных лизингополучателей и т.д.

При этом в рамках такой системы необходимо:

- своевременно получать необходимые для целей управления лизинговой компанией данные, включая управленческую отчетность, за отчетный период или даже моментально, в режиме «on-line», что позволяет оперативно принимать эффективные управленческие решения;
- получать корректную управленческую отчетность, включающую однозначно трактуемые данные по отдельным операциям или лизинговым проектам;
- получать управленческую отчетность единого формата, что позволяет проводить сравнительный анализ эффективности реал-

- лизации различных проектов, отдельных направлений деятельности компании или различных временных периодов;
- оценивать исполнение текущего и стратегического плана компании, включая определение ответственных за отдельные результаты.

С учетом того, что лизинговый платеж состоит из подлежащей возврату части заемных средств лизингодателя, включая плату за привлекаемые средства, вознаграждения лизинговой компании, НДС, то на весь срок действия договора лизинга необходимо с учетом структуры платежа отслеживать финансовое состояние лизинговой компании в режиме реального времени. Составлять Формы № 1 и № 2 бухгалтерской финансовой отчетности в этих целях ежемесячно нет особого смысла, поскольку лизингодателю интересна эффективность реализации каждого отдельного проекта (договора лизинга), а не деятельности компании за определенный период в целом. Расшифровывать статьи баланса до затрат или доходов по отдельному проекту можно, но достаточно сложно и трудоемко, то есть экономически неоправданно.

При этом надо помнить, что эффективное управление лизинговой компанией невозможно без оперативного получения информации как минимум по трем позициям, а именно:

- себестоимость лизинговых услуг;
- лизинговый портфель;
- движение денежных средств.

Можно считать, что это и есть основные элементы системы управленческого учета лизинговой компании, которые должны быть связаны между собой информационными потоками. На наш взгляд, наиболее серьезную ошибку лизингодатель допускает, если сосредотачивает усилия только на одном направлении. Чаще — это движение денежных средств — проблема организации расчетов с лизингополучателями наиболее значимая для лизингодателя, но изолированно не решаемая (как правило, вообще систему управления финансами компания начинает именно с БДДС).

Основа управленческого учета — структурированная информация, собираемая и анализируемая в мониторинговом режиме. Цель УУ — формирование полной картины финансово-экономического состояния компании в любой момент времени, выяснение запас ее прочности, определение потенциала и перспектив развития. Главный критерий эффективности системы управленческого учета — оперативность представления данных, поскольку управленческий учёт внедряется именно

для повышения эффективности управления предприятием, а не для представления внешним пользователям – контролирующим государственным органам отчетности².

При внедрении системы управленческого учета, на наш взгляд, нужно помнить, что основной вопрос, требующий решения при внедрении системы управленческого учета, – это построение финансовой структуры лизинговой компании, отражающей распределение денежных средств и финансовых потоков компании между структурными подразделениями, которые будут отвечать за их движение, то есть между центрами финансовой ответственности (ЦФО). Децентрализация управления финансами повышает оперативность работы отдельных подразделений и компании в целом, а также обеспечивает определенную «прозрачность» бизнеса в плане осуществления управленческого контроля. Недостатком децентрализации стандартно является сложность координации деятельности. Проблема может быть решена созданием системы сбалансированных показателей (BSC). При этом нужно учитывать, что в лизинговой компании многие стандартные подходы к выделению элементов финансовой системы не жизнеспособны.

Можно выделить основные типичные ошибки, имеющие место при внедрении системы управленческого учета, как методологического, так и организационного характера:

- отсутствие связи со стратегическими целями компании (возможно, вообще отсутствие системы стратегического планирования);
- неверное или нечеткое определение задач УУ;
- отсутствие в компании единой нормативной базы и единой терминологии;
- неправильное распределение функций между подразделениями или отдельными сотрудниками, ответственными за внедрение управленческого учета;
- отсутствие четкого (формализованного) механизма взаимодействия ЦФО;
- ошибки планирования: неверно установленные цели и сроки;
- отсутствие системы контроля эффективности самой системы УУ;
- отсутствие механизма получения достоверной, полной и своевременной информации.

На практике следует выделить следующие этапы внедрения системы УУ в лизинговой компании:

² Карпова Т.П. Управленческий учет. М.: ЮНИТИ-Дана, 2004.

1. Определение необходимых функциональных границ системы УУ на основании обследования предприятия и диагностики существующих проблем учетной системы, анализа проблем информационного обеспечения управленческих решений лизинговой компании и потребностей в информации определенных видов, готовности предприятия к внедрению данной системы и, с учетом этого, определение объема и сложности работ по проекту внедрения системы УУ и разработка календарного плана выполнения данных работ.

При этом процесс обследования лизинговой компании предполагает сбор информации об основных параметрах ее деятельности, включая информацию:

- об организационной и финансовой структуре компании;
- о прочих видах деятельности;
- о структуре лизингового портфеля с детализацией по категориям объектов основных средств – предметов лизинга, сегментам, отраслям и т.д.);
- о бизнес-процессах лизинговой компании;
- о состоянии существующей информационной системы компании, включая анализ эффективности системы автоматизации управления.

2. Анализ существующего методологического обеспечения системы учета и управленческого анализа лизинговой компании. Можно сказать, что этот этап готовит базу для разработки методологического обеспечения формируемой системы управленческого учета. Здесь крайне необходимо проведение стратегического анализа, направленного на выявление стратегической цели, потенциала и перспектив развития лизинговой компании.

Далее этот этап включает выделение ЦФО, разграничение функциональных обязанностей и органов управления и проектирование структуры лизинговой компании в соответствии со стратегией. На данном этапе целесообразно осуществление формализации и описания бизнес-процессов и информационных потоков по компании в целом и под отдельный типовой лизинговый проект (категорию лизингового проекта).

Завершается этап утверждением методологии управленческого учета лизинговой компании и разработкой форм отчетности и первичных регистров управленческого учета.

Внедрение системы управленческого учета целесообразно реализовать в рамках проекта автоматизации управления деятельностью лизинговой компании. В этом случае на данном этапе выбирается также

необходимый программный продукт и осуществляется подготовка технического задания.

3. На данном этапе осуществляет апробация системы управленческого учета. В случае, если проект постановки управленческого учета является частью проекта автоматизации, на этапе предусматривается также сопровождение, контроль внедрения автоматизированной системы и консультации специалистов.

При этом сегодня не существует типовых решений для автоматизации оперативного управления лизинговой компанией. Имеется положительный опыт реализации проектов по автоматизации на базе типового программного продукта «1С.Предприятие 8.0».

При автоматизации УУ можно предложить следующую структуризацию информации в рамках отдельных объектов учета:

1. Анализ движения денежных средств:

- в целом за период и по отдельным лизинговым проектам, включая информацию по статье движения денежных средств, дате и сумме движения, договору лизинга, по которому производилось движение;
- учет и анализ задолженности по платежам в соответствии с графиками, рассчитывать и начислять пени по задолженности в разрезе отраслей, регионов, менеджеров лизинговой компании, ведущих проекты, контрагентов, договоров лизинга; при этом стоит отдельно оценивать уровень задолженности (например, в процентах к общей сумме договора лизинга, или к общей сумме договоров по отдельной отрасли или категории предметов лизинга) и сроки (например, в днях), а также применяемых инструментов активизации расчетов (допустим, уровень начисленных в соответствии с положениями договора пеней);

2. Анализ лизингового портфеля: по отраслям, регионам, менеджерам, лизингополучателям, по договорам лизинга и по периодам. Данные отчета целесообразно детализировать либо графиками начислений по договорам, либо фактическими платежами от лизингополучателей.

3. Учет и анализ кредитного портфеля непосредственно лизинговой компании:

- учет кредитных линий;
- учет договоров кредита и займа;
- формирование отчета «Кредитная история организации»;
- формирование отчета «Кредитный портфель» с детализацией информации по периодам, кредиторам, кредитным линиям, кредитным договорам.

Автоматизированная система управленческого учета предпочтительнее еще и потому, что здесь легко разработать процедуру корректировки графика платежей и пересчета процентов по фактическому движению денежных средств за период.

- учет залогов объектов основных средств, передаваемых в залог по договорам кредита, с расшифровкой по кредиторам, договорам кредита, договорам залога, то есть формируется «история» залогов.

4. Анализ закупок предмета лизинга в разрезе:

- отдельных поставщиков (далее – с детализацией по объемам закупок по отдельным договорам и периодам);
- отдельных предметов лизинга с детализацией по лизингополучателям, договорам лизинга, поставщикам и договорам поставки, по периодам.

5. Анализ страхового портфеля в разрезе лизингополучателей, страховых платежей, предметов лизинга (застрахованных объектов основных средств) договоров лизинга, страховщиков и договоров страхования. Можно дополнительно вести сравнительный анализ сумм страхового возмещения и стоимости объектов основных средств.

6. Учет предметов лизинга с группировкой по отдельным характеристикам. Для различных целей управления лизинговым бизнесом может потребоваться группировка по отраслевой принадлежности лизингополучателя, по категории объектов основных средств и характеристикам каждого объекта, данные об их состоянии и даже целевом использовании (если лизинговые договоры реализуются с участием государства).

Подводя итог, хочется отметить, что внедрение системы управленческого учета – это один из подходов по решению проблемы повышения эффективности лизингового бизнеса путем повышения оперативности управления лизинговой компанией на каждом этапе подготовки, заключения и реализации договора лизинга; оптимизации расчетов с лизингополучателями, поставщиками, банками и т.д., что, в итоге, позволяет сохранить надежду на то, что лизинг сможет занять свое место в ряду инструментов финансирования капитальных вложений в предприятия различных отраслей и видов деятельности.

О. Б. Репкина

кандидат экономических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства

Государственное регулирование и поддержка предпринимательства

***Аннотация.** Предпринимательские структуры способны решать важнейшие экономические и социальные задачи, а также поддерживать экономику и вовремя адаптировать организации к новым рыночным условиям. Поскольку государственное влияние является решающим в создании условий для формирования и развития всех экономических субъектов, то проблемы государственного регулирования и поддержки предпринимательства в настоящее время особенно актуальны. В работе определено место предпринимательства в экономической жизни страны, проведен анализ состояния малого и среднего бизнеса России, выделены их основные проблемы и ожидания, определена необходимость поддержки, а также сформулированы основные направления государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности.*

***Ключевые слова:** государственная поддержка, государственное регулирование, предпринимательство, малый и средний бизнес.*

***The summary.** Business associations are able to solve major economic and social challenges, as well as support the economy and in time the organization to adapt to new market conditions. Since the state influence is decisive in creating the conditions for the formation and development of all economic actors, the problems of government regulation and business support is now particularly relevant. We defined the place of entrepreneurship in the economic life of the country, analyzed the state of small and medium businesses in Russia, highlighted their main concerns and expectations identified the need for support, as well as the basic directions of state support and regulation of business activity.*

***Key words:** government support, government regulation, entrepreneurship, small and medium businesses.*

Государству отводится решающая роль в формировании и развитии свободного предпринимательства. Базовые положения поддержки малого бизнеса появились еще в 1989 году с созданием Союза малых государственных предприятий СССР. В принятых первоначально документах (Положение об организации деятельности малых предприятий, Постановление «О создании и развитии малых предприятий», «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР») опреде-

лялись в основном формы собственности и размеры малых предприятий, давались рекомендации местным органам по некоторым льготам малому бизнесу. На практике, повышенный интерес к бизнесу реализовывался в основном в повышенном внимании со стороны контролирующих органов и в высоком уровне налогов. Непродуманная налоговая политики 90-х годов до сих пор отражается в «фиктивных» схемах работы, уклонении от налогов, утаивании реальной заработной платы работников и итоговых показателей деятельности, что в целом искажает реальную картину и снижает эффективность реализуемых Правительственных программ регулирования и поддержки предпринимательства.

Следующим направлением государственной поддержки было принятие нескольких Федеральных Программ государственной поддержки малого предпринимательства: 1994–1995 гг., 1996–1997 гг., 1998–1999 гг., 2000–2001 гг., которые слабо реализовывались, носили формальный характер и были в какой-то степени оторваны от субъектов регионального уровня.

В дальнейшем создавались новые организации для поддержки предпринимательства, совершенствовалась нормативная и законодательная база, регулирующая отношения между юридическими, физическими лицами и органами государственной власти, менялись критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства. Несмотря на длительный путь изменений, и корректировок, вопросы государственной поддержки и регулирования по-прежнему остаются актуальными.

Для стимулирования предпринимательской деятельности у государства есть целый ряд рычагов, таких как: налоговая система, лицензирование, тарифы, акцизы, кредиты, создание свободных экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов, государственный заказ, государственные гарантии, бюджетное финансирование и субсидирование, определение приоритетных направлений и программы господдержки, содействие развитию венчурного финансирования и пр. Открытым остается лишь вопрос степени стимулирования предпринимательства.

Экономика в современных условиях представляет собой сложную структуру различных по масштабам предприятий. Для России, находящейся в условиях развивающейся рыночных отношений, развитие предпринимательских структур создает условия для оздоровления экономики, поскольку, с одной стороны, развиваются конкурентная среда, расширяется потребительский сектор, а с другой стороны, это ведет к насыщению внутреннего рынка и более эффективному использованию внутренних ресурсов.

Рассматривая мировую практику развития предпринимательских структур, нужно отметить, что в первые два года после создания банкротится более половины, а через пять лет остается примерно 20% от созданных предприятий. Таким образом, создание эффективно работающих предприятий длительный процесс, сопряженный с большим количеством трудностей, а государственное регулирование и поддержка помогают создать условия для создания и эффективного развития субъектов экономической деятельности, в частности предпринимательских структур, в соответствии с выделенным направлением экономического развития страны.

Попробуем оценить вклад малого предпринимательства в национальную экономику, через долю в ВВП.

Рассмотрев численность экономически активного безработного населения, численность задействованных в малом предпринимательстве и их долю в ВВП, можно оценить, как увеличение численности занятых в малом предпринимательстве повлияет на динамику ВВП.

В России около 5 млн. человек экономически активного безработного населения. По данным статистики в 2008 году оборот в расчете на одного работника среднего предпринимательства 0,7 млн. руб., а малых и микропредприятий 1,6 млн. руб.. Задействовав каждый миллион безработного экономически активного населения в малом предпринимательстве можно получить 1600 млрд. руб., что составляет примерно 4% от ВВП и способно улучшить его динамику.

Также можно сопоставить темпы прироста ВВП, полученного малыми предприятиями, относительно темпов прироста, полученных другими участниками экономической деятельности в расчете на одного работника. Для чего сравнивают долю ВВП на одного работника малого предприятия 1,6 млн. руб. и долю ВВП на одного работника в других секторах экономики, которая равна 0,56 млн. руб. на человека. Результат очевиден: при значительных темпах прироста, увеличение количества предпринимательских структур способно привести к большему приросту ВВП.

По данным мониторинга состояния малого и среднего бизнеса России, проведенного Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России», ситуация в экономике для малых и средних предприятий продолжает ухудшаться. Основными проблемами для среднего и малого бизнеса являются: спад спроса на продукцию (в среднем около половины респондентов относят этот показатель к наиболее существенным), дефицит финансовых ресурсов (идет с отрывом около 10%), ослабление рубля и инфляция (беспокоят около трети предпринимателей).

Проанализировав представленные материалы можно предположить, что сложившаяся ситуация так или иначе связана с кризисным состоянием экономики, проявляющимся во всех областях экономической системы. Но, несмотря на существующие проблемы, как мировой экономической системы, так и национальной экономики, необходимо предпринимать антикризисные меры, как на уровне предпринимательских структур, так и, в первую очередь посредством реализации антикризисной политики на государственном уровне. От Правительства малое и среднее предпринимательство ожидает отсрочку налоговых платежей (или налоговые каникулы), фиксирование тарифов и кредитование малого и среднего предпринимательства. Таким образом, политика государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности должна обеспечить:

- 1) стабильность и гарантированность поддержки предпринимательства на всех уровнях власти;
- 2) развитие финансово-кредитных институтов, возможность получения льготных кредитов, особенно на стадии становления и реорганизации в соответствии с требованиями рынка;
- 3) совершенствование ставок налогов, сборов и других платежей и развитие стимулирующих льгот, с целью создания условий для развития цивилизованного предпринимательства;
- 4) обеспечение условий для защиты прав и законных интересов предпринимателей;
- 5) развитие практики госзаказов;
- 6) внедрение правовых, экономических, административных, организационных и других условий для развития взаимодействия предпринимательских структур с крупным и средним производством, научно-исследовательскими и образовательными организациями;
- 7) развитие цивилизованной конкуренции, используя рыночные механизмы прогрессивного развития субъектов хозяйственной деятельности;
- 8) условия для изучения передового отечественного и мирового опыта и оперативного получения необходимой информации;
- 9) развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- 10) условия для развития предпринимательской активности.

Поддерживая развитие предпринимательства, государство создает условия для более быстрого и эффективного преодоления кризисного состояния экономики, посредством использования потенциала наиболее динамичных и адаптивных структур, что достигается через повышение научно-технического и технологического уровней производства,

повышение конкурентоспособности продукции, пропорциональное развитие народного хозяйства и как результат — развитие внешнеэкономических связей и интеграция России в мировое экономическое пространство; обеспечение занятости, создание условий для образования среднего класса, являющегося опорой стабильного роста страны, повышение уровня социально-экономического и культурного развития, рост общественного благосостояния и достижение социально-политической стабильности. Предпринимательство можно определить не только как фактор развития предприятия, но и как предпосылку развития национальной экономики. Опыт развитых стран подтверждает данное заключение. Доля малого бизнеса в ВВП в таких странах превышает 50%, в то время как у нас только приближается к 30%.

Основной принцип правительственных мер поддержки предпринимательства не только улучшение условий функционирования предпринимательских структур, но и создание условий для цивилизованных рыночных отношений.

Очень важным вопросом, которому мало уделяется внимания, является формирование культуры предпринимательства, которая формируется как благоприятные условия для свободного предпринимательства на основе доверия и уважения к предпринимателям в обществе через развитие этико-правовых норм и нравственных основ предпринимательской деятельности, повышение престижа предпринимательского труда и широкая пропаганда созидательной роли предпринимательства.

Известно, что политика государства должна проводиться в интересах граждан, а ее эффективность зависит от вовлеченности граждан в процесс экономического и социального развития. Малый бизнес создает дополнительные рабочие места, дает возможность реализации индивидуальных способностей граждан. Формирование культуры предпринимательства, стимулирование предпринимательской активности, использование творческого потенциала граждан в созидательном процессе можно отнести к одним из наиболее важных задач государства.

Литература

1. Итоги федерального мониторинга состояния малого и среднего бизнеса России в условиях кризиса. М., 2009 (<http://www.opora.ru>)
2. Межуев В. М. Идея культуры. М.: Изд-во «Прогресс традиция», 2006.
3. Рогов С. М. Функции современного государства: вызовы для России: научный доклад. М.: Институт США и Канады РАН, 2005.
4. <http://www.gks>

А. А. Романенко

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Инновационные принципы деятельности строительной организации как факторы обеспечения ее конкурентоспособности

***Аннотация.** В статье анализируется современное состояние строительной отрасли. На примере деятельности малого предприятия ЗАО «Сетьстрой» (г. Москва) автором рассматриваются его инновационные принципы деятельности. Автор считает, что использование инновационных технологий в проектировании зданий и строительных комплексов способствует повышению качества работ на предприятии и, что такой подход, позволяет ЗАО «Сетьстрой» удерживать свои позиции на региональных рынках.*

***Ключевые слова:** национальная экономика, строительство, производственная деятельность, инновационные технологии, объект, инфляция, инвестор, заказчик, проект.*

***The summary.** The article addresses current state of construction industry. The author analyzes its innovative business principles by the example of the small business enterprise ZAO Setstroy (Moscow). The author believes that application of innovative technologies in design of buildings and building complexes contributes to better performance of an enterprise, and that such approach enables ZAO Setstroy to stand firm in regional markets.*

***Keywords:** national economy, construction, production activity, innovative technologies, asset, inflation, investor, customer, project*

Строительная отрасль — одна из тех в экономике России, где сегодня успешно решаются задачи структурной перестройки и модернизации. Она может послужить прообразом реконструкции других отраслей народного хозяйства страны.

В течение последних десяти лет строительный комплекс был одним из наиболее развивающихся. Финансово-экономический кризис 2008-2009 г.г. не подорвал его ресурсную базу, создав лишь временные трудности в сфере кредитования. Ныне возросшая эффективность строительного комплекса страны стала одной из предпосылок обеспечения конкурентоспособности российской экономики. Главная причина его роста — инновационная деятельность и широкое применение техноло-

гических новшеств. Чтобы уяснить это, необходимо отметить то главное, что отличает строительство от других видов производства.

Строительная отрасль имеет ряд особенностей, которые разделяются на две группы – это технико-экономические параметры строительного производства и строительной продукции, а также организационно-экономические факторы¹. Вкупе они определяют собой структурную специфику отрасли.



Имеются и другие особенности строительства как вида производственной деятельности. Это прежде всего его нестационарность, проявляющаяся во временном характере работы на данном объекте. Затем отсутствие однотипности строительства и его конечной продукции, жесткая взаимосвязь технологических операций, неустойчивость соотношения строительных и монтажных работ по их видам и сложности. Важными факторами являются географическое расположение объектов и климатические условия строительства.

Как правило, строительная деятельность зависит от типа сооружаемых объектов. Так, строительство промышленных объектов характеризуется концентрацией их на определенной территории и сложностью сооружений. Оно стационарно на весь период их возведения и характе-

¹ Ивашенцева Т.А. Экономика отрасли (строительство): Учебное пособие / Т.А. Ивашенцева, А.И. Щербаков. Новосибирск: НГАСУ, 2000.

ризуется стабильностью кадрового состава. Вместе с тем строительство однотипных зданий в разных регионах требует разных материальных затрат и количества работников, использования разных нормативов. Строительство объектов транспортного и сельскохозяйственного назначения, линий электропередач и других коммуникаций определяются иными факторами. Во-первых, на одном месте выполняется сравнительно небольшой объем работ. Во-вторых, часто возникает необходимость проведения одновременно работ на удаленных друг от друга объектах. В-третьих, частая смена кадров. Строительство жилья и социально бытовых объектов характеризуется прежде всего соблюдением очередности застройки. Наряду со строительством жилого объекта по плану проведения работ должны прокладываться коммуникации и дороги, воздвигаться объекты обеспечения (торговые, почтовые, лечебные пункты и т.п.). Для строительства характерна частая передислокация строительной техники, оборудования, рабочих мест.

Ныне более семидесяти отраслей национальной экономики обеспечивают строительную отрасль металлоконструкциями, цементом, лесоматериалами, машинами и механизмами, средствами транспорта, топливом, электроэнергией, водой и т.д. В строительстве используется не менее 50% продукции промышленности строительных материалов, около 18% металлопроката, 40% пиломатериалов, более 10% продукции машиностроительной промышленности. Величина транспортных расходов в затратах на строительство нередко достигает 20%². Основными участниками строительного производства являются инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик и проектировщик³, определяющие его направление и характер.

Ныне в строительной деятельности получили распространение следующие организационные формы строительства⁴: подрядный способ,

² Экономика строительства: Учебник. /Под общей ред. И.С. Степанова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрбайт-Издат, 2009.

³ Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений СНиП 11-01-95 // Экономика и учет в строительстве. 2009. № 7. С. 11–22.

⁴ Экономика строительства: Учебник/Под общей ред. И.С. Степанова. – 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрбайт-Издат, 2009; Ткаченко В.Я. Экономика строительства; Учебное пособие / В.Я. Ткаченко, А.И. Щербаков. Новосибирск: СГУПС, 2008. Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений СНиП 11-01-95 // Экономика и учет в строительстве. 2009. № 7. С. 11–22; К вопросу об организации строительного производства // Экономика и учет в строительстве. 2009. № 8. С. 25–33.

хозяйственный способ и способ «под ключ». Выбор той или иной формы строительства зависит от финансовых возможностей заказчика и вида возводимого объекта. В процессе строительства участвуют разные организации, каждая из которых преследует свои цели, которые могут не совпадать. Так, инвестор и заказчик более всех других субъектов строительства заинтересованы в своевременном вводе объекта в эксплуатацию с минимальными капитальными вложениями, в то время как подрядчик заинтересован в удорожании строительно-монтажных работ, что противоречит целям инвестора и заказчика. Преодоление подобных противоречий возможно при некоторых условиях. Во-первых, при достижении единства планов заказчика, генерального проектировщика и субподрядных организаций по вводу в действие производственных мощностей и объектов строительства. Во-вторых, при наличии проектов организации строительства и производства работ, то есть документов, в которых определены ресурсы, порядок и методы производства работ, исполнители и поставщики. В-третьих, при совместном участии заказчика, проектировщика, генподрядчика и субподрядчиков в сдаче завершенных объектов строительства.

Сегодня отечественная строительная индустрия характеризуется проблемами, которые ради наглядности собраны в следующей схеме.

Основные проблемы строительного комплекса можно обозначить на примере функционирования одной из строительных организаций. Такой организацией является Закрытое акционерное общество «Сетьстрой» (ЗАО «Сетьстрой»), созданное в 1995 году. Ныне оно представляет собой группу предприятий, каждое из которых специализируется на решении определенных задач. Так, «Сетьстрой-Монолит», специализируется на производстве монолитных конструкций, «Сетьстрой-20» — на отделочных работах и внутренних инженерных коммуникациях, «Сетьстрой-Коммуникация» — по наружным инженерным сетям и смежным работам, торговый дом «Сетьстрой» — по материально-техническому снабжению.

ЗАО «Сетьстрой» имеет собственную производственную базу, парк автотранспорта и строительной техники, современное строительное оборудование. Это позволяет реализовывать передовые и технологически сложные проекты, в том числе объектов федерального и регионального значения. ЗАО «Сетьстрой» имеет большой опыт работы не только в Москве и Московской области, но и в некоторых регионах Российской Федерации.



Схема. Проблемы, характерные для строительного комплекса

В настоящее время ЗАО «Сетьстрой» принимает участие в следующих объектах:

- строительство здания Научно-исследовательского института «Аджиномото-Генетика» общей площадью 7 200 кв.м.
- строительство административного здания Московского международного банка с двухуровневой подземной автостоянкой общей площадью 8861 кв.м. – проектирование и строительство «Технопарка на Бакунинской» общей площадью 18 000 кв.м, заказчиком.
- строительство первой очереди производственно-технической зоны аэропорта «Внуково» общей площадью 56 000 кв.м, генеральным подрядчиком.

В структуре ЗАО «Сетьстрой» имеются проектное бюро и отдел, занимающийся выполнением функций заказчика в строительстве. Этот отдел выполняет строительно-монтажные работы по реконструкции, капитальному ремонту и строительству зданий и сооружений различного назначения.

Основным видом деятельности ЗАО «Сетьстрой», согласно его уставу, являются следующие проектные работы:

- *архитектурное проектирование* жилых домов, зданий производственного назначения, общественных зданий и сооружений, объектов сельского хозяйства и транспорта.
- *строительное проектирование и конструирование* различных конструкций, узлов и деталей, фундаментов;
- проектирование инженерных сетей и систем;
- разработка специальных разделов проекта;
- *технологическое проектирование* объектов и сооружений различных отраслей промышленности и отдельных производств, включая магистральные инженерные сети;
- обследование технического состояния зданий и сооружений;
- другие работы.

ЗАО «Сетьстрой» разрабатывает инновационную проектно-сметную документацию на здания, сооружения, архитектурные комплексы с использованием технологических новшеств и при этом зная потребности заказчиков, учитывая интересы своих работников, партнеров и общества в целом. Социальная ответственность ЗАО «Сетьстрой» является одним из важнейших условий его работы.

В течение нескольких предкризисных лет ЗАО «Сетьстрой» обеспечило себя запасом прочности за счет укрепления ресурсной базы. Это-

му способствовали невысокие темпы инфляции в 2002–2007 гг., невысокий уровень безработицы (хотя этот фактор никогда не оказывал влияния на деятельность организации), ставка финансирования снижалась, сроки кредитования увеличивались. Все это способствовало расширению деятельности организации.

Сегодня экономическое развитие Российской Федерации и, в частности, московского региона находятся в фазе медленного подъема, и обнадеживает то, что его торможение экспертами не прогнозируется. Это оказывает на ЗАО «Сетьстрой» однозначно положительное воздействие. Однако политико-правовое окружение характеризуется частой коррекцией правительством РФ законодательных земельных актов, налогового и жилищного кодексов. Это не может не влиять на решение вопросов жизнедеятельности ЗАО «Сетьстрой». Часто ужесточаются строительные нормы и правила, а это приводит к пересмотру многих вопросов проектирования и строительства. Вместе с тем изменения в налоговом законодательстве пока не играют существенной роли. Политическая ситуация в РФ в целом стабильна, профсоюзное движение никак не влияет на деятельность ЗАО «Сетьстрой».

Клиентами ЗАО «Сетьстрой» являются организации, а не население. Поэтому особое внимание организация уделяет отраслевой структуре регионов и выявлению отраслей, где ожидается экономический рост. Промышленные и инвестиционные организации склонны к повышению требований к архитектуре, дизайну, технологиям и т.п. Для ЗАО «Сетьстрой» это означает необходимость повышения качества оказываемых им услуг. Повышение требований к качеству проектных работ и сокращение сроков проектирования предполагают, что потребители будут постоянно пользоваться услугами организации, имеющей устойчивую репутацию и долгий срок работы в отрасли. В этом случае для «Сетьстрой» расширяются возможности появления новых клиентов.

Экологические требования, несомненно, будут ужесточаться. Для ЗАО «Сетьстрой» это означает необходимость повышения компетентности и качества работы персонала, а также уровня экологической безопасности объектов. В сфере строительства появляются новые материалы и технологии, поэтому одна из задач организации – брать на вооружение приемлемые новшества.

Отдельный вопрос – использование инновационных технологий в проектировании. Это влечёт за собой ужесточение требований к срокам исполнения и качеству проектов. Руководство и коллектив сотрудников ЗАО «Сетьстрой» сознают, что внедрение инновационных техноло-

гий будет способствовать повышению качества работ. Такой подход позволяет ЗАО «Сетьстрой» удерживать свои позиции на региональных рынках. Несомненно, срабатывает достигнутый запас прочности.

Хотя интенсивность конкуренции в строительной сфере невысокая, ЗАО «Сетьстрой» имеет немало конкурентов. Наиболее крупными конкурентами являются застройщики⁵ (девелоперы)⁶ элитных жилых домов в Москве. Для ЗАО «Сетьстрой» важно то, что особенность конкуренции на рынке проектирования – отсутствие аналогичных или заменяющих услуг. Все организации оказывают одни и те же услуги, которые могут отличаться только по качеству. А вопросы обеспечения высокого качества являются для ЗАО «Сетьстрой» важнейшими.

Малые проектные и строительные организации практически не составляют конкуренции ЗАО «Сетьстрой». Их преимущество – невысокие цены, обусловленные низкой себестоимостью работ. Слабые стороны мелких конкурентов – низкий авторитет в обществе, отсутствие гарантий ответственности, нестабильность состава работников.

Сильные стороны крупных конкурентов, которые более влиятельны на рынке, – большие клиентская база и опыт проектирования, широкая известность в обществе, твердые гарантии ответственности. При этом география работ крупных конкурентов, как правило, обширна. Слабые стороны крупных конкурентов – высокая стоимость работ, узкая специализация и ограниченное количество предоставляемых услуг. Все это руководство ЗАО «Сетьстрой» учитывает.

Благодаря опоре на инновации и продуманную маркетинговую деятельность количество заказчиков у ЗАО «Сетьстрой» постепенно увеличивается. Заказчиками разработанной им инновационной проектно-сметной документации выступают строительные, девелоперские и ремонтные фирмы, муниципальные и областные органы власти, магазины, салоны и другие предприятия сферы бытовых услуг, представи-

⁵ Застройщик – организация, на которую оформлены все правоустанавливающие документы на ведение строительства (реконструкции) в границах земельного участка, находящегося в собственности или полученного на условиях долгосрочной аренды.

⁶ Девелопер – предприниматель, получающий прибыль от строительства (реконструкции) объектов недвижимости, для чего он выступает в качестве автора идеи проекта, приобретателя земельного участка под застройку, организатора проектирования объекта (лицензированными проектантами), нанимателя заказчика, генподрядчика, риэлтеров для реализации вновь созданного объекта и управляющего недвижимостью. Девелопер привлекает инвестиции либо сам финансирует строительство.

тельства зарубежных компаний, производственные, торговые и сервисные предприятия.

Сегодня ЗАО «Сетьстрой» (проектирование и возведение офисных зданий и бизнес-центров, объектов жилищного и промышленного назначения, предприятий обслуживания, специальных сооружений) все виды работ осуществляет на основе собственных или заимствованных инновационных разработках.

Таковы принципы функционирования строительной организации ЗАО «Сетьстрой», основывающей свою многогранную деятельность на технологических инновациях и тщательно продуманной стратегии. Это позволяет ей осуществлять работы любой сложности по проектированию, возведению и реконструкции общественно значимых объектов. ЗАО «Сетьстрой» и подобные ей организации могли бы стать основой инновационного развития строительной индустрии Российской Федерации. Нужно лишь хорошо изучать и распространять опыт их работы.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007.
2. Федеральный закон РФ «Налоговый Кодекс Российской Федерации Часть 2, глава 26.2» от 31 декабря 2008 г., № 191-ФЗ.
3. Бабинцев В. США: приоритеты НТП. Научно-техническая политика и стратегия. М., Наука, 2008.
4. Бсренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций/ Пер. с англ. М., 2009.
5. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии / Пер. со словацкого. М.: Экономика., 2009.
6. Глисин Ф.Ф. Инновационная деятельность промышленных предприятий России в первом полугодии 2009 года. // Промышленность России, № 9, сентябрь 2009.
7. Инновации в постсоветской промышленности. Часть I. / Под ред. В. Кабалина. Сыктывкар, 2008.
8. Российская экономика в 2009 году. Тенденции и перспективы. Выпуск 21. М., ИЭПП, 2009.

В. В. Русакова

*Начальник Департамента
стратегического развития ОАО «Газпром»*

Системный анализ стратегического развития комплекса предприятий газопереработки и газохимии

Аннотация. Обоснована необходимость осуществления системного анализа стратегического развития комплекса предприятий газопереработки и газохимии. Проанализированы перспективы добычи газохимического сырья в ОАО «Газпром». Сформулированы предложения по развитию газохимии при разработке Генеральной схемы развития газовой отрасли.

Ключевые слова: стратегическое развитие, газовая отрасль.

The summary. The necessity of systematic analysis of the strategic development of the complex business of gas processing and gas chemistry. The prospects of production of gas and chemical raw materials in Gazprom. Proposals on the development of gas products in the development of the General Scheme of Gas Sector Development.

Keywords: strategic development, the natural gas industry.

С точки зрения методологии системного анализа газовая отрасль представляет собой сложный объект, который включает в себя минерально-сырьевую базу, объекты потребления, добычи, переработки, транспортировки, хранения и потребления газа. Каждая из названных подотраслей в свою очередь представляет собой сложную подсистему¹.

В общей системе газовой отрасли перерабатывающие заводы относят к потребителям природного газа. Подсистема переработки природного газа включает в себя производство продукции, выпускаемой в настоящее время (сжиженный углеводородный газ, метанол, моторные

¹ Русакова В.В., Казак А.С., Самсонов Р.О. Методология разработки генеральной схемы развития газовой отрасли. М.: ООО «Газпром ВНИИГАЗ», 2009; Русакова В.В., Казак А.С. Разработка методологии генеральной схемы развития газовой отрасли с использованием системного анализа // Наука и техника в газовой промышленности. 2010. № 2. С. 5–15.; Кудрявцев И.Б., Кисленко Н.А., Казак А.С., Кудрявцев А.А. Построение математических моделей рационального распределения коммерческих потоков по системам магистрального транспорта газа // Нефть, газ и бизнес. 2008. № 2. С. 34–37.

топлива, мазут), а также перспективных компонентов, связанных с технологией глубокой переработки добываемого сырья (сжиженный природный газ, полиолефины, синтетическое жидкое топливо и т.д.)².

Следовательно, стратегически и экономически важным является развитие газохимической переработки природного газа и производство ценных химических продуктов и моторных топлив.

Многолетняя практика США и Канады подтвердила высокую технологичность и экономичность нефтехимической и химической промышленности, базирующихся на природном газе, продуктах его переработки и газовом конденсате (на этане, пропане, бутане и др.).

Практически все крупные нефтегазовые компании осуществили вертикальную интеграцию, то есть применили последовательную цепочку технологий переработки природного газа, извлечения этана и пропана, пиролиза легких углеводородов, производства химических продуктов и синтетических полимеров на базе газового сырья.

В настоящее время такой путь повторяют некоторые развивающиеся страны регионов Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока, Северной Африки, отдельные страны Латинской Америки.

Газохимический сектор уже давно утвердился в структуре крупнейших нефтегазовых компаний мира, которые не только расширяют собственные газохимические производства, но и совместно с правительствами и национальными компаниями развивающихся стран вкладывают средства в сооружение там газохимических комплексов.

Таким образом, необходимо системное рассмотрение вопросов стратегического развития газоперерабатывающей промышленности в ОАО «Газпром».

Системный анализ цепи поставок газохимической отрасли

Развитие глубокой переработки природного газа и производства на его основе химической продукции имеет в Российской Федерации значительные перспективы. Расширение номенклатуры выпускаемой продукции за счет углубления переработки природного газа и газового конденсата обеспечит повышение экономической эффективности всей деятельности ОАО «Газпром» и расширит возможности стратегического маневра на товарных рынках.

² Арутюнов В.С., Лапидус А.Л. Вклад газохимии в мировую энергетику // Вестник Российской Академии Наук. 2005. Т. 75. № 683–693.

Главный компонент природного газа (метан) является сырьем для синтеза метанола, а на его основе возможно изготовление таких ценных химических продуктов, как уксусная кислота, уксусный ангидрид, винилацетат, поливинилацетат, полиацеталин, метилметакрилат и др. Метанол используется также для получения добавки к автомобильным бензинам – метилтретбутилового эфира (МТБЭ).

Еще больший интерес для химической переработки представляют этансодержащий природный газ и широкая фракция легких углеводородов (ШФЛУ), производимая в процессе стабилизации газового конденсата. При разделении этансодержащего газа извлекают этан, пропан, бутан и изобутан; при разделении ШФЛУ – пропан, бутан и изобутан, пентаны. На базе этана, пропана, бутана и изобутана может быть организован выпуск широкой гаммы нефтехимических продуктов и полимерных материалов.

Анализ последовательных цепей поставок нефтегазохимической отрасли, включающей все технологические процессы и ценовые характеристики извлекаемых из газа углеводородов, первичных полупродуктов и мономеров, а также получаемых из них синтетических полимеров и конечных продуктов, свидетельствует о стремительном нарастании цен по мере углубления химической переработки углеводородного сырья. Так, например, если принять цену исходного природного газа за 1, то цены извлекаемых из этансодержащего природного газа индивидуальных углеводородов и синтезируемого из метана метанола имеют индекс порядка 2, получаемых из индивидуальных углеводородов полиэтилена, полипропилена – порядка 10, а полиацеталей, поливинилацетата, полиметилметакрилата, поликарбоната и других специальных пластмасс и химикатов – порядка 20–40³.

Аналитические оценки экономического эффекта от включения процессов дополнительного технологического передела топливного сырья в производство товарной химической продукции с высокой добавленной стоимостью, при существующей мировой конъюнктуре товарных рынков химической продукции стран АТР, дают не менее чем двукратное увеличение нормы прибыли.

Само по себе возрастание ценности продукции газохимии в цепи поставок отрасли по мере углубления степени переработки природного газа еще не является критерием выбора наиболее эффективных направ-

³ Кудрявцев И.Б., Кисленко Н.А., Казак А.С., Кудрявцев А.А. Построение математических моделей рационального распределения коммерческих потоков по системам магистрального транспорта газа // Нефть, газ и бизнес. 2008. № 2. С. 34–37.

лений развития газохимических производств. Необходим именно системный анализ всей цепочки переработки газа, от добычи исходных компонентов до реализации продуктов их переработки на рынке ⁴. С точки зрения системно-стратегического анализа при этом важно установить:

- будет ли существовать рынок сбыта для производимой газохимической продукции, в каких масштабах и регионах?
- каковы будут капитальные и эксплуатационные затраты на производство этой продукции, издержки на доставку ее потребителям?
- будет ли доступна современная технология газохимических производств?

С целью определения оптимальной степени глубины переработки природного газа в химические продукты и наилучших технологических схем, обеспечивающих наиболее высокую эффективность газохимического направления, целесообразно рассмотреть факторы развития газохимии и критерии выбора оптимальных вариантов (табл. 1–2).

Таблица 1

Факторы, характеризующие эффективность газохимических производств

Название группы факторов	Факторы
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	Надежность сырьевой базы. Емкость рынка газохимической продукции. Глобальная и региональная конкурентоспособность получаемой продукции.
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ	Использование природного газа – наиболее экологически чистого сырья. Применение современных технологий с минимальными выбросами как наиболее надежный вклад в будущее.
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ	Доступность технологий (использование лучших отечественных и зарубежных процессов). Энергоэкономичность.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ	Использование действующей и создание новой инфраструктуры. Создание новых рабочих мест. Усиление вертикальной интеграции и диверсификации газовых компаний.

⁴ Казак А.С., Лесных В.В., Башкин В.Н. Минимизация системных рисков при разработке стратегии развития газовой отрасли //Управление риском. 2007. № 4. С. 11–17.

Таблица 2

**Критерии выбора направлений газохимических производств
на базе природного газа**

Критерии	Методы количественной оценки
1. Реализуемость и степень дефицитности продукции на внутреннем и зарубежном рынках.	Маркетинговые исследования, в том числе анализ баланса спроса и предложений по регионам мира.
2. Эффективность производства отдельных продуктов из газового сырья.	Расчет максимума разницы между рыночными ценами и издержками производства и транспортировки продукции.
3. Возможность экспорта.	Маркетинговые исследования, в том числе анализ возможностей транспортировки, наличия протекционистских барьеров и т.п.
4. Эффективность возможных вариантов организации газохимических комплексов.	Анализ эффективности проектов (показателей чистого дисконтированного, сроков окупаемости) и устойчивости ее показателей при изменении внешних условий.

Важнейшими среди экономических факторов являются надежность сырьевой базы, емкость рынка для газохимической продукции, конкурентоспособность продукции газохимии на мировых и внутренних рынках.

Емкость рынка газохимической продукции выявляется в процессе маркетинговых исследований.

Конкурентоспособность газохимической продукции выявляется в результате технико-экономических расчетов. В качестве критерия используется показатель максимизации дохода, как разницы между рыночными ценами газохимической продукции и издержками ее производства и транспортировки потребителю.

Экологический фактор при использовании природного газа является решающим для выбора энергетического или сырьевого обеспечения различных потребителей. Ужесточение норм экологической безопасности стимулирует переход на природный газ. Его применяют в качестве энергоносителя и технологического сырья⁵. Очень важно, что со-

⁵ Мешалкин В.П. Ресурсоэнергоэффективные методы энергообеспечения и минимизации отходов нефтеперерабатывающих производств: основы теории и наилучшие практические результаты. М.—Генуя: Химия, 2009.

временные технологии переработки природного газа в химические продукты являются малоотходными или безотходными, обеспечивают минимизацию выбросов загрязняющих веществ. Без преувеличения можно сказать, что экологические преимущества обеспечивают весомый вклад газохимических производств в устойчивое развитие.

Специфичность технологического фактора состоит в доступности современных технологических процессов химической переработки природного газа. Лучшая мировая технология получения газохимической продукции может быть применена любым покупателем в любой стране⁶.

Немаловажным аспектом положительного влияния технологического фактора на эффективность газохимических производств является их энергоэкономичность. Благодаря рациональному использованию потоков тепла и холода, большинство современных технологических установок газохимического комплекса не нуждается в дополнительном внешнем энергообеспечении при условии включения в его состав парогазотурбинных установок. Можно даже сказать, что для формирования и функционирования газохимического комплекса требуются только два основных элемента: природный газ и свободные площади для размещения технологических установок, объектов производственной и инженерной инфраструктуры. Включение в состав газохимического комплекса парогазотурбинных установок, работающих на природном газе, позволит решить проблемы обеспечения электроэнергией, паром, горячей водой не только самого газохимического комплекса, но и близлежащих населенных пунктов, предприятий промышленности, агропромышленного комплекса, объектов городского хозяйства.

К благоприятным организационно-экономическим факторам развития газохимического производства относятся:

- возможность кооперации с действующей инженерной и социальной инфраструктурой в районах его размещения;
- создание новых рабочих мест (непосредственно на предприятиях газохимии, а также в капитальном строительстве, производстве оборудования, переработке продукции газохимического комплекса, в социальной сфере).

Развитие газохимических производств является стимулом для усиления вертикальной интеграции и диверсификации деятельности газовых компаний с целью придания им большей мобильности и адаптивности в

⁶ Кессель И.Б. Разработка исходных данных для создания и размещения объектов по переработке газа // Наука и техника в газовой промышленности. 2010. № 2. С. 35–40.

случае изменения конъюнктуры на рынке основной продукции – природного газа. Методами количественной оценки реализуемости газохимической продукции и емкости рынка являются маркетинговые исследования, в том числе анализ и прогноз балансов спроса и предложения этой продукции (в мире, отдельных регионах и странах), динамики цен на нее, а также изучение специфических условий ее транспортировки, наличия протекционистских барьеров и т.п. Для количественной оценки конкурентоспособности газохимической продукции используются методы технико-экономического анализа. В данном случае критерием может быть признан уже упомянутый показатель максимума разницы между рыночными ценами и издержками производства и транспортировки продукции.

Критериями оценки эффективности проектов отдельных газохимических производств или целых комплексов являются стандартные показатели эффективности проектов (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости капиталовложений и т.п.). При выборе наиболее эффективных направлений развития газохимических производств, с целью обоснования углубления вертикальной интеграции газовых компаний, используется сочетание указанных критериев.

Перспективы добычи газохимического сырья в ОАО «Газпром»

Перспективы добычи природного газа ОАО «Газпром» связаны с разработкой газоконденсатных и газоконденсатно-нефтяных месторождений п-ова Ямал, Обской и Тазовской губ, Штокмановского ГКМ, Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также с постоянным снижением добычи сеноманского (сухого) природного газа, добываемого в Надым-Пур-Тазовском регионе.

Анализ составов природного газа указанных месторождений свидетельствует о высоком содержании в них легких углеводородов (C_2-C_4), гелия (месторождения Восточной Сибири) и газового конденсата. Содержание этана, пропана, бутана и легкокипящих фракций в природном газе рассматриваемых месторождений составляет 10–12% и выше, тогда как в сеноманском газе месторождений Надым-Пур-Тазовского региона – 0,3–1%.

Учитывая важность указанных компонентов как сырья для газохимии, а также гелия как стратегического продукта для России, необходимо организовать переработку природного газа с вышеуказанных месторождений с выделением легких углеводородов и гелиевого концентрата.

При переработке углеводородного сырья указанных месторождений может быть получено значительное количество этановой фракции и ШФЛУ – сырья для глубокой переработки с получением различных полимеров и другой химической продукции с высокой добавленной стоимостью, а также продуктов переработки газового конденсата.

Таким образом, в прогнозном балансе ОАО «Газпром» имеются значительные объемы потенциального газохимического сырья, требующие развития мощностей по глубокой переработке. С учетом прогноза свободных объемов легкого углеводородного сырья в ОАО «Газпром» необходимо проведение работ по реализации дополнительных инвестиционных проектов для расширения мощностей переработки газа и газохимии⁷.

Предложения по развитию газохимии при разработке Генеральной схемы развития газовой отрасли

В разработанной Генеральной схеме развития газовой отрасли РФ до 2030 г. отведена большая роль развитию газоперерабатывающих и газохимических производств. Это относится к следующему:

- разработка энергосберегающих технологий глубокой переработки углеводородного сырья, технических решений по созданию новых и совершенствованию существующих
- разработка техники и технологий, направленных на повышение эффективности переработки серосодержащих газов, получение высоколиквидной продукции на базе газовой серы;
- разработка и внедрение новых импортозамещающих технологий производства синтетических жидких топлив из природного газа;
- разработка новых технологий производства эффективных отечественных реагентов (селективные абсорбенты, многофункциональные адсорбенты, катализаторы) для использования при переработке углеводородного сырья в товарную продукцию;

Рынки сбыта и ключевые факторы успеха

Основными рынками сбыта химической продукции действующих и перспективных производственных мощностей ОАО «Газпром» являются российский рынок, рынки Восточной и Западной Европы, рынки стран АТР, которые активно развиваются в последнее время.

⁷ Арутюнов В.С., Лapidус А.Л. Вклад газохимии в мировую энергетику // Вестник Российской Академии Наук. 2005. Т. 75. № 683–693.

По оценкам экспертов в настоящее время объем мирового рынка продуктов нефте- и газохимии ежегодно растет на 4%⁸.

Емкость рынка газохимической продукции выявляется в процессе маркетинговых исследований, позволяющих оценить конкурентоспособность продукции (табл. 3).

Таблица 3

Конкурентная среда газохимической продукции

Благоприятствующие факторы	Конкурентные факторы
<ul style="list-style-type: none"> • Стабильные рынки сбыта • Развитая система газопроводов • Значительный потенциал роста спроса в России и в мире • Производство на газовом сырье экономически более выгодно, чем производство на базе бензинового сырья • Премиальный рынок в РФ по каучукам, бутадиену и изопрену • Зрелые рынки Азии по каучуку с умеренными темпами роста 	<ul style="list-style-type: none"> • Россия – крупный экспортер, но ввод новых, высокоэффективных мощностей на Ближнем Востоке потребует усиления конкурентоспособности • Производство метанола по МТО – технологии ещё не достигло промышленного масштаба

Структурные проблемы развития нефтегазохимической отрасли

При планировании ОАО «Газпром» строительства новых мощностей по производству газохимической продукции, направленных на экспортные рынки, обеспечение долгосрочной конкурентоспособности представляется важнейшей задачей.

При организации и развитии газохимического бизнеса необходимо учитывать ключевые условия его успешного функционирования:

1. Наличие дешевого сырья и в большом количестве.
2. Низкая себестоимость товарной продукции.
3. Крупнотоннажные технологии и производства.
4. Низкие транспортные затраты – малое расстояние до потребителей.

Существующие структурные проблемы российской нефте- и газохимии, такие как наличие мелких единичных мощностей со слабой автоматизацией, высокая доля железнодорожных перевозок в логистике

⁸ Мешалкин В.П. Экспертные системы в химической технологии. М.: Химия, 1995.

отрасли, отдаленность большинства текущих площадок переработки от источников сырья и экспортных рынков и низкое вовлечение легких фракции (C_{2+}) в глубокую переработку, отягощаемые опережающим ростом затрат на энергообеспечение, транспорт и труд по сравнению с конкурентами, могут привести к потере конкурентоспособности⁹.

ОАО «Газпром», обладающее в настоящее время и на перспективу значительным количеством сырья, при соблюдении остальных указанных условий способно вести собственный газохимический бизнес.

Соответственно, необходимы следующие требования к перспективным проектам газохимии:

- строительство новых крупнотоннажных мощностей мирового класса с низкими удельными затратами;
- расширение мощностей трубопроводного транспорта газохимического сырья и полуфабрикатов;
- более эффективный выбор площадок для размещения производственных мощностей;
- повышение объемов переработки попутного нефтяного газа и извлечение дополнительных объемов этана.

Все это должно привести к появлению в ОАО «Газпром» конкурентоспособных мощностей мирового класса.

Литература

1. Русакова В.В., Казак А.С., Самсонов Р.О. Методология разработки генеральной схемы развития газовой отрасли. М.: ООО «Газпром ВНИИГАЗ», 2009.
2. Русакова В.В., Казак А.С. Разработка методологии генеральной схемы развития газовой отрасли с использованием системного анализа // Наука и техника в газовой промышленности. 2010. № 2. С. 5–15.
3. Кудрявцев И.Б., Кисленко Н.А., Казак А.С., Кудрявцев А.А. Построение математических моделей рационального распределения коммерческих потоков по системам магистрального транспорта газа // Нефть, газ и бизнес. 2008. № 2. С. 34 – 37.
4. Арутюнов В.С., Лapidус А.Л. Вклад газохимии в мировую энергетику // Вестник Российской Академии Наук. 2005. Т. 75. № 683–693.

⁹ Мешалкин В.П., Клименкова Л.А. Логистика – важнейший фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательства в химической промышленности // Химическая технология. 2002. № 9. С. 45–46; Мешалкин В.П. Логистика – организационно-управленческий фактор экономической эффективности химических предприятий // Химическая промышленность сегодня. 2004. № 9. С. 15–19.

5. Казак А.С., Лесных В.В., Башкин В.Н. Минимизация системных рисков при разработке стратегии развития газовой отрасли // Управление риском. 2007. № 4. С. 11–17.
6. Мешалкин В.П. Ресурсоэнергоэффективные методы энергообеспечения и минимизации отходов нефтеперерабатывающих производств: основы теории и наилучшие практические результаты. М.–Генуя: Химия, 2009.
7. Кессель И.Б. Разработка исходных данных для создания и размещения объектов по переработке газа // Наука и техника в газовой промышленности. 2010. № 2. С. 35–40.
8. Мешалкин В.П. Экспертные системы в химической технологии – М.: Химия, 1995.
9. Мешалкин В.П., Клименкова Л.А. Логистика – важнейший фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательства в химической промышленности // Химическая технология. 2002. № 9. С. 45–46.
10. Мешалкин В.П. Логистика – организационно-управленческий фактор экономической эффективности химических предприятий // Химическая промышленность сегодня. 2004. № 9. С. 15–19.

Ю. Э. Слепухина

кандидат экономических наук, доцент,
Уральский государственный университет им. А. М. Горького

Рискоориентированный подход к системе показателей оценки деятельности страховой организации

***Аннотация.** В статье исследуются вопросы, связанные с систематизацией показателей оценки финансового состояния и финансовой устойчивости страховой организации; проведен сравнительный анализ эффективности применения показателей с точки зрения адекватной оценки деятельности страховщика; обоснована необходимость дополнения традиционной системы показателей такими группами, как показатели оценки инвестиционной деятельности, оценки финансовых рисков.*

***Ключевые слова:** показатели оценки деятельности страховщика, финансовая устойчивость, платежеспособность страховой организации, страховые резервы, собственные средства, инвестиционная деятельность, финансовые и страховые риски.*

***The summary.** This article investigates issues related to the systematization of indicators to assess the financial condition and financial stability of the insurance organization, the comparative analysis of the effectiveness of performance in terms of an adequate assessment of the insurer, justified the need to supplement the traditional system of indicators such groups as indicators for assessing the investment, financial risk assessment.*

***Keywords:** performance evaluation of the insurer's financial stability, solvency of the insurance company, insurance reserves, own funds, investment, financial and insurance risks.*

В современных условиях развития экономики страхование становится одной из наиболее динамичных отраслей хозяйственной деятельности, которая способствует защите имущественных интересов предприятий и граждан, безопасности и стабильности предпринимательства. Роль страхования особенно важна в контексте проводимых в России экономических реформ, поскольку наличие страховой защиты стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат в стране.

Характерными чертами функционирования предприятий на современном российском рынке стали неопределенность и неоднозначность ситуаций, вызванных нестабильностью уровней спроса и предложения,

изменениями конъюнктуры рынка, колебаниями валютных курсов, неконтролируемой инфляцией и другими негативными факторами, особенно усугубившимися необходимостью преодоления последствий глобального финансового кризиса, поразившего мировую экономическую систему. Очевидно, что в таких условиях роль страхования, как финансового механизма компенсации ущерба от реализации различных рисков, безусловно, трудно переоценить, поскольку инфраструктура рынка немислима без становления и развития надежно функционирующей и устойчивой системы страхования.

При этом, условия для страховой деятельности в России все еще остаются экстремальными: это и несовершенство действующего законодательства, и неотлаженность существующей системы налогообложения страховых операций, и постоянно ужесточающиеся требования к платежеспособности со стороны государственного регулятора страхового рынка, и усиливающаяся конкуренция, вызванная экспансией иностранных и федеральных страховщиков в регионы. Необходимо также подчеркнуть наличие существенной зависимости российского страхового рынка от размеров доходов от сырьевого экспорта и государственной политики распределения доходов от него. В целом, динамика воспроизводственных процессов на современном отечественном страховом рынке определяется пассивным следованием за колебаниями макроэкономической конъюнктуры. С другой стороны, сохраняется тенденция устойчиво слабого спроса на реальные страховые услуги. Это подтверждается достаточно низким уровнем в течение ряда лет доли страховых взносов в ВВП и даже снижением доли реального страхования: в 2004 г. она составляла 2,81% (без учета нерисковых операций по ОМС – 2,23%), в 2005 г. – 2,27% (1,62%), в 2006 г. – 2,25% (1,50%), в 2007 г. – 2,35% (1,47%), в 2008 г. – 2,27% (1,33%).

В такой ситуации современное состояние финансов страховых организаций требует поиска новых форм и методов повышения их конкурентоспособности и финансовой устойчивости, поэтому сейчас становится очевидной необходимость создания систем более эффективной оценки деятельности страховой компании и повышения уровня ее финансовой устойчивости.

Специфика деятельности страховых компаний обуславливает необходимость выделения системы определенных показателей, характеризующих особенности функционирования страховщиков как финансовых институтов. Ниже нами предложена систематизация показателей, в рамках которой все их многообразие представлено в виде двух блоков: показатели оценки финансовых результатов и показатели оценки финансового состояния (рис. 1).

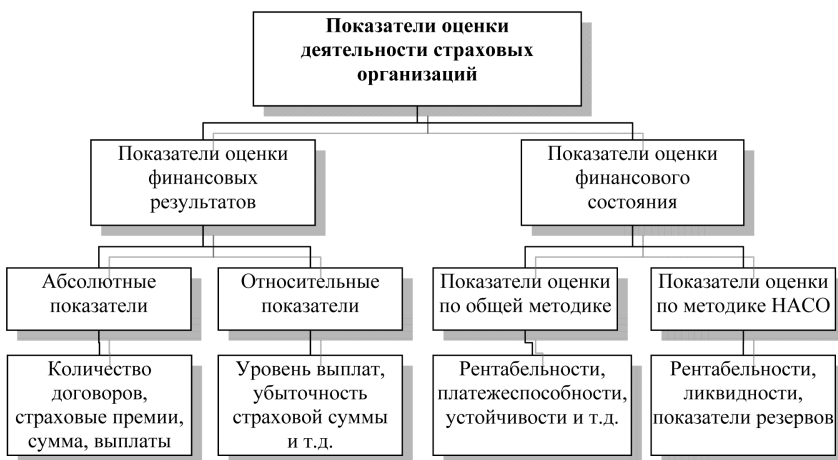


Рис. 1. Система показателей оценки деятельности страховых организаций

Абсолютные показатели оценки финансовых результатов деятельности страховой компании включают в себя следующие:

1. Количество заключенных договоров. Этот показатель применяется для характеристики страхового портфеля и степени охвата страхового поля, спроса на страховую услугу, определения места страховой организации на страховом рынке. Неотъемлемой частью анализа этого показателя, на наш взгляд, является расчет его динамики.

2. Расчетный страховой портфель представляет собой число действующих договоров страхования на отчетную дату (увеличенное на количество выбывших за отчетный период договоров в связи с окончанием срока страхования, наступлением страховых случаев и досрочным прекращением). Данный показатель отражает уровень развития страховых операций в страховой компании, его динамика свидетельствует о качественной стороне деятельности страховщика.

3. Страховая сумма застрахованных объектов. При ее анализе рассматривается совокупная величина и средняя страховая сумма на один договор. Данный показатель характеризует объем ответственности, принимаемой на себя страховой компанией.

4. Общая страховая премия выражает размер текущих финансовых средств, которыми располагает страховая компания для ведения страховой деятельности.

5. Страховые выплаты. Показатель характеризует объем исполненной ответственности и действительный уровень платежеспособности

страховой компании. Важным моментом анализа является определение отклонений фактических размеров выплат от плановых и установление причин этих отклонений.

6. Совокупные доходы страховой компании. Этот показатель рассматривается в динамике, при этом изучаются его состав, структура и факторы увеличения (снижения) ¹.

7. Совокупные расходы страховых компаний. Изучение данного показателя аналогично предыдущему.

8. Прибыль инвестиционная отражает разницу между доходами и расходами, связанными с инвестиционной деятельностью.

9. Прибыль общая фактическая, представляет собой разницу доходов за отчетный период и понесенных затрат страховщика. Кроме того, на ее размер оказывают существенное влияние результаты инвестиционной деятельности.

10. Прибыль чистая. Этот показатель характеризует финансовый результат деятельности страховой компании за вычетом налогов и обязательных платежей в государственные бюджеты.

11. Объем страховых резервов. При анализе показателя необходимо рассмотреть его динамику, состав, структуру по видам резервов, описанных в первой главе.

Основными *относительными показателями* оценки финансовых результатов выступают показатели рентабельности, что вполне логично, поскольку эти показатели отражают соотношение прибыли с затратами, объемами деятельности, ресурсами и т.д. Разнообразие взглядов на этот аспект оценки финансовых результатов позволяет обобщить и выделить наиболее существенные из них: рентабельность страховой услуги, рентабельность продаж, рентабельность страхового дела, рентабельность активов, рентабельность инвестиционной деятельности и рентабельность собственного капитала. Особенностью определения этих показателей является то, что в каждом конкретном случае для расчета используется определенный вид прибыли страховой компании.

Также важным относительным показателем выступает уровень расходов, отражающий отношение суммы страховых выплат и расходов на ведение дела к общей сумме уплаченных страховых премий. В некоторых источниках этот показатель носит название «комбинированный коэффициент» ².

¹ Гаспарян А.Э. К вопросу оценки результатов управления деятельностью страховой компании // Страховое дело. 2007. № 6.

² Гинзбург А.И. Экономический анализ. СПб: Питер, 2003.

Показатель уровня выплат характеризует отношение выплат страхового возмещения к общей сумме уплаченной страховой премии. Оптимальный его уровень составляет 60-80%, что характеризует правильность страховых расчетов на стадии заключения договоров, достаточность принятых превентивных мер и эффективность деятельности страховщика в целом. Следует отметить, что в различных исследованиях (например, у А.И. Гинзбурга) этот показатель рассматривается как коэффициент убыточности.

На наш взгляд, также целесообразно в числе относительных показателей выделить уровень убыточности страховой суммы, который определяется как отношение суммы страхового возмещения, выплаченного за отчетный период, к совокупной страховой сумме по договорам страхования. Он рассчитывается как отдельно по каждому виду страхования, так и по всей компании в целом. Этот показатель отражает долю совокупной страховой суммы, которая выбывает из страхового портфеля при наступлении страхового случая, и позволяет сопоставить расходы на выплату с объемом принятой на себя страховой компанией ответственности.

Таким образом, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности страховой компании, представляют собой исходную информацию для оценки и контроля выбранной стратегии. Они позволяют выявить «узкие места», т.е. малоэффективные и убыточные виды страхования, и определить направления повышения их эффективности.

Показатели оценки финансового состояния страховой компании по общей методике включают четыре группы: показатели рентабельности, показатели ликвидности, показатели деловой активности и показатели финансовой устойчивости.

Первая группа показателей нами была рассмотрена выше, где были определены основные, на наш взгляд, показатели, характеризующие рентабельность деятельности страховой компании.

Показатели ликвидности, как известно, характеризуют платежеспособность организации. А.И. Гинзбург включает в эту группу два коэффициента: коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий, какую часть краткосрочной задолженности страховая компания может погасить в ближайшее время, и коэффициент текущей ликвидности (общего покрытия)³. Последний показатель является наиболее обобщающим и отражает достаточность оборотных средств у страховщика, кото-

³ Гинзбург А.И. Экономический анализ. СПб: Питер, 2003.

рые могут быть использованы для погашения обязательств при наступлении страхового случая.

Группа показателей деловой активности включает показатели оборачиваемости, которые имеют большое значение для оценки финансового состояния организации. Это обусловлено тем обстоятельством, что с увеличением скорости оборота капитала увеличивается прибыль, поступающая от операций страхования, инвестиционной и прочей деятельности.

В упомянутой выше работе А.И. Гинзбурга показатели финансовой устойчивости представлены двумя коэффициентами: коэффициентом автономии и коэффициентом соотношения заемных и собственных средств. Причем, следует отметить, что эти коэффициенты дополняют друг друга. Необходимым условием повышения финансовой устойчивости страховой компании является увеличение коэффициента автономии, т.е. финансовой независимости компании. Однако, по нашему мнению, этих показателей недостаточно для характеристики финансовой устойчивости страховой компании. В этой связи мы считаем целесообразным дополнить эту группу показателей следующими показателями, представленными ниже.

1. Уровень платежеспособности рассчитывается как отношение собственных средств к обязательствам компании:

$$C_1 = \frac{CC}{OB}, \quad (1)$$

где C_1 – уровень платежеспособности;

CC – собственные средства страховщика;

OB – размер обязательств страховщика.

В случае серьезных затруднений, связанных с неблагоприятными итогами страховой или общей финансовой деятельности компании, она может обеспечить выполнение своих обязательств только за счет собственного капитала. Таким образом, собственный капитал выступает как дополнительная финансовая гарантия финансовой устойчивости страховщика. Кроме того, данный относительный показатель финансовой устойчивости позволяет сопоставить темпы прироста собственных средств и обязательств компании во времени, а также сравнивать между собой уровни платежеспособности разных компаний. Необходимо отметить, что при расчете данного показателя учитываются как страховые, так и иные обязательства страховщика.

2. Показатель достаточности собственных средств. Рассчитывается как отношение объема собственных средств к сумме резервов:

$$C_2 = \frac{CC}{PЖ + CPT} * 100 \%, \quad (2)$$

где C_2 – уровень достаточности собственных средств;

CC – собственные средства страховщика;

$PЖ$ – резервы по страхованию жизни;

CPT – технические резервы.

В идеале значение показателя должно быть равно 100%.

3. Отношение собственного капитала к активам:

$$C_3 = \frac{CC}{A}, \quad (3)$$

где CC – собственные средства страховщика;

A – активы страховщика.

Показатель характеризует, в какой степени имущество приобретено за счет собственных средств компании, а в какой за счет привлеченных (кредитов, займов и т.п.). Чем выше этот показатель, тем страховая организация надежнее. Для промышленных предприятий, например, нормальным считается его величина на уровне 0,5. Но у работающей страховой компании какая-то часть активов должна быть сформирована за счет страховых резервов – не собственных средств. Так что слишком большая величина этого показателя говорит о недостаточно активной работе страховой компании.

4. Отдача (оборачиваемость) собственного капитала. Рассчитывается как нетто-премии к капиталу (не должно превышать 300%):

$$C_4 = \frac{Прнетто}{CC} * 100\%, \quad (4)$$

где C_4 – оборачиваемость собственного капитала;

$Прнетто$ – нетто-премия за отчетный период;

CC – собственные средства страховщика.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала с финансовой точки зрения определяет скорость оборота собственного капитала, а с экономической – активность денежных средств, которыми рискуют учредители. Умеренный рост показателя говорит о повышении эффективности использования собственного капитала компании, в то время как слишком быстрый рост свидетельствует о значительном превышении объемов страхования над вложенным в компанию капиталом, что влечет за собой увеличение кредитных ресурсов. С увеличением отношения нетто-премии к собственному капиталу снижается безопасность страховой деятельности компании, что может иметь достаточно негативные последствия.

5. Обратный предыдущему показатель, отношение капитала к нетто-премии (должно быть не менее 33%, а для мелких компаний – 20%):

$$C_5 = \frac{CC}{PP_{\text{нетто}}} * 100\% , \quad (5)$$

где C_5 – отношение капитала к нетто-премии;

CC – собственные средства страховщика;

$PP_{\text{нетто}}$ – нетто-премия за отчетный период.

Страховые резервы, наряду с собственными средствами, являются одним из основных элементов системы финансовых гарантий страховщика. Они создаются для обеспечения выполнения компанией принятых на себя страховых обязательств в соответствии с действующими в компании Правилами формирования страховых резервов. Оценивать страховые резервы с точки зрения их достаточности следует, исходя из характера операций осуществляемых страховщиком. Их структура чрезвычайно многообразна, как и методы, с помощью которых они могут быть рассчитаны. Поэтому говорить о достаточности страховых резервов можно применительно к одной компании. Хотя определенные выводы можно сделать, анализируя резервы компаний, имеющих схожую структуру страхового портфеля. Совершенно неправильно было бы утверждать, что страховых резервов должно быть как можно больше, так как хотя их уровень отражает «масштабность» деятельности компании, нельзя забывать, что он отражает и соответствующий уровень страховых обязательств компании. В целом же, уровень страховых резервов должен быть адекватен принятым на себя компанией обязательствам по договорам страхования.

6. Обеспеченность страховыми резервами.

Рассчитывается как отношение страховых резервов к сумме полученных страховых премий (взносов):

$$P_1 = \frac{CPT}{PP_{\text{нетто}}} * 100\% , \quad (6)$$

где P_1 – обеспеченность страховыми резервами;

CPT – технические резервы;

$PP_{\text{нетто}}$ – нетто-премия за отчетный период.

Наибольший интерес, данный коэффициент может представлять, если сравнивать его значение со значениями аналогичных коэффициентов у компаний, имеющих схожую структуру страхового портфеля.

7. Показатель, характеризующий динамику изменения объема страховых взносов.

Рассчитывается как отношение разности между размерами страховых премий (взносов) в текущем и прошлом году к страховым нетто-премиям прошлого года (должно быть в пределах от -33% до +33%):

$$-33\% < \frac{\text{нетто} - \text{премия}(\text{тек.год}) - \text{нетто} - \text{премия}(\text{прош.год})}{\text{нетто} - \text{премия}(\text{прош.год})} < 33\% \quad (7)$$

Перестрахование является одним из условий обеспечения финансовой устойчивости страховой организации. Оно способствует выравниванию страховых обязательств по принятым на страхование рискам и созданию сбалансированного страхового портфеля с вытекающим из этого приведением потенциальной ответственности по договорам страхования в соответствие с финансовыми возможностями страховщика и обеспечением финансовой устойчивости страховых операций.

8. Доля перестрахования.

Эта норма устанавливается Правилами размещения страховых резервов и рассчитывается как отношение объема страховых взносов, переданных в перестрахование, к общей сумме собранной страховой премии:

$$\text{Доля перестрахования} = \frac{ПП}{ПР}, \quad (8)$$

где *ПП* – премии переданные перестраховщику;

ПР – общая сумма страховых премий.

Высокое значение этого показателя, как правило, свидетельствует о низких финансовых возможностях страховой компании, в связи с чем она вынуждена привлекать для выполнения обязательств перед клиентами активы других компаний – перестраховщиков. Но и низкое значение не так уж положительно характеризует компанию: оно может говорить о некоторой рискованности (непродуманности) страховой политики.

Таким образом, как слишком высокое, близкое к единице, так и слишком низкое, близкое к нулю, значение данного показателя нежелательно. Так, в первом случае идет речь о чрезмерной зависимости от перестраховщика, а во втором – о недостаточной диверсифицированности принимаемых компанией рисков. Оптимальным считается значение показателя между 0,15 и 0,5 (в зарубежной практике – от 5% до 50%), хотя, строго говоря: оптимальное значение зависит от структуры страхового портфеля компании – для крупного портфеля мелких рисков допустимы и более низкие значения.

9. Доля перестраховщика в страховых выплатах.

Рассчитывается как отношение величины страховых выплат, покрытых за счет средств перестраховщиков, к общей сумме страховых выплат:

$$\text{Доля перестраховщика в страховых выплатах} = \frac{ВП}{B}, \quad (9)$$

где $ВП$ – выплаты произведенные перестраховщиком;

B – общая величина выплат.

Наилучшим является большее значение показателя по сравнению с предыдущим, таким образом, можно оценить эффективность перестраховочной защиты. Так, при наличии крупного диверсифицированного страхового портфеля большей степени участия должна соответствовать большая эффективность защиты.

Специфической особенностью страховой деятельности является авансовые платежи за предоставляемые страховщиком услуги. Таким образом, в его распоряжении в течение некоторого срока оказываются временно свободные от обязательств средства, которые могут быть инвестированы в целях получения дополнительного дохода. Кроме того, страховые операции в любом отчетном периоде могут не принести прибыли или быть убыточными, а полученный в достаточном объеме инвестиционный доход может обеспечить общий положительный финансовый результат.

Влияние инвестиционной деятельности на платежеспособность страховых организаций определяется в общем двумя факторами, а именно уровнем риска при осуществлении вложений и доходностью. Величина инвестиционного риска может быть определена путем взвешивания отдельных видов вложений по степени их рискованности и определение общего коэффициента риска (как это установлено у кредитных организаций).

Дополнительно при анализе инвестиционной деятельности можно изучить степень диверсификации активов, определение доли вложений в наиболее крупные объекты инвестиций. При этом желательно, чтобы объем вложений в один объект не превышал 10% инвестиционных активов страховщика.

Доходность от инвестиционной деятельности можно определить путем деления полученного за год дохода от инвестиций на среднегодовой объем инвестиционных активов. Для того, чтобы оценить доходность, полученный результат следует сопоставить со среднегодовой учетной ставкой рефинансирования ЦБ РФ. Доходы, значительно превышающие ставку рефинансирования, могут указывать на рисковый характер инвестиций. В этом случае необходимо пересмотреть проводимую инвестиционную политику и состав портфеля инвестиций.

Особенно важно оценить доход от инвестиционной деятельности по операциям страхования жизни. Здесь следует использовать отноше-

ние годового дохода от инвестиций резервов к среднегодовой величине резерва по страхованию жизни. Полученный результат следует сравнивать с нормой доходности, заложенной в тарифные ставки по договорам страхования жизни. Если фактическая доходность инвестиций получится ниже заложенной в тариф, то страховщик рискует утратить возможность сформировать резервы, достаточные для выполнения обязательств перед застрахованными по выплатам в связи с окончанием срока договоров. Поэтому необходимо изменить инвестиционную политику или уменьшить норму доходности, заложенную в тарифную ставку.

Показатель степени диверсификации инвестиций рассчитывается как отношение суммы вложений в один объект к общей сумме инвестиций:

$$I_1 = \frac{CB}{OI}, \quad (10)$$

где I_1 – степень диверсификации инвестиции;

CB – сумма вложений в один объект;

OI – среднегодовой объем инвестиций, определяемый как сумма инвестиций на начало и конец года, деленная на два.

Показатель доходности от инвестиционной деятельности по страхованию «не жизни» рассчитывается как отношение дохода от инвестиций за год к среднегодовому объему инвестиций:

$$I_{2a} = \frac{DT}{CPT}, \quad (11)$$

где I_{2a} – доходность от инвестиционной деятельности;

DT – доход от инвестиций по рисковому виду страхования;

CPT – среднегодовая величина технических резервов.

Показатель доходности от инвестиционной деятельности по страхованию жизни рассчитывается как отношение дохода от инвестиций к среднегодовому объему резерва по жизни:

$$I_{2б} = \frac{ДЖ}{РЖС}, \quad (12)$$

где $I_{2б}$ – доходность от инвестиционной деятельности;

$ДЖ$ – доход от инвестиций;

$РЖС$ – среднегодовая величина резерва по жизни.

Следует отметить, что два из предложенных выше показателей и, соответственно, их предельные значения мы заимствовали из методики Национальной ассоциации страховых организаций США (речь о которой пойдет ниже), а именно, оборачиваемость собственного капитала и динамика изменения объема страховых премий, поскольку считаем их вклад в определение реального уровня финансовой устойчивос-

ти достаточно существенным. Необходимость включения в систему остальных показателей подтверждена эмпирическим путем при проведении автором аудиторских проверок страховых компаний УрФО.

Автором проведен анализ деятельности страховых компаний Уральского федерального округа за пятилетний период с 01.01.2004 по 01.01.2009 г. В целях настоящего исследования в группу были включены все региональные страховщики, кроме компаний, занимающихся обязательным медицинским страхованием. Результаты проведенного анализа представлены в таблицах 1 и 2 в виде усредненных по группе показателей оценки финансового состояния, финансовых результатов и вычисленные на их основе показатели финансовой устойчивости (в таблице приведены значения по группе крупных региональных страховщиков, названия которых, по понятным причинам, не указываются).

Таблица 1

Показатели финансового состояния страховщиков УрФО

Наименование показателя	2004	2005	2006	2007	2008
Собственные средства	87721	119597	176310	277751	257409
Страховые резервы	250435	276 658	281065	401160	322154
Обязательства	52931	73 440	73456	34407	31487
Собственные средства	87721	119 597	176310	277751	257409
Страховые резервы	250435	276 658	281065	401160	322154
Собственные средства	87721	119 597	176310	277751	257409
Активы страховщика	391087	469 695	530831	713318	611050
Нетто-премии (жизнь, нежизнь)	1267 440723	247 599801	749701	965961	1076320
Собственные средства	87721	119597	176310	277751	257409
Страховые резервы	250435	276658	281065	401160	322154
Нетто-премии (жизнь, нежизнь)	1267 440723	247 599801	749701	965961	1076320
Доля перестраховщика в страховых резервах	5411	7832	7878	11 078	5291
Доля перестраховщика в страховых выплатах	4225	4195	347	15 663	13750

В целом, следует отметить, что (как видно из приведенных расчетов и графика на рисунке 2) страховые компании УрФО в докризисный период демонстрировали, в принципе, неплохую динамику стабильного роста показателей финансовой устойчивости, за исключением показателей С4 и Р1, которые у большинства региональных страховщиков не соответствуют рекомендуемым предельным уровням в рамках рассматриваемой нами методики.

Показатели финансовой устойчивости страховщиков УрФО

Наименование показателя	2004	2005	2006	2007	2008
Уровень платежеспособности С1	0,289	0,199	0,497	0,638	0,727
Показатель достаточности собственных средств С2	0,350	0,432	0,627	0,692	0,799
Отношение собственного капитала к активам С3	0,224	0,255	0,332	0,389	0,421
Оборачиваемость собственного капитала С4	5,038	5,017	4,252	3,477	4,181
Отношение капитала к нетто-премии С5	0,198	0,199	0,235	0,287	0,239
Обеспеченность страховыми резервами Р1	0,566	0,461	0,375	0,415	0,299

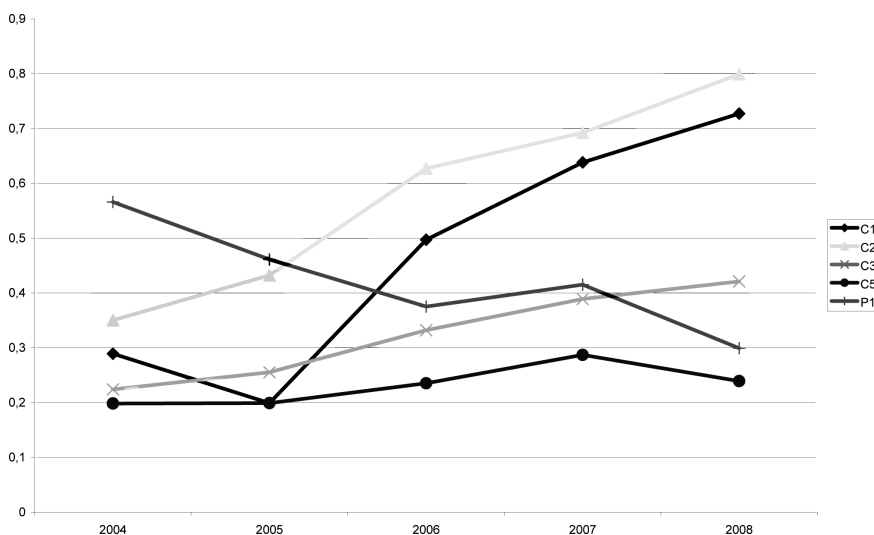


Рис. 2. Динамика показателей финансовой устойчивости страховых компаний УрФО

Общеизвестно, что в настоящее время страховой рынок в значительной мере глобализован. Это делает необходимым проводить анализ финансового состояния отечественных страховых компаний по общепринятым в мире методикам. В этой связи, по нашему мнению, представляет интерес методика оценки деятельности страховых компаний, разработанная Национальной ассоциацией страховых организаций США (NAIC). Следует отметить, что система показателей оценки деятельности страховых компаний по методике NAIC позволяет измерить уровень финансовой устойчивости компании, который может рассматриваться в качестве индикатора ее будущей платежеспособности. К показателям такого рода относятся определенные коэффициенты и их динамика, причем для каждого показателя установлены максимально и минимально допустимые пределы.

Коэффициенты в методике подразделяются на 4 группы: общие показатели, прибыльность, ликвидность и резервы.

В современных условиях вследствие расширения деятельности российских страховых компаний на внутреннем и внешнем рынке, увеличения совокупных страховых выплат, а также отсутствия целостной концепции финансового контроля подобная практика страхового надзора США представляется достаточно интересной при условии ее адаптации к принципам отечественного бухгалтерского учета и финансового управления.

Таким образом, предпринятая нами попытка систематизации показателей оценки результатов управления деятельностью страховой компании на основе исследования отечественного и зарубежного опыта позволила определить основные, на наш взгляд, параметры функционирования страховщика.

В заключение следует отметить, что все рассмотренные выше показатели оценки финансового состояния и финансовой устойчивости страховой организации сопряжены с появлением целого ряда рисков: это риски, связанные с принятием на страхование различных объектов (по личному, имущественному страхованию и страхованию ответственности) и расчетов тарифных ставок по этим объектам; риски, связанные с формированием собственных средств и определением уровня их достаточности; с формированием средств страховых резервов и их размещением на различных финансовых рынках и т.д.

Очевидно, что уровень финансовой устойчивости страховой организации, эффективности ее деятельности и конкурентоспособности в целом зависит от качественного и грамотного управления как своими соб-

ственными рисками, возникающими в процессе финансово-хозяйственной деятельности, так и рисками, принимаемыми по договорам страхования. Поэтому, на наш взгляд, создание систем наиболее эффективно управления такими рисками является главным и определяющим фактором повышения финансовой устойчивости страховщика в системе показателей оценки деятельности страховой организации, обозначенных выше. Рассмотренная система показателей, в свою очередь, может служить реальным инструментом системы риск-менеджмента в страховании, оценки и контроля реализации стратегии развития страховой компании.

Литература

1. Гаспарян А.Э. К вопросу оценки результатов управления деятельностью страховой компании // Страховое дело. 2007. № 6
2. Гинзбург А.И. Экономический анализ. СПб: Питер, 2003.
3. Голубев С., Иванов С., Черная Л. Анализ финансовых показателей перестраховочной защиты страхового имущественного портфеля // Страховое дело. 2007. № 2.
4. Гребенщиков Э.С. Финансовый кризис в мире: последствия и уроки для страхового бизнеса, регуляторов и страхователей // Финансы. 2009. № 3.
5. Слепухина Ю.Э. Финансовая устойчивость страховых организаций: теория, модели и методы управления рисками. Екатеринбург, Изд-во УрГЭУ, 2006.
6. Слепухина Ю.Э. Инвестиционный портфель страховой организации: финансовый механизм формирования и управления. Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2010.
7. Environmental Risk Management and Insurance at Chevron Corporation. – HBS case N9-799-062, April 2007.

О. М. Селезнева

аспирант,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск

О возможностях привлечения разработчиков инноваций в сельскохозяйственный кооператив

***Аннотация.** Проанализировано состояние развития аграрной науки России, приведены факторы, препятствующие инновационному развитию агропромышленного комплекса (АПК), предложена схема привлечения разработчиков научно-технических разработок в сельскохозяйственный кооператив, позволяющая эффективно внедрять достижения аграрной науки на практике.*

***Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная кооперация, инновационные разработки.*

***The summary.** The state of development of agricultural science in Russia is analyzed, obstacles to innovative development of the agro-industrial complex are given, a scheme of attracting developers of scientific-technical developments in the agricultural cooperative, allowing efficient introduction of agricultural science achievements in practice, is proposed.*

***Keywords:** agro-industrial complex, agricultural cooperation, innovation.*

В России сельское хозяйство всегда играло важную роль в развитии экономики, а в настоящее время является одним из приоритетных направлений государственной политики.

После распада Советского Союза в отечественном сельском хозяйстве произошел ряд социально-экономических преобразований, обусловленных процессами приватизация собственности в российской экономике. Сегодня аграрный сектор в основном представлен многочисленными разрозненными фермерскими хозяйствами, не обладающими достаточной финансовой устойчивостью для выживания в жестких условиях конкуренции, осложненной мировым финансовым кризисом. В этой связи объединение товаропроизводителей в сельскохозяйственные кооперативы является одним из возможных путей стабилизации экономической ситуации и основой для дальнейшего роста агропромышленного производства.

Сельскохозяйственная кооперация — одна из форм интеграции товаропроизводителей, которая позволит укрепить экономический потенциал сельского хозяйства и повысить конкурентоспособность продукции путем улучшении условий хозяйствования и создания стимулов для роста качества.

Основным сдерживающим фактором интенсивного развития сельскохозяйственной кооперации является достаточно низкий технологический уровень производства и обработки сельскохозяйственного сырья, который снижает конкурентоспособность отечественной продукции, а также ставит под угрозу продовольственную безопасность России.

В качестве выхода из сложившейся ситуации может выступать поддержка инновационного развития, направленного на создания условий для производства конкурентоспособной продукции на основе передовых достижений науки и техники, а также обеспечивающего повышение ее доли в общей структуре производства.

В настоящее время аграрная наука обладает значительным потенциалом, представленном в виде большого количества научно-технических разработок, внедрение которых позволит перевести агропромышленное производство на новый уровень развития. Однако основным препятствием для реализации нововведения на практике является низкий уровень платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей. Всего лишь 15% законченных научных разработок реализуются в полном размере.

Другим серьезным барьером на пути инновационного развития сельского хозяйства является неразвитость инфраструктуры, обеспечивающих доведение передовых разработок до сельскохозяйственных товаропроизводителей. За годы реформ многие ее элементы были серьезно ослаблены или разрушены. Так, в 55-ти региональных органах управления АПК были упразднены подразделения, ответственные за инновационную и информационную деятельность в отрасли ¹.

В этой связи встает задача разработки способа доведение инновационных идей до производителей сельскохозяйственной продукции, при этом особую сложность представляет их продвижения среди мелких производителей в лице крестьянских и личных подсобных хозяйств.

Одним из возможных вариантов внедрения инноваций в аграрный сектор является привлечение различных разработчиков инновационной научно-технической продукции в сельскохозяйственный кооператив.

В российском законодательстве выделяют две формы реализации сельскохозяйственной кооперации ²:

¹ Инновационная деятельность в отраслях АПК России // Экономический портал [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 2008–2010. – Режим доступа: <http://institutiones.com/agroindustrial/1458-innovacionnaya-deyatelnost-v-otraslyax-apk.html>

² Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

1) производственный кооператив, представляющий коммерческую организацию, объединяющую граждан для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции;

2) потребительский кооператив, представляющий некоммерческую организацию, объединяющую граждан или юридических лиц для снижения затрат или получения дополнительных доходов путем передачи кооперативу ряда функций по обслуживанию участников.

Разработчики инноваций могут вступать в производственные и потребительские кооперативы на различных условиях, зависящих от степени участия в их деятельности.

На рисунке 1 представлена схема вступления разработчиков инновационных разработок в сельскохозяйственные кооперативы различной формы.

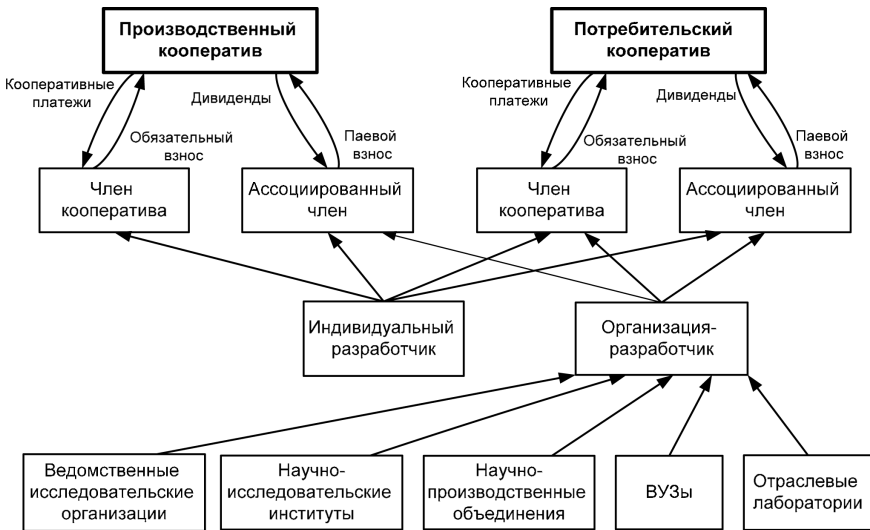


Рис. 1. Схема вступления разработчиков инноваций в сельскохозяйственный кооператив

В соответствии с законом «О сельскохозяйственной кооперации» член кооператива принимает личное трудовое участие в деятельности производственного кооператива либо участие в хозяйственной деятельности потребительского кооператива, при этом ассоциированный член непосредственно не участвует в деятельности сельскохозяйственных кооперативов ³.

³ Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

В качестве вноса в паевой фонд могут выступать патенты на изобретения в виде технического решения, относящегося к продукту или способу, а также ноу-хау, незащищенные охранными документами. Оценка инновационных разработок будет производиться в соответствии с методикой, закрепленной в уставе кооператива.

Как представляется, привлечение разработчиков научно-технической продукции в качестве членов в потребительский кооператив является эффективным механизмом трансформации предприятий сельскохозяйственной кооперации в инновационные организации, что, в свою очередь, будет способствовать инновационному развитию АПК, обеспечивающему повышение продовольственной безопасности России.

С. А. Шапиро

кандидат экономических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства

Формирование трудового потенциала человеческих ресурсов в условиях рынка

***Аннотация.** В статье проанализирована сущность понятия «трудо­вой потенциал человеческих ресурсов». Приведена методика его оценки. Показаны основные свойства личности врожденного и приобретенного характера, влияющие в совокупности на формирование трудового потенциала. Особое внимание уделено анализу этих свойств и их учету менеджментом компании в практике управления человеческими ресурсами.*

***Ключевые слова:** трудовой потенциал, человеческие ресурсы, человеческий капитал, работоспособность, мотивация, статус, дисциплинированность, степень конфликтного взаимодействия, удовлетворенность трудом, морально-этические аспекты трудового поведения, интересы, ценностные ориентации.*

***The summary.** The essence of the concept «labour potential of human resources» is analysed in the article. Its marking technique is resulted. The basic congenital and gotten properties of the person's character are shown, that influent to formation of labour potential in aggregate. The special attention is given to the analysis of these properties and their account by company management in a practice of human resources management.*

***Keywords:** labour potential, human resources, the human capital, working capacity, motivation, the status, discipline, degree of disputed interaction, work satisfaction, morally-ethical aspects of labour behaviour, interests, valuable orientations.*

Неоспоримо, что трудовые ресурсы обладают трудовым потенциалом. Трудовой потенциал, это понятие, относящееся как к отдельно взятому работнику, так и к коллективу организации, а также можно говорить и о трудовом потенциале общества в целом.

Трудовой потенциал работника — это совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда ¹. В основе определения трудовой потенциал лежит поня-

¹ Управление персоналом организации. Под ред. А. Я Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 55.

тие, взятое из физики «потенциал», т.е. источник возможностей или средств.

В экономике и социологии труда, в социологии управления и управлении персоналом, понятие «трудовой потенциал» появилось с 1980-х годов. Однако, в большинстве учебной и научно-практической литературы, оно используется наряду с понятиями, персонал, трудовые и человеческие ресурсы, часто смешиваясь с ними или даже считаясь более объемным понятием, поглощающим вышеперечисленные термины.

В рамках данной статьи, мы считаем такой подход методологически неверным, так как под трудовым потенциалом на любом уровне (работник — коллектив — общество) подразумеваем именно качественную составляющую, которой обладают трудовые ресурсы (человеческие ресурсы, персонал).

Под трудовым потенциалом человеческих ресурсов мы понимаем сумму совокупности качественных свойств, составляющих рабочую силу всех членов общества, находящихся в трудоспособном возрасте и их человеческого капитала с учетом постоянных инвестиций в него, проявляющихся в трудовой деятельности путем реализации имеющихся способностей с целью эффективной деятельности на благо национальной экономики.

В формульном выражении данное понятие примет следующий вид:

$$T_{пчр} = \sum (K_{пкс} + Ч_k) (4)^2,$$

где, $T_{пчр}$ — трудовой потенциал человеческих ресурсов, $K_{пкс}$ — комплекс психифизиологических свойств и способностей, т.е. качественная составляющая рабочей силы (равная ее рыночной стоимости), $Ч_k$ — человеческий капитал работников, определяемый по условно начисленной стоимости, например затраты на образование, повышение квалификации и т.п.

Одним из способов оценки человеческого капитала является, например, следующая экспертная оценка³:

Определение стоимости человеческого капитала — процесс индивидуальный вследствие того, что каждый сотрудник является уникальным и эксперту в ходе оценки необходимо учитывать особенности, характерные для конкретного человека. Человеческий капитал компании с n числом работников оценивается как:

² Разработана автором.

³ Арабян К.К. Оценка человеческого капитала // Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10–19 марта 2010 г. М.: Издательство «Креативная экономика», 2010. С. 62–63.

$$\text{ЧК} = \sum_{i=1}^n (\text{ПС}_i - \text{СУЗ}_i + \text{СПЗ}_i + \gamma_3 \cdot \text{СИ}_i + \text{СЗН}_i),$$

где ПС_i — первоначальная стоимость i -го сотрудника; СУЗ_i — стоимость устаревших знаний сотрудника, которая определяется по формуле $\text{СУЗ}_i = \gamma_1 \cdot \text{С}_i$; СПЗ_i — стоимость приобретенных знаний сотрудника, которая определяется по формуле $\text{СПЗ}_i = \gamma_2 \cdot \text{С}_i$; СИ_i — стоимость инвестиций в i -го сотрудника; СЗН_i — стоимость неявных знаний сотрудника, которая определяется по формуле $\text{СЗН}_i = \gamma_4 \cdot \text{ПС}_i$; $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4$ — весовые коэффициенты, определенные экспертным путем. При этом знания сотрудников переоцениваются исходя из влияния следующих факторов:

- инвестиции в развитие персонала;
- корректировка знаний на коэффициент устаревания и забывания части накопленных знаний;
- корректировка знаний на коэффициент приобретенного опыта и профессионализма;
- корректировка знаний с учетом индивидуальных особенностей сотрудника.

Таким образом, можно, определить трудовой потенциал как отдельно взятого работника, так и всех человеческих (трудовых) ресурсов, занятых в национальной экономике.

К основным компонентам трудового потенциала работника относятся:

- 1) психофизиология человека, включающая в себя работоспособность, выносливость, состояние здоровья, склонности человека, тип нервной системы и др.;
- 2) социально-демографическая составляющая — возраст, пол, статус, семейное положение;
- 3) квалификационная составляющая: уровень образования, объем специальных знаний и трудовых навыков, интеллект, творческие способности и т.д.;
- 4) личностные характеристики, такие как отношение к труду, удовлетворенность трудом, морально-этические аспекты трудового поведения, ценностные ориентации, мотивация и другие.

Поскольку, как мы показали, трудовой потенциал включает в себя человеческий капитал, то он не является постоянной величиной, так как может меняться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Кроме того, психофизиологические и личностные характери-

ки работника во многом зависят от состояния человека, его здоровья, физических перегрузок, уровня конфликтности и стрессоустойчивости, состояния нервной системы.

Оценка трудового потенциала, его определение даже в рамках организации представляет собой не до конца решенную методологическую проблему. Она заключается в том, что количественная оценка на практике производится в отношении социально-демографических и психофизиологических характеристик. В отношении ряда личностных характеристик может применяться бальная оценка, например удовлетворенность трудом можно определять с помощью теста Герцберга⁴.

В практике организации труда, объемную величину трудового потенциала определяют через совокупный фонд рабочего времени в человеко-часах, умноженный на среднегодовую численность работников. Однако, по нашему мнению, это дает возможность лишь приблизительной оценки количественной составляющей трудового потенциала в рамках организации, дающей возможность расчета численной потребности в персонале.

Поэтому приведенная нами выше формула оценки трудового потенциала, является более объективной как на макро, так и на микроуровне.

Из перечисленных составляющих трудового потенциала, очевидно, что часть из них составляет врожденные свойства людей, которые следует поддерживать, а часть является приобретенными, появляющимися с обретением человеком социального опыта.

Для наглядности сведем эти свойства в таблицу⁵.

Таблица

Совокупность врожденных и приобретенных свойств личности, составляющих трудовой потенциал

№	Врожденные	Приобретенные
1	Состояние здоровья	Работоспособность
2	Тип нервной системы	Выносливость по отношению к труду
3	Способности	Возраст
4	Пол	Семейное положение
5	Интеллект	Статус

⁴ Шаховой В. А., Шапиро С. А. Мотивация трудовой деятельности, М.: Альфа-Пресс, 2006. С.100.

⁵ Составлена автором.

6	Творческие способности	Уровень образования
7	Активность	Объем специальных знаний и трудовых навыков
8	Дисциплинированность	Компетентность
9	Позитивное отношение к труду	Мотивация
10	Воля	Склонности, интересы и ценностные ориентации
11	Степень конфликтного взаимодействия	Морально-этические аспекты трудового поведения.

Рассмотрим, что необходимо для формирования трудового потенциала с учетом тех из приведенных выше качеств, которые возможно изменить в процессе накопления жизненного и социального опыта.

1) Пол работника влияет на формирование трудового потенциала в определенных видах деятельности, так как есть тяжелые работы, которые не могут выполнять женщины, а есть наоборот «чисто женские» виды труда, как физического так умственного, например, сборщицы электрических реле или сортировщицы шариков для подшипников – вид ручного труда, который выполнялся только женщинами еще со времен Ф.У. Тейлора, описавшего его в своей книге «Принципы научного менеджмента»⁶.

2) Состояние здоровья работника можно определить через количество человеко-дней, которые работник болел на основании учета листов временной нетрудоспособности. Снижение времени отсутствия работника по болезни можно снизить путем введения системы бонусов за здоровый образ жизни, отказ от курения, стимулы, побуждающие к занятию спортом, например, применяющаяся на ряде предприятий частичная оплата абонементов на посещение бассейна, фитнес-клуба, тренажерного зала или других оздоровительных мероприятий, хотя с другой стороны работоспособность человека, скрывающего свое болезненное состояние, связанное с хроническими или врожденными недугами, но желающего получить дополнительные материальные бонусы, естественно будет снижаться.

3) Тип нервной системы, определяемой в соответствии с учением о высшей нервной деятельности академика И.П. Павлова, в основном характеризуется типом темперамента, определяющим динамику психического реагирования на внешнее воздействие и психологическим типом личности, зависящим от акцентуации характера.

⁶ Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контролинг, 1991 г., С. 53.

Характер проявляется в поведении человека, в его отношении к миру и к себе, являясь сочетанием наиболее устойчивых, существенных особенностей личности.

В процессе реализации мотивационной политики руководители организаций должны учитывать психологические особенности каждого индивида, тип его характера, темперамента и особенности поведения в процессе трудовой деятельности.

4) Способности (в т.ч. творческие). Под способностями в психологии понимается совокупность врожденных и приобретенных регуляционных свойств, которые определяют психофизиологические возможности индивида в различных видах деятельности⁷. Однако, несмотря на врожденный характер способностей, они должны открыться, а это может произойти, за исключением редких случайностей, только при условии их развития, заключающегося в обучении и приобретении практических навыков. В зависимости от вида деятельности могут применяться самые различные виды и методы обучения, такие как тренинги, мастер-классы, семинары, и т.п., что определяется конкретной потребностью в обучении как отдельного работника, так и персонала компании в целом, и наличием финансовых возможностей компании или индивида. Здесь как раз проявляется влияние рынка, так как работник или организация, вкладывающая инвестиции в человеческий капитал своих работников, руководствуется в первую очередь конкретной целью, связанной с производственной ситуацией.

5) Интеллект. Под интеллектом понимается относительно устойчивая структура умственных способностей личности⁸. Т. е. способность к мышлению или, говоря обычным языком — ум. Если рассматривать эту дефиницию у нормальных социализированных личностей, то, естественно, что люди, обладающие повышенной степенью образования (высшим, вторым высшим, или защитившим диссертацию по тем или иным наукам), имеют более высокий уровень интеллекта. Хотя широта мышления является в первую очередь врожденным свойством личности. Индивиды, обладающие высоким уровнем интеллекта при прочих равных условиях могут достичь более высокого положения в деловой или профессиональной карьере.

б) Активность зависит в первую очередь от типа темперамента человека, но также определяется мотивами, являющимися движущей силой

⁷ Еникеев М.И. Общая психология М.: «Издательство “Приор”», 2000. С. 264.

⁸ Психология. Словарь. /под общ.ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского, М.:Политиздат, 1990. С. 142.

в любой деятельности. Поэтому если работник является пассивным по своему психологическому типу, но руководство проводит в отношении его правильную политику мотивации и стимулирования, то работник будет проявлять активность в отношении поставленных перед ним задач, для того чтобы удовлетворить свои личные цели, соответствующие целям организации.

7) Воля, дисциплинированность, позитивное отношение к труду являются качествами одного порядка, но разного происхождения. Воля — это сознательная саморегуляция субъектом своей деятельности и поведения, обеспечивающая преодоление трудностей при достижении цели⁹. Поэтому ее можно тренировать, воспитывать и развивать. Дисциплинированность и трудолюбие, хотя и вытекают из акцентуации характера человека и наблюдаются у таких типов как педант или эпилептоид¹⁰, но в большинстве случаев часто отсутствуют у работников.

Поэтому формирование у большинства работников трудолюбия, ответственности за выполняемое дело, дисциплинированности является серьезной практической и методологической проблемой стоящей перед экономикой труда и управлением персоналом в процессе формирования трудового потенциала.

8) Степень конфликтного взаимодействия, в первую очередь зависит от психологического типа личности и уровня социализации индивида в коллективе и обществе. Наиболее конфликтными являются люди, имеющие холерический темперамент, и в то же время истероидный, или демонстративный тип акцентуации характера. Социализация личности, т.е. то насколько они адаптированы в окружающей среде, в первую очередь трудовой деятельности, оказывает влияние на степень конфликтного взаимодействия по отношению к окружающим.

Рассмотрев врожденные качества работников, составляющие трудовой потенциал, проанализируем влияние их приобретенных качеств на процесс его формирования.

1) Работоспособность и выносливость по отношению к труду зависят от состояния здоровья работника, но во многом на их формирование оказывает влияние та система воспитания, которой человек подвергался еще в детском возрасте, во всех институциональных проявлениях — семья, школа, религия, дружеские отношения (власть примера) и т.п.

⁹ Краткий психологический словарь/ под общ.ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского, М.: Политиздат, 1985. С. 48.

¹⁰ Шаховой В.А., Шапиро С.А. Мотивация трудовой деятельности, М.:Альфа-Пресс, 2006, С. 121, 123.

На работоспособность также влияет уровень конфликтов и стрессов окружающих человека на работе и в быту. Важное место в формировании работоспособности и выносливости занимает внутренняя мотивация работника или самомотивация, так как результаты выполнения задач, поставленных работником перед самим собой нужны в первую очередь ему. Однако чрезмерная работоспособность при некоторых условиях может перерасти в трудоголизм, отрицательно сказывающийся на развитии личности и способствующий возникновению конфликтных ситуаций с окружающими.

2) Возраст и семейное положение являются в некоторой степени вещами взаимосвязанными, так как работник обретает семью уже в сознательном возрасте, обладая чувством социальной ответственности за себя и своих родных. Возраст — эта категория, которую нельзя ускорить никакими методами управления, но по мере взросления сознательного, мотивированного и квалифицированного работника, его трудовой потенциал возрастает. Поэтому трудовая карьера работника по временному критерию делится на шесть этапов, продолжительностью от 5 до 15 лет, в период прохождения которых, работник ставит перед собой мотивированные цели. Работник, обремененный семьей, т.е. находящийся в браке и имеющий детей, в большинстве случаев работает лучше, сознательно ощущая страх перед потерей рабочего места, старается брать на себя дополнительную рабочую нагрузку с целью увеличения оплаты труда, более дисциплинированно и ответственно относится к своим трудовым обязанностям, чем свободный от семейных уз человек. Но с другой стороны, семейный человек, менее мобилен, поэтому в случае длительных командировок эффективность его деятельности может быть снижена.

3) Статус. Статус работника следует рассматривать с двух позиций. Во-первых, это социальный статус. Под этим термином подразумевается положение индивида в социальной системе, характеризующее совокупность его прав и обязанностей. Во-вторых, в рамках социального статуса различают еще и личный статус человека. Личный статус представляет собой положение, которое человек занимает в малой или первичной группе и оценивается по своим индивидуальным качествам (например, человек, обладающий лидерскими качествами). Социальный статус — положение, которое человек автоматически занимает, как представитель большой социальной группы (профессиональной, классовой) в данной социальной системе (генеральный директор фирмы, министр).

4) Уровень образования, являясь важным фактором развития трудовых ресурсов, оказывает влияние на формирование трудового потенциала, так как составляет необходимое условие профессионального или

должностного роста работника. Данный фактор также оказывает большое влияние на межличностное взаимодействие в группах и эффективность их работы. Образованные люди уверены в своей правоте и не слишком стремятся к поддержке со стороны членов коллектива.

5) Объем специальных знаний и трудовых навыков, а также компетентность являются взаимосвязанными элементами профессионально-личностного развития работника, и важным условием формирования трудового потенциала работника, так как позволяют ему выполнять порученную работу более эффективно на квалифицированном уровне и соответственно получать за это более высокую оплату труда. Кроме того, получение профессиональных знаний, компетентность в работе, являются факторами, способствующими удовлетворению мотивационной потребности в уважении и признании (самоуважении), являющейся согласно теории А. Маслоу одной из потребностей высшего порядка¹¹.

6) Мотивация работника является важнейшим фактором формирования трудового потенциала. Неправомерно говорить о том, что работник обладает разными мотивациями. Человеческая мотивация едина, но поскольку она состоит из целого ряда потребностей, как низшего, так и высшего порядка, удовлетворяемых работником в большей или меньшей степени, в зависимости от испытываемой нужды в том или ином благе, то можно говорить о *мотивационном спектре*, влияющем на эффективность труда работника, и как следствие, способствующем формированию трудового потенциала. Считается, что в условиях рынка более важно удовлетворение первичных мотивационных потребностей, таких как материальные, и безопасности и защищенности. В отдельные периоды времени это соответствует истине, но большое влияние на удовлетворение потребностей играют и многие другие факторы, часть из которых мы рассматривали выше, например, уровень образования, статус и т.п. Чем выше степень влияния этих факторов, тем большее значение для работников имеет удовлетворение потребностей высшего порядка, таких как самовыражение, успех, власть.

7) Склонности, интересы и ценностные ориентации. Эти составляющие трудовой деятельности работника являются психологическими факторами воздействия на трудовой потенциал и представляют собой также мотивационные аспекты, способствующие повышению эффективности труда. *Склонность* к тому или иному виду деятельности, определяет выбор профессии и дальнейшее движение по выбранному трудовому пути. Если

¹¹ Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999, С. 90.

этот выбор сделан целенаправленно и обдуманно, под влиянием не сиюминутной привлекательности, то это залог успеха в профессиональном или карьерном росте работника. Поэтому перед тем как сделать свой выбор профессии, очень желательно пройти профориентацию. Профессиональная ориентация — это комплекс взаимосвязанных экономических, социальных, медицинских, психологических и педагогических мероприятий, направленных на формирование профессионального призвания, выявление способностей, интересов, пригодности и других факторов, влияющих на выбор профессии или смену рода деятельности¹². Работа по профориентации ставит своей целью оказание помощи молодым людям (учащимся средних школ) и людям, ищущим работу в выборе профессии, специальности, места работы или учебы с учетом присущих им склонностей и интересов, психофизиологических особенностей, а также с учетом складывающейся в каждом временном периоде конъюнктуры на рынке труда.

Интерес — эмоционально насыщенная направленность на объекты, связанные со стабильными потребностями человека¹³. Интерес — это мотивационно-регуляционный механизм человеческого поведения, определяемый иерархией сформированных потребностей. Интересы разделяются по содержанию (материальные и духовные), широте (ограниченные и разносторонние) и устойчивости (кратковременные и устойчивые). Удовлетворение интереса не погашает его, а формирует еще более разветвленную систему интересов¹⁴. Интерес представляет собой мотивационное состояние, в котором пребывает работник, в период удовлетворения определенных групп потребностей, поэтому влияние системы интересов на формирование трудового потенциала не менее важно, чем системы мотивационных потребностей.

Ценностные ориентации представляют собой сформированную или находящуюся в стадии формирования, например, у молодых людей, иерархию представлений о тех или иных аспектах жизни и деятельности, в том числе и трудовой. Система ценностей каждого работника позволяет ему делать не только осознанный выбор вида деятельности, но и тех методов, которые позволяют ему достичь своих целей с наименьшими издержками. Система ценностных ориентаций, во многом зависит

¹² Управление персоналом организации под ред. А.Я. Кибанова, М.: ИНФРА-М, 2003, С. 355.

¹³ Еникеев М.И. Общая психология М.: «Издательство «Приор»», 2000, С. 264.

¹⁴ Шаховой В.А., Шапиро С.А., Мотивация трудовой деятельности. М.: Альфа-Пресс, 2006. С. 110.

от психологического типа личности. Не менее важное место в формировании ценностных ориентаций личности занимает и общественная привлекательность или престижность того или иного интересующего людей объекта.

Например, каждый работник, под словом карьера, подразумевает какие-то, присущие лично ему субъективно осознанные ценности, которые он хочет реализовать в своей деятельности.

8) Морально-этические аспекты трудового поведения. Это приобретенные качества, которые формируются не просто в процессе трудовой деятельности, но и в рамках каждой конкретной организации, в которой в настоящее время трудится тот или иной работник. Они напрямую связаны с корпоративной культурой организации.

В своей профессиональной деятельности каждый работник обязан соблюдать и выполнять морально-этические нормы и правила поведения по отношению к своему окружению, коллегам по работе, партнерам, клиентам. Очень важным является соблюдение этики делового общения, так как это один из критериев оценки профессионализма и отдельного работника и самой организации.

Таким образом, для формирования трудового потенциала как любого работника, так и их совокупности в рамках организации, отрасли, или в больших масштабах с учетом рыночных преобразований социально-экономической жизни, как самим работникам, так и руководителям различного уровня необходимо развивать в процессе трудовой деятельности врожденные качества работников, с целью повышения эффективности труда и способствовать более успешному внедрению их приобретенных качеств в трудовой деятельности.

Литература

1. Еникеев М.И. Общая психология М.: «Издательство “Приор”», 2000.
2. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999.
3. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991.
4. Управление персоналом организации под ред. А.Я. Кибанова, М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Шаховой В.А., Шапиро С.А., Мотивация трудовой деятельности. М.: Альфа-Пресс, 2006.

М. Т. Шахбиев

*Консультант отдела надзора и контроля
Инспекции страхового надзора по ЮФО*

Закономерности и тенденции развития предпринимательской деятельности страховщиков

***Аннотация.** В статье анализируется страхование как особый вид предпринимательской деятельности.*

***Ключевые слова:** конкуренция, плотность страхования, риск, страховая премия, оценка ущерба, страховые выплаты, интерес к страхованию.*

***The summary.** In article insurance as a special kind of enterprise activity is analyzed.*

***Keywords:** a competition, insurance density, risk, an insurance premium, an estimation of damages, insurance payments, interest to insurance.*

Желание добиться успеха, достичь поставленной цели характерно для любой предпринимательской деятельности, в том числе и страхования. Основная цель страховой деятельности заключается в защите имущественных интересов граждан и хозяйствующих субъектов, однако данная деятельность имеет и коммерческую цель — получение прибыли. «При этом противоречия между основной целью (защита) и коммерческой целью страховой деятельности (прибыль), по сути, нет, поскольку получение прибыли достигается не любыми средствами, а за счет умелого страхового предпринимательства, на основе тщательных расчетов при строгом соблюдении законодательства»¹.

Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно предоставляет гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае природных и техногенных катастроф, иных непредвиденных явлений. Страхование позволяет не только возмещать понесенные убытки, но и является одним из наиболее стабильных источников финансовых ресурсов для инвестиций.

¹ Страхование. Современный курс: Учебник / Под ред. Е.В. Коломина. М.: Финансы и статистика, 2006. С. 16–17.

Функционирование страхового рынка происходит в рамках финансовой системы как на партнерской основе, так и в условиях конкуренции между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов. Если страховой рынок, например, предлагает страховые продукты по страхованию жизни, то банки — депозиты, фондовый рынок — ценные бумаги и т. д.²

Рассматривая современное состояние российского страхового рынка, следует отметить, что отечественный рынок можно определить в большей мере как перспективный, или потенциальный. Существуют разные мнения в оценках его емкости или охвата страхованием рисков составляющей отечественной экономики. В одних источниках указывается, что в нашей стране застраховано всего 7% возможных рисков, традиционно подлежащих страхованию в развитых странах. В других — высказывают предположение, что застраховано 10% всех производственных фондов нашей страны и на этом основании делают вывод о возможности 8–9-кратного роста поступлений премий, даже при сохранении прежней глубины страхования (текущих страховых покрытий и страховых сумм)³.

Для оценки уровня развития страхового рынка России сравним значения основных макроэкономических индикаторов проникновения страхования, таких как: доля совокупной страховой премии в ВВП и плотность страхования (страховая премия на душу населения) с мировыми значениями. Так, доля страхования (без ОМС) в ВВП в первом полугодии 2010 года составила около 1,4%, в том числе во втором квартале — 1,3%⁴. В 2008 и 2009 годах сборы страховой премии составили 2,3% и 2,5% от ВВП соответственно, однако без учета ОМС, которое не является классическим страхованием (его доля в совокупной премии составляет 48%), доля страхования в ВВП за эти годы составляет всего лишь 1,3% (см. Табл 2). Объем собранной страховой премии в 2008 году всеми страховыми компаниями мира достиг 4,3 трлн долларов США, в то время как среднемировой показатель доли страхования в ВВП составил 7,07%⁵.

² Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 26.

³ Лайков А.М. Каким быть отечественному страхованию // Промышленные ведомости. № 7-8, 2007. С. 12.

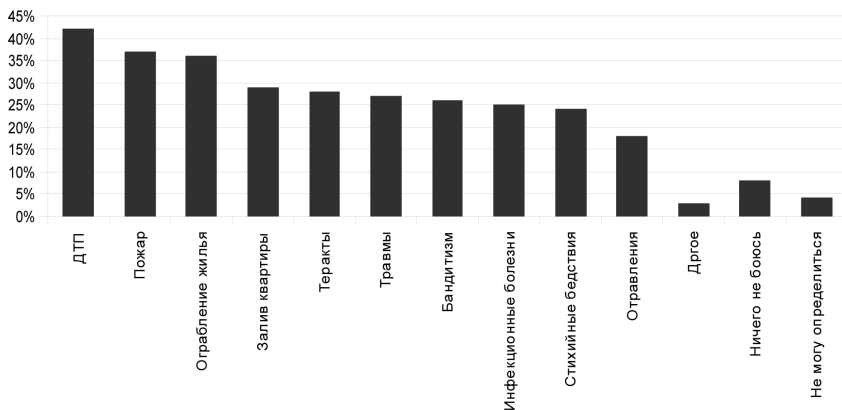
⁴ http://expert-rating.ru/expert/index.php?option=com_content&task=view&id=208&Itemid=52

⁵ World Insurance in 2008 – [Swissre.com](http://www.Swissre.com)

Уровень проникновения страхования в мире составляет от 6% до 16%. В России данный показатель значительно ниже – в 2008 году он составил 2,29%, в 2009 – 2,56% ⁶.

Анализ тенденций формирования страхового рынка, изучение его особенностей и перспектив дальнейшего развития показал, что отечественный страховой рынок имеет большие возможности. Особым условием его развития является понимание и стимулирование страхования как специализированной отрасли по стабилизации экономики. Путем создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц происходит формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды. Однако принуждение потребителей к приобретению страховых услуг не всегда является действенным методом для их продвижения. Чаще намерение потенциальных страхователей пользоваться услугами страховщиков продиктовано собственной оценкой степени угрозы каждого отдельного риска, а также потенциального ущерба, связанного с ним.

Исследования, проведенные ЦСИ «Росгосстрах», позволяют изучить степень чувствительности к тем опасностям, от которых страховые компании способны предоставить защиту (рис. 1).



Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах».

Рис. 1. Чувствительность населения к рискам

⁶ Ведмедь И. Прогнозирование макроэкономических индикаторов развития страхового рынка Российской Федерации в 2010 году с использованием методов имитационного моделирования // Страховое дело, № 3, 2010.

Из рисунка видно, что наиболее значимыми для населения опасностями являются ДТП, теракты, противоправные действия третьих лиц, травмы, инфекционные болезни. Ответственность за решение тех или иных проблем российские граждане в большей степени возлагают на себя, и только 3% опрошенных были готовы купить страховой полис (табл. 1).

Таблица 1

Гарантии обеспеченной старости

Что, по Вашему мнению, следовало бы сделать, чтобы лучше обеспечить себя в старости?	%
Иметь хорошо оплачиваемую работу	46
Иметь сбережения	40
Иметь доход от собственности	30
Дать образование, возможность хороших заработков детям	22
Купить страховой полис, стать членом негосударственного ПФ	3

Источник: Исследовательская группа ЦИРКОН.

Рассмотрение страхового полиса как инструмента защиты имущественных интересов в различных неблагоприятных ситуациях является главенствующим при принятии решения о страховании (табл. 2).

Таблица 2

Стимулы к страхованию

Что повлияло на Ваше решение воспользоваться услугами страховой компании?	%
Стремление защитить имущество	65
Надежда на помощь при несчастном случае или болезни	47
Неуверенность в будущем, стремление чувствовать себя защищенным	15
Привычка (длительный срок страхования)	14
Накопление денежных средств для ребенка	9
Надежность страховых компаний	7
Стремление получить прибыль	5,3
Получение дополнительной пенсии	4,4
Агитация страхового агента на дому	4,2

Источник: Исследовательская группа ЦИРКОН.

Какие же факторы влияют на принятие решения о страховании и выбор страховщика? По данным ФОМ, выбор страховой компании обусловлен, прежде всего, ее надежностью (табл. 3). Ценовая политика, до-

ходность страхования, а также понятность условий страхования являются немаловажными условиями при принятии решения о страховании.

Таблица 3

Факторы принятия решения о страховании

Какие характеристики страховых компаний для Вас наиболее важны при принятии решения о страховании?	%
Надежность	75,8
Размер страховых взносов, ценовая политика СК	27,9
Доходность страхования	22,9
Наличие скидок и системы льгот	18,8
Понятность условий страхования	14,8
Качество обслуживания и советов страхового агента	7,6
Ассортимент страховых услуг	7,3
Известность СК	6,4
Возможность бесплатных консультаций специалистов	2,8
Близость СК от дома или работы	2,7

Источник: Исследовательская группа ЦИРКОН.

Однако увеличение количества страховых продуктов, предлагаемых страховыми компаниями, их качество и порядок предоставления очень осложняет выбор потенциальных страхователей. Рынок страховых услуг во многом зависит от того, насколько потребители доверяют страховым компаниям. Одной из особенностей страхового рынка является то, что несмотря на конкурентную борьбу, у страховщиков есть одна единая цель — прежде всего, делать страхование привлекательным для потребителя, заставить поверить в его пользу, выгоду и незаменимость.

Деятельность большинства страховых компаний тесно связана с проведением различных PR-акций и использованием страховой рекламы — краткой информации, где в яркой, образной и доходчивой форме раскрываются основные условия видов страхования. Она учитывает интересы различных групп страхователей; особенности запросов населения с неодинаковым уровнем доходов; природно-климатические условия, национальные особенности различных регионов страны, а также ряд других факторов.

Цель рекламы — всемерно способствовать заключению новых и возобновлять ранее действовавшие договора страхования. Она реализуется посредством достижения двух основных задач:

- представление страховой компании физическим и юридическим лицам;
- создание имиджа страховщика.

Первая из названных задач рекламы отвечает главному принципу: страховая компания не может существовать, если люди не знают о ее существовании.

Второй важной задачей рекламы является создание имиджа страховщика, т.е. его образа и репутации. Что мы в данном случае понимаем под словом «имидж»? Современный словарь иностранных слов определяет имидж как «целенаправленно сформированный образ какого-либо лица, явления или предмета, выделяющий определенные ценности и призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-то в целях популяризации, рекламы и т. д.»⁷. То есть, говоря упрощенно, имидж — это общее впечатление об объекте. Нередко имидж рассматривают в общем контексте с репутацией, при этом считая, что имидж — это образная часть, а репутация — фактическая, отражающая сложившееся мнение о достоинствах или недостатках продукта или компании, их общественную оценку. И наконец, последним важным понятием здесь является «бренд». Бренд — это выраженная в торговой марке совокупность имиджевых, эксплуатационных, технических и иных характеристик товара, позволяющая правообладателю (собственнику) данной марки не только играть одну из ведущих ролей на рынке определенных товаров или услуг, но и использовать саму марку в качестве товара или услуги⁸. Имя компании есть гарантия, и это, во-первых; престиж — это, во-вторых; в-третьих — грамотно внедренное в массовое сознание имя есть психологическая потребность. Ведь бренд является качественным восприятием людей торговой марки. Он не появляется внезапно. Потребители накапливают позитивный опыт общения с торговой маркой, в их сознании формируется отношение к продуктам данной компании. И лишь, когда все это достигнет определенного уровня, тогда и появляется бренд, в полном смысле этого слова.

Об известности брендов страховых компаний наглядно говорит исследование, проведенное страховой компанией «Ингосстрах» (рис. 2–3).

Согласно результатам опроса наиболее популярной страховой компанией является «Росгосстрах» (около 70% всех опрошенных назвали «Росгосстрах» без подсказки.) Также значительно опережает другие компании по показателю спонтанного узнавания страховая компания «РОС-НО». Ее вспомнило около половины опрошенных. На третьем месте оказался «Ингосстрах», его вспомнили около 44% опрошенных.

⁷ <http://ru.wikipedia.org>

⁸ <http://ru.wikipedia.org>

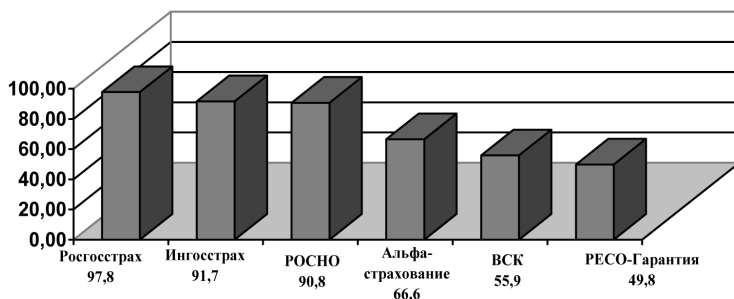


Рис. 2. Вспоминание страховой компании с подсказкой, % опрошенных⁹

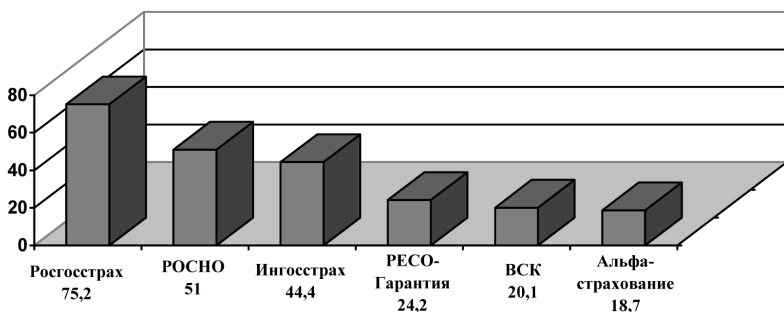


Рис. 3. Спонтанное вспоминание страховой компании (без подсказки), % опрошенных¹⁰

Таким образом, для продвижения бренда необходима грамотная брендовая политика, т.е. хорошо спланированная реклама и PR. Частью процесса создания бренда является создание имиджа, который складывается из многих факторов. К их числу относятся:

- 1) качество и широта предоставляемых услуг, уровень обслуживания клиентов;
- 2) оценка компании СМИ, государственными структурами, общественными и профессиональными организациями;
- 3) стаж работы компании на рынке;
- 4) состав акционеров;
- 5) авторитет руководителя, топ-менеджеров;

⁹ <http://repcor.ru/content/view/125/81/>

¹⁰ Там же.

- 6) клиенты и партнеры.;
- 7) победы в тендерах и конкурсах, наличие объективных международных рейтингов;
- 8) информационная открытость;
- 9) социальная миссия компании.

Все эти факторы оказывают существенное влияние на репутацию страховой компании, как следствие, на ее имидж. Современное состояние страхового рынка благоприятно для проведения PR-акций, так как традиция потребления страховых услуг все еще не сформирована, и лояльность клиентов по отношению к определенной страховой компании в большинстве случаев отсутствует.

Е. Д. Щетинина

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой маркетинга, Белгородский государственный
технологический университет им. В. Г. Шухова*

Т. В. Сапрыкина

*соискатель кафедры маркетинга,
Белгородский государственный
технологический университет им. В. Г. Шухова*

Оценка управленческих ресурсов компании как этап анализа эффективности менеджмента

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности управления на предприятиях, касающиеся своевременного и полноценного формирования соответствующих ресурсов. Дано определение управленческих ресурсов компании, их классификация в контексте рассматриваемой проблемы. Установлена их специфика этих видов ресурсов, которая определяет их идентификацию, методы анализа, способы наращивания и использования. Предложены методические подходы к оценке управленческих ресурсов, которая является первым этапом анализа эффективности управления фирмой.*

***Ключевые слова:** эффективность управления, управленческие ресурсы, оценка управленческих ресурсов, менеджмент эффективности.*

***The summary.** In article questions of a mark of management efficiency at the enterprises, concerning timely and high-grade formation of corresponding resources are considered. Definition of administrative resources of the company, their classification in a context of a considered problem is made. Their specificity of these kinds of resources which defines their identification, analysis methods, ways of escalating and use is established. Methodical approaches to a mark of administrative resources which is the first analysis stage of management efficiency firm are offered.*

***Keywords:** management efficiency, administrative resources, mark of administrative resources.*

Менеджмент эффективности в настоящий момент становится одним из серьезных направлений развития науки управления и экономической теории. Управлять эффективностью организации – означает вовремя избегать опасных точек в развитии, острых кризисов, быть конкурентоспособным за счет достижения оптимальности в решениях и используемых ресурсах. Один из сложных и дискуссионных вопросов при этом – оценка и анализ эффективности процесса управления как

такового. В связи с этим одной из важных функций оценки эффективности менеджмента, которая необходима в настоящее время всем субъектам экономической деятельности представляется выявление и возможно более точная оценка управленческих ресурсов предприятия — как частной бизнес-организации, так и государственно-предпринимательской структуры. Такая оценка необходима для того, чтобы своевременно формировать, восполнять эти важные ресурсы и находить способы наиболее полной их реализации.

Управленческие ресурсы компании (далее УРК) как совершенно особый вид ресурсов выступают в различных ипостасях. По причине своего сравнительно недавнего возникновения в экономическом словаре это понятие относится к числу весьма не проясненных с теоретической точки зрения. С одной стороны, проявление УРК выражается в способностях менеджмента к координации, организации и приведению в действие всех прочих ресурсов — материально-технического, кадрового и информационного характера. С нашей точки зрения, под УРК следует понимать специфический аспект экономических отношений, продуцирующий такую актуальную информацию (знания, нормы, ценности), которая была бы необходима и достаточна для достижения цели управления и намеченной стратегии в динамичных средовых условиях.

Для современных предприятий эти ресурсы носят стратегический по своей важности характер. Как известно, в проблеме стратегического управления организацией стратегия рассматривается как граничные условия на выбор способов достижения целей. Согласно Мескону [1, С.56], управленческая деятельность сводится к управлению четырьмя группами ресурсов, именно ими оперирует менеджмент: капитал (материальные и финансовые ресурсы), персонал, технология, информация. Каждому этапу развития менеджмента соответствовала качественно иная определенность состояния и использования данных групп ресурсов. Соответственно должны были изменяться и УРК как способы воздействия на меняющуюся структуру ресурсов бизнеса.

Так, деловые связи бизнеса с научной, экспериментальной и инициативно настроенной частью потребителей и общественностью, начавшиеся в начале XX века, в эпоху Тейлора и Форда, а затем стремительно развертывающиеся по мере перехода к экономике знаний, породили понятие инновационных ресурсов. И УРК не могут и не должны обойти их свои вниманием сегодня.

Для того, чтобы более-менее успешно решать задачу повышения управления организацией, необходимо: анализировать их количествен-

ный состав и качество, формировать их в соответствии со стратегией бизнеса и требованиями рынка, общества и природы; планировать наилучшие способы их использования.

Для начала уточним специфику рассматриваемого вида ресурсов, их отличие от остальных.

Изучив ряд источников, авторы пришли к выводу, что в наиболее обобщённом виде управленческие ресурсы можно определить как способности менеджмента компании к решению производственно-хозяйственных задач, к выбору ориентиров и постановке целевых параметров развития, а также к достижению запланированных результатов. В свою очередь это требует умения сочетать необходимые ресурсы — по качественному и количественному составу. Следует также подчеркнуть, что УРК базируются на коммуникациях, проявляются через коммуникации и используют ее одновременно как источник и как канал деловой информации. Канал этот обычно двусторонний, то есть включающий обратную связь.

Таким образом, в совокупности УРК можно выделить два типа потенциала (возможностей):

- креативно-аналитический потенциал носителей информации и продуцентов управляющего воздействия на объект;
- потенциал средств и каналов связи, благодаря которым осуществляется управляющее воздействие.

Поэтому прежде чем перейти к изложению авторского подхода к оценке УРК, разделим их на две большие группы, которые существенно отличаются друг от друга не только по своей имманентной сущности, но и, что главное для контекста поставленной задачи, по способам своей оценки. Первая — это непосредственно управленческие ресурсы как живые источники и носители управляющего воздействия, существующие в реальном времени, а именно: люди с их качествами, навыками, опытом и квалификацией. Эту группу ресурсов условно обозначим как «прямые управленческие ресурсы». Состав их в общих чертах описан в литературе и для своей идентификации включает обычно такие параметры, как:

- численность и качественно-профессиональный состав занятых в управлении;
- фонд оплаты труда этих работников, включая мотивационную часть в долевым отношении;
- объем инвестирования в повышение качества управления и соответствующие проекты (например, годовой);

- затраты на управленческое сотрудничество, в том числе консалтинг, обучение инновационным технологиям менеджмента;
- оригинальные управленческие технологии, ноу-хау, методическая база для принятия и реализации управленческих решений.

Отметим, что их оценка не является простым делом, так как осуществлять ее только на основании данных бухгалтерского учета было бы неправомерным. Но всё же эта часть УРК более изучена с точки зрения теории и практики управления, особенно в западных странах. В целом предлагаемые современной наукой методы их оценки тяготеют к затратному подходу (исключая первый элемент – качественный состав управленцев). Однако правомерен и другой подход – основанный на результативности УРК, то есть, о превращении ресурсов в реальные активы и, прежде всего, конкурентные преимущества управляемого объекта и получаемые за счет них доходы.

Вторая группа УРК, как уже было указано, объединяет в себе все те способы приёма, хранения, обработки и передачи деловой информации, которыми пользуются менеджеры в процессе своей деятельности.

Здесь важны такие параметры, как:

- надёжность каналов;
- емкость каналов;
- их сочетаемость и комплементарность;
- инновационность;
- затраты на содержание и использование каналов.

Условно назовем вторую группу «косвенными управленческими ресурсами». Отметим, что каналы связи по своему содержанию могут быть прямыми, одно-, двух- и так далее – n-уровневыми. Прямой канал воздействия (нулевой уровень) означает наличие непосредственного контакта менеджера с управляемым объектом или его элементом (индивидуумом, коллективом или же формализованным проектом-задачей). У него есть свои преимущества и свои недостатки.

Нами выявлено, что факторы, влияющие на структуру и качество каналов связи – это, прежде всего, тип управления и его звенность, масштаб фирмы, организационная структура, а также психологические особенности менеджеров и подчиненных-исполнителей.

В данной статье коснёмся оценки первой группы УРК, то есть, прямых или человеческих ресурсов. Нами предлагается оценивать эту группу УРК по нескольким направлениям (качествам): собственно трудовые или профессионально-квалификационные качества; качества, связанные с разработкой управленческих решений, включая стратегич-

ность контура управления и способность к креативным решениям; технологические и коммуникационные характеристики.

Расшифровка содержания критериев оценки дана в таблице. Она служит основой лингвистической шкалы, предлагаемой для оценки УРК, которая в дальнейшем может быть легко переведена в балльную. По каждому критерию может быть как минимум четыре значения параметров: высокое (В), среднее (С), низкое (Н) и (О) нулевое. Другими словами, каждый параметр имеет В-уровень, С-уровень, Н-уровень и О-уровень.

Таблица

Лингвистическая шкала оценки управленческих ресурсов компании

Вид ресурсов	Параметр оценки	Критерий оценки
1	2	3
Трудовые	Укомплектованность управленческих штатов	О – полностью не укомплектованы; Н – низкая (менее 50%), С – укомплектованы на 80%; В – полностью укомплектованы.
	Соответствие занимаемых должностей базовому образованию	О – полностью не соответствует; Н – низкая степень соответствия (до 25%); С – средняя степень (до 60%); В – высокая степень (свыше 60%)
	Возрастной состав	О – средний возраст более 60 лет; Н – средний возраст более 50 лет; С – средний возраст 40–45 лет; В – средний возраст до 40 лет
Управленческие	Опыт в сфере управления	Средний стаж управленческой деятельности: О – практически отсутствует; Н – до 3 лет; С – до 5 лет; В – более 5 лет.
	Менталитет менеджеров и его способность к принятию решений	Управленческие решения: О – рутинные, повторяющиеся; Н, С, В – соответственно низкий, средний, высокий уровень оригинальности и креативности решений
Технические	Использование современных управленческих технологий, в том числе качество документирования	О – практически не используются; С – используются на локальном уровне, в редких случаях; В – широкое использование прогрессивных управленческих технологий

Информационные	Широта контура управления или его соответствие микро-, мезо- или макроуровню экономики, рынков, НТП	Характер используемой информации: Н – однотипная, микроуровневая, только в ряде случаев выходит на мезоуровень; С – существенная часть выходит на мезоуровень, и в ряде случаев – на макроуровень ; В – большая часть информации выходит на макроуровень.
Коммуникационные	Способность к влиянию на объект управления	Авторитетность и харизматичность: Н – низкая; С – средняя; В – высокая

Данные для оценки можно получить с помощью составления специальных опросников, где персоналу, начиная с менеджеров среднего звена, предлагаются вопросы, а также на основе экспертных оценок, которые выставляются либо вышестоящими подразделениями, либо экспертами, привлеченными со стороны.

Оценку можно проводить как в целом по предприятию, так и по отдельным структурным подразделениям, переделам, а также в разрезе бизнес-процессов. С целью сравнительной оценки рекомендуется использование бенчмаркинга как метода эталонного сопоставления параметров, характеризующих управленческие ресурсы одного предприятия с другими, родственными по отраслевому признаку.

В заключение стоит сказать, что автор, безусловно, не претендует на полноту и бесспорность изложенных методических положений, так, например, каждый из приведенных критериев еще нуждается в более подробном описании. Однако эти соображения и подходы могут служить отправной точкой для разработки более конкретных методик по оценке управленческих ресурсов компаний.

Литература

1. Мескон Ф. Основы предпринимательства. М.: Проспект, 2007.
2. Коротеева Н.Н. Совершенствование форм передачи информации для документирования управленческой деятельности // В сб-ке «Инновационное развитие экономики и образования» – Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции, г. Курск, РГСУ, 2009 г.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. IX/ Под научной ред. Л.А. Булочниковой. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. — 203 с.

ISBN 978-5-903893-43-0

В сборнике 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

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск IX

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

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 20.01.2011
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 11,86 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

*Мы готовим цивилизованных
предпринимателей России!*

www.rusacad.ru



**Российская
Академия
предпринимательства**





Аспирантура

Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

по экономическим специальностям:

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

по социологическим специальностям:

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;
22.00.08 - социология управления.

Продолжительность и формы обучения:

Очная форма - 3 года
Заочная форма - 4 года
Соискательство - до 5 лет

СОИСКАТЕЛЬСТВО

Прикрепление соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.

Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прим в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

В Академии имеется собственный Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание степени кандидата и доктора наук.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка со стоимости обучения.

