



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XIII

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

Москва
2012

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, профессор
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

Александров Л. О.

Основные параметры и принципы формирования системы стратегического контроля в корпоративных объединениях 7

Балашов А. М.

Социальная ответственность предпринимательства в области культуры 12

Белюшин Ю. М.

Методические подходы к оценке эффективности развития регионального страхового рынка 20

Бендерук Т. Г.

О необходимости стимулирования и регулирования регионального агропродовольственного рынка 33

Богов Х. М.

Особенности взаимодействия палат Федерального Собрания Российской Федерации и Правительства Российской Федерации в финансовой сфере 40

Борисов А. В.

К вопросу об определении размера ущерба в преступлениях, нарушающих авторские и смежные права 60

Борисова Н. В.

Развитие системы финансового контроля в Российской Федерации 68

Верников В. А.

Разработка и внедрение единого формата бухгалтерской отчётности 78

Власов А. В.

Посткризисное развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации 83

Гаврилов О. О.

Аутсорсинг в инновационной деятельности предприятий Российской Федерации 92

Глебов В. Ю.

Функционирование промышленных предприятий
в условиях финансово-экономического кризиса 101

Гусев Ю. Н.

Мировой кризис и тенденции в развитии
международных финансовых центров в 2008–2011 гг. 109

Зеленчук В. А.

Достоинства и недостатки взаимного страхования 122

Ильюк В. В.

Повышение конкурентоспособности персонала:
внутренний контроль и стимулирование 130

Камилов М. К., Качаев Р. Р.

Модели принятия управленческих решений
в агропромышленных предприятиях 138

Кузнецов А. В.

Алгоритм исследования показателей организационной устойчивости
предпринимательских структур 146

Кузьмин М. Ю.

Сущность управленческих решений и их место
в системе управления предпринимательской структурой 154

Курбанов М. М.

Структурно-динамический анализ показателей
торговых отношений России и стран ССАГПЗ
в 2005–2009 гг. 161

Лавренова А., Дудин М. Н.

Управление развитием стратегической устойчивости
предпринимательских структур посредством модернизации 168

Левина М. Б.

Обеспечение конкурентоспособности
предпринимательской структуры на основе стратегии развития
в современных условиях 176

Маслихина В. Ю.

Роль межмуниципального сотрудничества
в развитии территорий 182

Мешалкин В. П., Тюкаев Д. А., Алексеева А. В.	
Методы снижения рисков при реализации инвестиционных проектов на АЭС	193
Молчанова Л. А.	
Системный риск и методы стресс-тестирования в коммерческих банках и страховых компаниях	199
Мурадова К. Д.	
Мотивационная составляющая производства в сельскохозяйственных предприятиях РД	206
Орлова Е. Н.	
Особенности распределения финансовых потоков на предприятиях черной металлургии	213
Писарева Е. В.	
Основные направления государственной политики РФ в сфере здравоохранения	219
Пономаренко А. Г.	
Основные теоретические подходы к моделированию системы внутреннего аудита экономических операций в группе взаимосвязанных предприятий	226
Потапова Е. А.	
Взаимосвязь аттестации и тестирования персонала как фактор развития профессиональных компетенций работников коммерческих банков	231
Радченко В. А.	
Концепции интегрированного продукта: понятие и элементы	239
Русавская А.В.	
Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России	246
Стрекалова Г. Р., Чурбанова Р. А.	
Гостиничный бизнес Республики Татарстан: проблемы и перспективы развития	253

Тетерюкова О. М.

Системный подход – методологическая основа исследования высшего профессионального образования в современных условиях 262

Фомин П. Б.

Проблемы качества инновационных проектов в строительной сфере и в общей системе качества жизни 277

Ханбабаев Т. Г., Надиров Р. Н.

Проблемы земельных отношений в Республике Дагестан 283

Човган Н. И., Титова И. Н., Малых М. С.

Инвестиционная среда сельскохозяйственных предприятий и факторы, определяющие инвестиционную привлекательность агробизнеса 289

Шевелев Н. А.

О противоречии понятия финансовый супермаркет 296

Шилаев А. В.

Корпоративное обучение и корпоративная культура как элементы маркетинга персонала 303

Александров Л. О.

аспирант,
Сургутский государственный университет

Основные параметры и принципы формирования системы стратегического контроля в корпоративных объединениях

Аннотация. В статье рассматриваются элементы системного подхода к организации стратегического контроля, предусматривающие выработку регламентов, структуры, факторов и принципов реализации функции стратегического контроля в корпоративных объединениях.

Ключевые слова: корпоративные объединения, стратегический контроль.

The basic parameters and principles of the strategic control of corporate associations

The summary. The article deals with the elements of a systematic approach to strategic control of the organization, involving the production of regulations, structure, factors and principles for the implementation of the strategic functions of control in corporate associations.

Keywords: corporate associations, strategic control.

Система стратегического контроля в России находится в стадии становления. Разнообразие подходов к организации служб контроля иллюстрирует тот факт, что их подчиненность носит неоднозначный характер, а отсюда и различия в трактовках их роли в корпоративных объединениях. В частности, подчиненность значительного числа служб финансовому директору четко свидетельствует об использовании финансово-бухгалтерского подхода к специализации контролеров. Анализ современного состояния стратегического контроля в России характеризуется явным уклоном в оперативный контроль, который в методическом и инструментальном плане достаточно хорошо разработан. В этом направлении самыми развитыми составляющими являются проверки затрат и результатов. В настоящее время можно выделить ряд проблем, возникающих при формировании и функционировании служб стратегического контроля в корпоративных объединениях. Одним из главных недостатков существующих служб контроля является стихий-

ный характер ее формирования. В жизненном цикле системы стратегического контроля пропускается стадия постановки (организации). В то время как на первом этапе постановки системы контроля должен быть проведен анализ существующей системы контроля в целях предоставления собственникам и руководителям объективной информации обо всех проблемах системы управления, которые могут привести к принятию неправильных решений или потере имущества. При проведении такого анализа оцениваются:

- действующие корпоративные стандарты, должностные инструкции и другие внутренние документы, и их фактическое исполнение;
- существующий документооборот (порядок предоставления, правильность формирования документов и их сохранность);
- системы контроля над движением и сохранностью имущества, включая распределение и оформление материальной ответственности, порядка учета имущества и т.п.
- полнота отражения и оприходования выручки, действующая тарифная политика, структура и динамика выручки;
- применяемые цены и тарифы, заключаемые сделки, обоснованность расходов и соответствие их бюджету;
- эффективность существующей системы документооборота, взаимодействие служб и распределение ответственности, выявление «узких» мест и недостатков системы контроля, влекущих потерю информации и риски злоупотреблений;
- персонал, включая анализ профессиональных навыков, уровня исполнения и человеческих качеств для данной работы, а также анализ внутренних стандартов данной должности и их фактического исполнения. На основе проведенного анализа разрабатывается система стратегического контроля, позволяющая предотвратить возможные злоупотребления по всех подразделениях корпоративного объединения и обеспечить безопасность бизнеса.

Среди основных методов, применяемых для организации системы стратегического контроля в корпоративных объединениях, основополагающими являются методы смежных отраслей науки, в частности — теории систем, системного анализа, абстрактно-логические методы (анализ и синтез, формализация и моделирование, восхождение от абстрактного к конкретному), а также расчетно-аналитические методы исследования.

Системное исследование — интенсивно развивающаяся область научной деятельности, которая является одним из наиболее результатив-

ных проявлений интегративных тенденций в науке. Специфика системных исследований состоит в их направленности на изучение сложных, комплексных, крупномасштабных проблем. В ходе применения системных исследований необходимо ориентироваться не только на познание существа изучаемых проблем и соответствующих объектов, но и на создание средств, позволяющих обеспечить рациональное управление данными объектами, содействовать разрешению имеющихся проблем. Кроме того современный этап развития теории и практики характеризуется повышением уровня системности. Полезность и важность системного подхода сегодня вышла за рамки специальных научных истин и стала общепринятой. С позиции современных научных представлений системность всегда была методом любой науки. В частности системный подход к решению задачи организации стратегического контроля в корпоративных объединениях предусматривает выделение в рассматриваемых системах некоторых стандартных компонентов и типов взаимодействия между ними, которые поддаются формализации и доступны различным способам математической или логической обработки. Исходя из существующей трактовки понятия система, под системой стратегического контроля корпоративного объединения мы будем понимать совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях и связях между собой и образующих целое единство, объединенных определенными типами связей и предназначенных для достижения определенной цели объединения и достигающих ее наилучшим способом. В данном определении выделяется три основных компонента системы: элементы, связи и операции. Важной особенностью данной системы является то, что она создается или функционирует для достижения определенной цели — контроля над ходом и результатами принятой стратегии, факторами и условиями ее достижения, а также для корректировки стратегии. То есть в результате динамического поведения системы стратегического контроля решаются задачи, которые, в конечном счете, приводят к достижению цели стратегического менеджмента.

Системный подход к организации стратегического контроля предполагает выделение совокупности элементов, находящихся в структурной взаимосвязи друг с другом и образующих определенную целостность. Исследуемый объект (элемент, подсистема) может быть охарактеризован количественными и качественными параметрами (переменными). Между элементами (подсистемами) устанавливаются связи, которые проявляются (осуществляются) в виде информационных, финансовых, материальных потоков. Структура системы определяется

составом элементов, их взаимосвязью и функциями. Корпоративное объединение, обладая иерархической структурой и используя определенную степень децентрализации, позволяет достаточно эффективно управлять дочерними компаниями. Подтверждая тем самым, теорему Эшби: «Объединенная система обладает более богатым выбором способов поведения, чем система, представляющая собой совокупность отдельных частей» [4]. Процесс развития структуры системы включает в себя изменения по периодам времени состава элементов систем, их характеристик, взаимосвязей, распределения функций, выполняемых элементами системы.

К основным факторам, определяющим создание данной структуры и характера ее динамики, нами были отнесены:

1. Число дочерних и зависимых предприятий, тип их объединения (концерн, конгломерат, холдинг и т.д.).

2. Распределение дочерних предприятий по территории страны и за ее пределами.

3. Варианты построения элементов системы (характер связей, степень централизации и децентрализации, наличие субхолдингов и т.д.).

4. Распределение функций управления по элементам системы.

5. Направления движения потоков ресурсов внутри объединения и за его пределами.

6. Определение областей устойчивых состояний системы.

7. Параметры и состояние внешней среды.

8. Возможность применения автоматизированной информационной системы обработки информации.

9. Корпоративное объединение должно рассматриваться как система, а не как набор изолированных компаний, предполагающая объединение не только ресурсов, но и отдельные, часто противоречащие между собой цели и задачи объединения.

Исходя из перечисленных выше факторов, задач и принципов корпоративного объединения задачами управления системой стратегического контроля являются:

- задача организации: как при заданных параметрах стратегии построить систему контроля, которая удовлетворит менеджеров всех уровней управления;

- задача управления системой стратегического контроля: как при заданном назначении системы управлять ею и модифицировать структуру, чтобы получить общую динамическую устойчивость.

При построении системы стратегического контроля за основу был принят принцип цикличности процессов, протекающих в хозяйствующем субъекте, которые, в конечном счете, определяют динамизм системы стратегического контроля.

Литература

1. Акофф Р. О целеустремлённых системах. М.: Сов. радио, 1974.
2. Голубев М.П. Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов. М.: Инфра-М, 2010.
3. Горло В.И. Использование математических моделей при оценке эффективности системы внутреннего контроля // Экономический анализ: теория и практика, 2007, № 4.

Балашов А. М.

*кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный
педагогический университет*

Социальная ответственность предпринимательства в области культуры

***Аннотация.** В статье рассматривается необходимость социальной ответственности предпринимательства в области культуры, что даёт ей дополнительные средства для развития, а также показана возможность взаимообогащения обеих сторон в результате этих контактов.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, культура, музеи, театры, бизнес.*

Social responsibility of entrepreneurship in the field of culture

***The summary:** The necessity of social responsibility of business in the field of culture giving it additional means for development is considered in the article, and also the possibility of enrichment of both parties as a result of these contacts is shown.*

***Keywords:** entrepreneurship, culture, museums, theatres, business.*

В России впервые заговорили о социальной ответственности бизнеса в 2003 г., когда В.В.Путин на встрече с предпринимателями в ТПП заявил, что тема социальной ответственности бизнеса представляет первостепенное значение для государственных структур. Сегодня социальная ответственность предпринимательства является неформальным институтом, который формируется под воздействием, как со стороны власти в России, так и под влиянием мирового рынка. В настоящее время в связи с нехваткой средств одно государство не в состоянии решать все социальные вопросы. Поэтому оно пытается опираться на предпринимательство, которое превратилось во влиятельнейшую силу современности. В то же время устойчивое развитие бизнеса связано с социальной стабильностью, которая может наступить только в результате повышения благосостояния большинства населения страны. В России современный период социальной политики характеризуется становлением её субъектов — государства, предпринимательства и формирующегося гражданского

общества. «Социальная ответственность» — это концепция, которая обосновывает, что предпринимательство не только несет ответственность за соблюдение законов и производство качественного продукта, но и добровольно берет на себя обязательства перед обществом, работает на улучшение качества жизни людей.

Одной из сфер, где предпринимательство может оказать значительную помощь социуму является культура. В современной России постепенно начинают возрождаться традиции покровительства музеям, театрам и другим учреждениям культуры. Так, один из российских предпринимателей, который не желает афишировать имя, на свои средства создал в Москве в районе метро «Фрунзенская» исторический музей «Наша эпоха», посвященный династии Романовых. Он находится в дореволюционном особняке, созданном архитектором Р.И. Клейном. Одна из целей музея — донести до молодежи и помочь переосмыслить старшему поколению историческую правду о деятельности и гибели семьи последнего русского Императора Николая II.

Экспозиция музея собралась в течение 50-и лет протоиереем В. В. Фонченковым, который ещё в годы советской власти боролся за причисление царской семьи к лику Святых и одновременно с этим начал собирать коллекцию. В 1990-е гг. он пытался открыть музей под покровительством церкви, но из данной идеи ничего не вышло. Только благодаря предпринимателю-меценату, не желающему называть своё имя, был приобретен особняк, отреставрирован и открыт замечательный музей в феврале 2006 г. В его собрании имеются уникальные экспонаты: рукописные книги XV—XVII вв., родословная династии Романовых, иконы, дореволюционные книги и пр. На данном примере можно проследить растущий интерес российских предпринимателей к Отечественной истории, стремление увековечить её наиболее значительные вехи и возможность безвозмездного служения Родине. Подобных примеров пока мало, но начало положено.

В настоящее время предприниматели начинают активно помогать музеям страны. Благодаря поддержке, оказываемой фондом «Династия» конкурсу «Научный музей в XXI в.», во многих российских городах появились новые интерактивные экспозиции и научные музеи. Они привлекают все большее число посетителей, особенно студентов и школьников. Так, в наукограде Троицке был открыт первый такой музей «Физическая кунсткамера», который за 1,5 года посетило более 2 тыс. учащихся¹.

¹ Режим доступа http://www.dynastyfdn.com/downloads/dyn/dynasty_annualreport_08_web.pdf. С. 74.

Благотворительный фонд В.О. Потанина тоже активно поддерживает музеи. Он осуществляет культурные программы: Государственный Эрмитаж, конкурс «Меняющейся музей в меняющемся мире» и «Первая публикация». В.О. Потанин является председателем попечительского совета Эрмитажа. В 2010 г. с помощью средств В.О. Потанина был создан первый в истории российских музеев фонд целевого капитала (эндаумента), направленный на долгосрочное финансирование Эрмитажа². Ежегодно с 2005 г. благотворительный фонд В.О. Потанина вручает 100 грантов работникам Эрмитажа, в 2009 г. их общий размер составил 4,5 млн. руб.³ Хотя, конечно, нельзя забывать, что Эрмитаж — это мощная государственная структура, сотрудничество с которой позволяет быстрее реализовывать амбициозные проекты и опираться на более квалифицированные силы. Фонд В.О. Потанина стимулирует профессиональный и творческий рост сотрудников российского музейного сообщества. Ежегодно фонд выплачивает более 400 грантов и 2300 стипендий⁴.

Большую помощь оказал фонд В.О. Потанина Егорьевскому историко-художественному музею. Начало его коллекции было положено крупным егорьевским и московским предпринимателем конца XIX — начала XX в. М.Н. Бардыгиным. В годы советской власти он превратился в обычный провинциальный музей, многие бесценные материалы которого долгое время не экспонировались и находились в запасниках. В 2006 г. музей принял участие в конкурсе, проводимом фондом В.О. Потанина и Министерством культуры и массовых коммуникаций при содействии Ассоциации менеджеров «Меняющейся музей в меняющемся мире» и победил в нем. В результате он переехал в новое здание — особняк конца XIX — начала XX вв., которое было полностью отреставрировано, и в нем выставлены экспонаты из запасников. Презентация проекта стала одним из самых зрелищных музейных событий, это союз традиций и новаций. В 2007 г. этот музей победил второй раз в конкурсе, представив очень интересный проект «Британский след», который унаследовала архитектура провинциального Егорьевска благодаря предпринимателям Хлудовым. Такие программы помогают наладить связи между различными российскими музеями. Особенно они важны для провинциальных музеев.

² Режим доступа <http://www.interros.ru/about/> 2010/25/06

³ Режим доступа <http://www.interros.ru/about/> 2009/08/12

⁴ Режим доступа www.fund.potinin.ru

Значительную работу фонд В.О. Потанина провел по реконструкции Дворцовой площади в Санкт-Петербурге. За что В.О. Потанин был награжден почетным дипломом мецената за вклад «Интерроса в восстановление культурного наследия страны». В 2009 г. он был признан лауреатом IX ежегодной Национальной премии Приз симпатий российской прессы «Симпре–2009» в номинации «Бизнес» — за поддержку и создание условий для реализации образовательных и культурных проектов»⁵.

Сегодня, когда музеям не хватает государственных средств для дальнейшего развития, все большее значение имеет их поддержка российским предпринимательством, особенно это актуально в связи с увеличением образовательного потенциала музеев. У них появилась новая аудитория: люди с ограниченными возможностями, семьи, дошкольники. Во многих музеях произошла смена информационной модели общения с посетителем на коммуникативную, направленная на развитие диалоговых отношений с посетителем. Экскурсии стали более разнообразными. Деятельность музеев начала интегрироваться в образовательный процесс.

Изучая сложившуюся ситуацию, нельзя не отметить, что в 1990 гг. музеи оказались в очень сложном положении. Многие демонстрировавшиеся материалы устарели. На базе десятилетиями не менявшихся экспозиций очень сложно было внедрять новые образовательные технологии. Этому в значительной степени способствовала спонсорская и благотворительная помощь российского предпринимательства. Предприниматели не только поддержали музеи средствами, но и помогли им приспособиться к новым условиям существования. В результате многие музеи, в том числе и провинциальные, стали центрами образовательной деятельности, которая проявляется в развитии творческих начал, обучении, информировании, общении. Для музейной деятельности стала характерна подвижность.

В то же время, перед музеями стоит задача оснащение их современными информационными технологиями, создание произведений культуры на электронных носителях, обеспечение безопасности их хранения, а при финансировании культурных учреждений со стороны государства по остаточному принципу, без поддержки предпринимателей здесь не обойтись. Во многих странах ЕС и США бизнес активно поддерживает учреждения культуры. Так, в США финансирование куль-

⁵ Режим доступа <http://www/interros.ru/about/> 2010.30.06

туры осуществляется по четырем каналам: за счет доходов от собственной деятельности, средств, выделяемых из государственного бюджета, доходов от инвестиций и за счет поддержки, оказываемой частными и корпоративными фондами. Различные фонды в США только в одном 2002 г. на развитие культуры выделили 4 млрд.50 млн. долл.⁶ Частные фонды, поддерживающие учреждения культуры в основном концентрируют свою деятельность на инвестировании конкретных программ.

Некоторые крупные предприниматели России начинают проявлять интерес к историческому прошлому России, а также интересоваться русскими поселениями в других странах. Например, в 2004 г. В.Ф. Вексельберг учредил культурно-исторический фонд «Связь времен», цель которого возвращение в Россию культурных ценностей, вывезенных из страны в XX в. Речь идет о предметах, представляющих не только культурную, но и историческую значимость. В целом В.Ф. Вексельберг ищет малоизвестные картины русских художников, спонсирует бардовские концерты. Не так давно фонд вернул в Россию, вывезенные и проданные Америке исторические колокола Данилова монастыря в Москве. Переговоры об их возвращении безрезультатно длились 19 лет. Только благодаря фонду они завершились. В России изготовили копии колоколов, которые доставили в Гарвард взамен настоящих. После этого подлинники были установлены на прежнем месте в Даниловом монастыре⁷.

Фондом также было организовано обучение студентов — звонарей из Гарварда на главных звонницах Москвы. Цель этого культурного обмена состояла в передаче техники и традиций колокольного звона России Гарвардскому университету, что содействовало укреплению добрых отношений между нашими странами.

В.Ф. Вексельберг начал также выделять средства на содержание исторического парка русского поселения XIX в. «Форт-Росс» в штате Калифорния. На эти цели он планирует вкладывать 1 млн. долл. в год⁸. Данная политика будет в огромной степени способствовать росту имиджа компании «Ренова» на Западе.

В деятельности корпорации «ЛУКОЙЛ» значительное место занимают программы, ориентированные на развитие русской культуры, возрождение духовности и сохранение национальных ценностей. Компания оказывает поддержку многим музеям страны. В 2007–2008 гг.

⁶ Абанкина И. Культура безлюдья.// Отечественные записки. 2005, №4. С.11.

⁷ Режим доступа www.danilovbells.ru/fund/

⁸ Режим доступа [http:// news.google.com/2010/23.06](http://news.google.com/2010/23.06)

корпорация профинансировала для Третьяковской галереи реставрацию картин известных русских художников Н.Ге и К. Брюллова. К 150-летию галереи «ЛУКОЙЛ» купил для неё барельеф известного русского скульптора М. Козловского, а в 2008 г. оказал содействие в организации выставки в Финляндии «Волшебные пейзажи», на которой были представлены шедевры русского изобразительного искусства⁹.

В дар музею изобразительных искусств им. А.С. Пушкина «ЛУКОЙЛ» приобрел картину известного испанского импрессиониста Эрменхильдо Англада-и-Камарасы¹⁰. Работы этого художника находятся в крупнейших музеях мира, в России он почти не известен. Корпорация оказала значительную помощь в масштабной реставрации Большому театру, её представители входят в состав попечительского совета театра. Эта компания спонсировала также становление многих эстрадных артистов. В настоящее время она финансирует программы Елены Ваенги.

Поддержкой культурного наследия занимается и ОАО «Газпром». Весной 2010 г. он выступил генеральным спонсором выставки Русского искусства в Лувре «Святая Русь», приуроченной к году России во Франции. В состав экспозиции вошло более четырехсот произведений, принадлежащих 24 крупнейшим российским музеям и библиотекам¹¹.

АФК «Система» является спонсором восстановительных и реставрационных работ в Марфо – Мариинской обители в Москве, основанной супругой великого князя Сергея Александровича Елизаветой Федоровной Романовой. Благотворительный фонд «Система» направил 3 млн. долл. на реставрацию этого комплекса¹². Цель программы восстановления обители состоит не только в увековечивании памяти Великой княгини Елизаветы Федоровны, но и в объединении усилий россиян и жителей зарубежья, в жилах которых течет русская кровь, в развитии христианских традиций милосердия и благотворительности и распространение исторического опыта Марфо-Мариинской обители в России и за рубежом.

При технической и финансовой помощи АФК «Система» развивается и глобальный инновационный проект «Виртуальный мир русского

⁹ Отчет «ЛУКОЙЛ» о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации. 2007–2008 гг. Режим доступа www.lukoil.ru/static,asp.C.105.

¹⁰ Отчет «ЛУКОЙЛ» о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации. 2007–2008 гг. Режим доступа www.lukoil.ru/static,asp.C.106.

¹¹ Режим доступа <http://www.gazprom.ru/social/sport-cultural-charitable/>

¹² Режим доступа http://bf_sistema.ru/files/reports/661cd4bd51203b12caaca9104e453ee5.pdf. С. 59.

музея» – сеть информационно-образовательных и культурных центров в регионах России и за рубежом. Их посетители могут совершать виртуальные экскурсии по дворцам, знакомится с реконструкциями утраченных интерьеров, наблюдать в реальном времени за событиями. Уже открыто 60 таких центров на территории РФ и за рубежом¹³. В настоящее время идет работа над проектом взаимного объединения всех центров в единую сеть, которая сделает возможными виртуальные путешествия не только по дворцам Русского музея, но и по залам региональных музеев и картинных галерей.

Корпорация «Система» оказывает поддержку музыке, балету, является спонсором фестивалей Мариинского театра. Она приняла активное участие в восстановлении и реставрации театра после пожара. «Система» выступает спонсором также международного балетного конкурса «Venois de la Danse», премия которого является одной из самых авторитетных балетных наград, её называют «Балетным Оскаром»¹⁴.

Для бизнеса сотрудничество с культурой это не только эффективное средство рекламы и формирования имиджа, но и контакт с людьми творческих профессий, который способствует созиданию самих предпринимателей. Сотрудничество предпринимательства и работников культуры создает в компаниях творческую атмосферу. Так, в некоторых фирмах артисты проводят курсы актерского мастерства, организуются выставки в офисных помещениях. Реальностью сегодняшнего дня являются и такие формы сотрудничества между предпринимательством и культурой, как «искусство на рабочем месте» (корпоративные коллекции, концерты, спектакли в производственных помещениях).

Таким образом, без финансовой поддержки предпринимательства многим объектам культуры просто не выжить. Это относится и к музеям, картинным галереям, театрам. Особенно трудно выжить театру. Разнообразие театральных форм, их правового статуса, многочисленность организаций определяют насыщенность рынка предложений театральных услуг. В то же время отсутствует возможность повышения цен на билеты в связи с низкой платежеспособностью населения страны. В этих условиях театру как некоммерческой организации необходима материально-техническая и финансовая поддержка, которую может оказать только благотворитель или спонсор.

¹³ Режим доступа <http://www.Sistema.ru/corporation/social/>

¹⁴ Режим доступа . [Sistema.ru/corporation/social/](http://www.Sistema.ru/corporation/social/)

В то же время деятелям культуры от бизнеса нужна не только материальная поддержка, но и помощь в совместной разработке проектов и идей, участие бизнеса в попечительских советах. Главным препятствием в налаживании партнерских отношений, — по данным ассоциации менеджеров культуры, — являются коммуникационные проблемы, т.е. непонимание сторонами друг друга, неумение представителей культуры разговаривать с бизнесом и отсутствие законодательной базы. В регионах ещё очень мало проектов, реализованных деятелями культуры совместно с предпринимателями.

Сотрудничество с культурными учреждениями должно содействовать и становлению нравственности российского бизнеса, развитию среди предпринимателей эстетических и духовных потребностей, воспитанию в них патриотизма, продвижению и пропаганде русского искусства, как в нашей стране, так и за рубежом. Модернизация культуры должна способствовать и модернизации, инновации экономики страны.

Литература

1. Абанкина И. Культура безлюдья// Отечественные записки. 2005, № 4.
2. Режим доступа <http://www.interros.ru/about/> 2010/25/06.
3. Режим доступа www.fund.potinin.ru.
4. Режим доступа www.danilovbells.ru/fund/.
5. Отчет «ЛУКОЙЛ» о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации. 2007–2008 гг. Режим доступа www.lukoil.ru/static.asp. С.105.
6. Режим доступа <http://www.Sistema.ru/corporation/social/>

Белюшин Ю. М.

*Менеджер по развитию агентской сети
ЗАО «Страховая компания АЛИКО»*

Методические подходы к оценке эффективности развития регионального страхового рынка

***Аннотация.** В статье рассматриваются две методики оценки эффективности развития регионального страхового рынка. На основе представленных методик проводится рейтинговая оценка уровня формирования и развития страховых рынков субъектов Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** рейтинговая оценка, финансовая обеспеченность; институциональная обеспеченность страховыми услугами, уровень страховой защиты, страховые премии на душу населения.*

Methodical approaches to the estimation of efficiency of development of the regional insurance market

***The summary.** In article two techniques of an estimation of efficiency of development of the regional insurance market are considered. On the basis of the presented techniques the rating estimation of level of formation and development of the insurance markets of subjects of the Russian Federation is spent.*

***Keywords:** a rating estimation, financial security; institutional security insurance services, level of insurance protection, insurance premiums per capita.*

Экономика России и ее регионов развивается и в кризисных условиях, поэтому для управления региональными рисками необходим такой механизм как страхование. Регионы России и муниципальные образования имеют значительные резервы, властные полномочия, которые необходимо направить на развитие страховой системы в регионах. На это должна быть направлена политика региональных властей в области страхования.

Стратегическая цель управления развитием регионального страхового рынка – обеспечение устойчивого развития регионального страхового рынка на основе надежной страховой защиты населения и хозяйствующих субъектов для поступательного движения региона.

Рассмотрим тактические задачи:

- ориентация механизма страхования на социально-экономическое развитие региона;
- формирование регионального страхового рынка с учетом государственных приоритетов;
- обеспечение надежной страховой защиты имущественных интересов населения и предпринимательских структур;
- обеспечение устойчивой и надежной работы региональных страховых компаний;
- увеличение объемных показателей деятельности страховых компаний;
- расширение емкости страхового рынка;
- повышение уровня конкурентоспособности региональных страховых организаций за счет повышения качества страховых услуг и эффективной системы продаж страховых продуктов;
- развитие страховой культуры населения региона и традиций страхования.

Исследуя возможность влияния страхового рынка на экономику региона, можно выделить факторы, отражающие это влияние. Совокупность всех факторов можно подразделить на факторы прямого и косвенного влияния. Критерием отнесения фактора к числу факторов прямого влияния является возможность непосредственного вложения сохраненных с помощью страхования средств в производство новых товаров и услуг, имеющих первоочередное значение для регионального развития. К факторам прямого влияния страхового рынка на региональную экономику можно отнести:

- прямой доход от страховой деятельности как разница между страховыми взносами и страховыми выплатами (в случае участия государства в деятельности региональных компаний);
- страховой капитал как источник инвестиций в региональную экономику;
- возможность восстановления имущества производственных предприятий на территории региона в случае возникновения непредвиденных ситуаций;
- снятие нагрузки с регионального бюджета и освобождение его от выплат в случае природных и техногенных катаклизмов;
- удержание денежных средств, получаемых страховыми компаниями в пределах региона и использование их для регионального развития;

- предотвращение срыва контрактов и внесения диспропорций в экономику региона в случае неблагоприятных событий, имеющих негативные последствия для хозяйствующих субъектов;
- стимулирование региональных производственных и торговых процессов в связи с наличием надежной страховой защиты.

К факторам косвенного влияния можно отнести факторы, несущие социальную нагрузку, такие, как надежная страховая защита населения региона, обеспечение уверенности в завтрашнем дне для каждого конкретного человека; снижение социальной напряженности и др.

Для эффективного функционирования регионального страхового рынка должны соблюдаться определенные принципы:

- принцип демополизации страхового рынка означает, что страховую деятельность могут осуществлять наряду с государственными страховыми организациями страховые компании любой организационно-правовой формы;
- принцип конкуренции страховых компаний выражается в предложении удобных для страхователей форм и условий заключения страховых договоров, вариантов уплаты страховых премий и условий заключения договоров, расширении ассортимента страховых услуг, ориентированных на интересы конкретных социальных и экономических групп населения, дополнительным сервисным обслуживанием. Это предоставляет страхователям свободу выбора страховых услуг, форм и объектов страховой защиты;
- принцип надежности и гарантии, страховой защиты обеспечивает страховую защиту страхователей при наступлении неблагоприятных событий и реализуется через лицензирование деятельности страховых компаний, надзоре государства за их деятельностью;
- принцип прозрачности информации о страховой деятельности позволяет страхователям осознанно и реально выбирать страховую компанию;
- принцип сотрудничества страховщиков выражается в перестраховании и состраховании особо крупных и опасных рисков для повышения финансовой устойчивости, создании страховых объединений, ассоциаций с целью защиты своих интересов, обмена опытом, решения общих проблем.

На стадии формирования регионального страхового рынка необходимы особые методы целенаправленного государственного воздействия со стороны местной администрации:

1. Формирование в регионе общих благоприятных условий для развития деловой активности в сфере страхового бизнеса. Это связано с обеспечением нормального состояния рыночной инфраструктуры в регионе: транспорт, связь и пр. Эти вопросы касаются всех видов бизнеса в условиях рынка. Для развития страхования необходимо поддерживать обучение страховому делу специалистов в высших учебных заведениях, расположенных на территории региона; учитывать в программах обучения особенности страховой деятельности на данной территории, организовывать семинары, консультации по проблемам страхования, налогообложению и особенностям бухгалтерского учета в страховании.

2. Регулирование деловой активности – создание для страховщиков климата наибольшего благоприятствования. Это касается льгот в налоговой политике субъектов РФ преимущественно для страховых компаний, вкладывающих средства в региональные инвестиционные проекты, создания аналитических центров для мониторинга состояния страхового рынка и выработки аналитических программ его развития и др.

3. Прямое участие администрации в страховом бизнесе – создание государственных или смешанных страховых компаний с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству. На сегодняшний день это очень перспективная форма развития страхового бизнеса, потому что население больше доверяет государственным страховым компаниям, чем коммерческим; становится возможным значительное приращение потребителей в случае надежной и эффективной деятельности таких компаний, что расширяет границы страхового рынка.

На этапе формирования регионального страхового рынка необходимыми являются:

- разработка концептуальных основ развития страхового рынка;
- выработка стратегии развития страхового рынка;
- подготовка плана и программы развития;
- разработка механизмов, способствующих эффективной деятельности страховой организации.

Особенностями этого этапа являются формирование и приращение потребностей в страховой защите у населения региона путем значительных маркетинговых усилий со стороны государственных органов и органов управления региональных страховых компаний.

На следующем этапе развития потенциал развитого страхового рынка может использоваться в реальном секторе экономики, что будет расширять круг потенциальной клиентуры и являться стимулирующим фактором развития экономики региона.

Последующие этапы, характеризующие состояние развитого страхового рынка, как показывает опыт стран с развитой экономикой, не требует мер специального воздействия со стороны государственных органов, кроме выполнения регулирующей функции.

Основной формой, в которой реализуется управление развитием любого объекта, является стратегическое планирование. Разработка стратегии развития страхового рынка в регионе можно рассматривать в следующей последовательности:

1. Формирование концепции развития регионального страхового рынка как системы представлений о целях, задачах и перспективах его развития, оформленной документально и утвержденной законодательными и исполнительными органами региона; в основе концепции должны лежать государственные приоритеты развития страхования в регионе.

2. Разработка плана и программы управления развитием страхового рынка, отражающей основные положения концепции и включающей комплекс мероприятий, определенных по срокам и конкретным исполнителям. Основные мероприятия программы должны касаться таких направлений деятельности, как: мониторинг состояния регионального страхового рынка; разработка методических рекомендаций по совершенствованию деятельности страховых компаний и распространению передового опыта; формирование страховой культуры населения при активном использовании средств массовой информации.

3. Обоснование механизма управления развитием страхового рынка как системы конкретных организационных средств, способствующих реализации стратегических установок при помощи использования организационных структур и процедур, задающих постоянно обновляющиеся схемы выработки управленческих воздействий со стороны государственных органов.

Основными требованиями реализации концепции управления развитием регионального страхового рынка, являются:

- наиболее полное удовлетворение населения региона в страховых услугах и надежная страхования защита населения;
- эффективное взаимодействие региональных государственных органов и коммерческих структур страхового рынка;
- выработка единой политики в области страхования на территории региона;
- обеспечение экономической свободы и конкуренции для всех участников регионального страхового рынка;
- обеспечение эффективности и устойчивости региональных страховых компаний;

- ориентация работы региональных страховых компаний на удовлетворение потребностей региона;
- стимулирование инвестиционной активности и направление финансовых ресурсов на решение наиболее актуальных территориальных проблем.

Стратегические целевые установки, сформулированные в концепции развития регионального страхового рынка, должны конкретизироваться в виде отдельных задач, учитывающих особенности региональной экономики, и реализовываться в соответствии с программой развития регионального рынка страховых услуг.

Уровень развития страхования дифференцирован в разных регионах. Для более глубокого понимания характера страхового рынка России, проблем его формирования и развития необходимо учитывать изучить накопленный опыт индустриально-развитых стран в области страхования.

Российские региональные рынки предоставляют обширный перечень страховых услуг. Унификации страховых компаний влечет снижение качества предоставляемых услуг, при этом не будут учитываться интересы страхователей. Для качественного развития страхового рынка страховым компаниям необходимо внедрять специфические виды страхования. Так, английские страховщики не стремятся к всеобъемлемости страховых операций. Наоборот, английскому страховому рынку присуща специализация в проведении определенных видов страхования. В связи с этим английский рынок делится на пять основных самостоятельных страховых рынков: морской, имущественный, авиационный, автомобильный, страхования жизни. В каждом из них работает определенная группа страховых компаний. Характерной для Англии чертой является наличие лидирующего страхового общества в соответствующем виде страхования. На него ориентируются в своей практической деятельности остальные компании. Другой особенностью английского страхового рынка является наличие посредников (брокеров), в роли которых выступают не только индивидуальные брокеры, но и крупные компании, через которых производятся операции.

Итальянский страховой рынок также специализирован. Универсальные страховщики в Италии отсутствуют. Данный принцип специализации был законодательно закреплен еще в 1979 году.

В целях повышения финансовой устойчивости и получения дополнительных доходов страховые компании должны диверсифицировать свою деятельность, как страховщики США – лидеры мирового страхового рынка. Американские страховые монополии контролируют около 50% всего

мирового рынка страховых услуг. Так, крупнейшие страховые компании США представляют собой финансовые конгломераты: через дочерние компании они занимаются предоставлением кредитов, организывают чековое обслуживание клиентов, проводят операции с недвижимостью, ценными бумагами, управляют имуществом и капиталом.

Поиск и обоснование путей рационального развития страхового рынка, выявление направлений позитивного воздействия данного процесса на региональную экономику могут быть достигнуты путем установления доминирующих тенденций и проблем формирования и развития региональных страховых рынков.

Страхование развивается в период рыночных отношений. Рыночная экономика является средством, стимулирующим рост производительности труда, в т.ч. в страховании, и всемерное повышение эффективности общественного воспроизводства. В этих условиях важным является установление основных направлений повышения эффективности страхового рынка, факторов его роста, методов определения эффективности.

Эффективность формирования и развития региональных страховых рынков — это категория, выражающая экономические отношения участников регионального страхового рынка по наилучшему использованию средств страховых компаний и обеспечению населения и хозяйствующих субъектов региона в страховой защите. Эффективность деятельности страховой компании оценивают различные субъекты: страхователи, для которых эффективность определяется полнотой и своевременностью выплаты страхового возмещения при минимальных страховых взносах; руководство страховой компании — оценивают финансовую устойчивость и платежеспособность, т.е. способность выполнять принятые обязательства, рентабельность страховых операций, оборачиваемость средств; работники страховой организации, для которых эффективность работы страховой компании определяется уровнем оплаты труда, возможностями профессионального роста, престижностью фирмы; акционеры страховщика, для которых измерителем эффективности является прибыль на вложенный капитал; государство и общество, для которых эффективность измеряется степенью участия страховых компаний в возмещении убытков от стихийных бедствий, аварий и в формировании социальной защиты. Также каждая страховая организация, как объект государственного страхового надзора, должна соответствовать установленному уровню платежеспособности для обеспечения страховых обязательств.

Направления оценки эффективности деятельности страховых компаний различными категориями заинтересованных сторон представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оценка эффективности деятельности региональных страховых компаний

№	Субъекты	Критерии оценки
1.	Страхователи	Размер тарифной ставки Условия страхования Качество обслуживания Время урегулирования убытков Гарантии выплат Случаи отказа в выплатах
2.	Руководство страховой компании	Производительность труда Ликвидность Финансовая устойчивость Прибыль Рентабельность страховых операций Оборачиваемость средств Фондоотдача (фондоёмкость) Уровень и перспективы развития добровольного страхования
3.	Работники компании	Уровень оплаты труда Возможность карьерного роста Престиж компании
4.	Инвесторы	Уровень доходности на вложенный капитал
5.	Органы власти и общество	Возмещение убытков Платежеспособность Уровень социальной защищенности населения

В рамках данной работы исследуется эффективность развития страхового рынка и его влияние на социально-экономическое развитие региона. Проведение интегральной оценки влияния страховых компаний на уровень социально-экономического развития региона – это актуальная проблема в настоящее время. Отсутствуют единые методологические инструменты, которые позволяли бы оценить роль страховых компаний в экономике региона. В связи с этим нами предложена система показателей, отражающих уровень обеспеченности населения региона страховыми услугами и значимость региональных страховых компаний на финансовом рынке региона.

Для анализа и определения роли и места региональных страховщиков нами предлагается разграничить показатели развития региональных страховых компаний и страховых компаний, зарегистрированных за пределами региона: по количеству, по доле страховых премий и выплат в совокупных показателях, по структуре страховых портфелей.

Основной целью проведения оценки обеспеченности региона страховыми услугами является выявление тенденций развития страхового

рынка в регионе с точки зрения институциональной обеспеченности; финансовой обеспеченности; удовлетворение потребностей населения в страховых услугах.

Для определения уровня институциональной обеспеченности страховыми услугами жителей региона нами предлагается показатель $I_{\text{пер1}}$, рассчитываемый по формуле:

$$I_{\text{пер1}} = \frac{K}{\text{Ч}_{\text{нас}}} : I_{\text{р}}, \quad (1)$$

где $I_{\text{пер1}}$ – региональный показатель институциональной обеспеченности страховыми услугами;

$I_{\text{р}}$ – аналогичный показатель по Российской Федерации;

K – количество региональных страховых компаний;

$\text{Ч}_{\text{нас}}$ – численность населения в регионе.

Значение показателя характеризует вклад региона в развитие системы страхования в России. При $I_{\text{пер1}} \geq 1$ развитие регионального страхового рынка достигает или превышает российский уровень. В целях недопущения двойного счета в показатель K не включаются филиалы страховых компаний, не зарегистрированных в регионе.

Уровень финансовой обеспеченности страховыми услугами в регионе $I_{\text{пер2}}$ может быть определен по формуле:

$$I_{\text{пер2}} = \frac{\text{СП}}{\text{ВРП}} : I_{\text{р}}, \quad (2)$$

где $I_{\text{пер2}}$ – уровень финансовой обеспеченности страховыми услугами в регионе;

СП – совокупные страховые премии, собранные на территории региона;

ВРП – размер валового регионального продукта;

$I_{\text{р}}$ – аналогичный показатель по Российской Федерации.

Показатель отражает влияние операций на страховом рынке на экономическое развитие региона и позволяет сравнить с российским значением.

Уровень страховой защиты по объему выплаченных страховых возмещений $I_{\text{пер3}}$ предлагаем определять по формуле:

$$I_{\text{пер3}} = \frac{\text{СВ}}{\text{Ч}_{\text{нас}}} : I_{\text{р}}, \quad (3)$$

где $I_{\text{пер3}}$ – уровень страховой защиты по объему выплаченных страховых возмещений;

$I_{\text{р}}$ – аналогичный показатель по Российской Федерации;

СВ – совокупные страховые выплаты.

Эффективность деятельности страховых организаций правомерно определить по единому критерию — общей эффективности страхового рынка, выражающей величину получаемого эффекта от инвестирования временно свободных средств страховщика.

Для верного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности страховой деятельности (отдельной компании, страхового рынка в целом или его региональной составляющей) нами предлагается использовать следующие показатели эффективности.

Обобщающим показателем эффективности формирования и развития регионального страхового рынка ($\mathcal{E}_{\text{общ}}$) может служить показатель, определяемый отношением прибыли (Π), полученной страховыми компаниями, к совокупным затратам на инвестирование ($Z_{\text{инв}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \frac{\Pi}{Z_{\text{инв}}}, \quad (4)$$

Совокупные затраты представляют собой размещение активов страховщика в государственные ценные бумаги, акции предприятий, наличность, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, банковские депозиты, слитки золота и др. Нами рекомендуется рассматривать динамику этих показателей сравнивать с аналогичными показателями страховых рынков других регионов.

Актуальной в страховой деятельности становится проблема рейтинговой оценки. В настоящее время рейтинговыми службами присваиваются рейтинги устойчивого развития страховым и перестраховочным компаниям. Однако сопоставление страховых потенциалов различных регионов не осуществляется, хотя имеет несомненный интерес для анализа национального страхового рынка России.

Для рейтинговой оценки уровня развития страховых рынков субъектов Российской Федерации нами предлагается использовать следующие показатели:

- 1) доля региональных страховых рынков в общем объеме страховой премии по Российской Федерации;
- 2) уровень финансовой обеспеченности страховыми услугами в субъекте Федерации;
- 3) страховые премии на душу населения;
- 4) уровень страховой защиты 1 жителя региона;
- 5) соотношение произведенных выплат к собранным страховым премиям.

Использование нескольких методов рейтинговой оценки позволит субъективнее установить ранг региона по уровню развития страхового рынка.

Первый метод основан на ранжировании регионов по каждому из пяти перечисленных показателей и получении среднего значения из пяти полученных регионом рангов. В результате региону присваивается итоговый ранг в рейтинге по формуле:

$$R_j^1 = \frac{\sum_{i=1}^n R_{ij}}{n}, \quad (5)$$

где R_j^1 – совокупный ранг j -го региона по первому методу;

R_{ij} – ранг по i -му показателю j -го региона;

n – число показателей;

i – номер показателя;

j – номер региона.

$1 \leq I \leq 5, 1 \leq j \leq 80$.

Для получения сопоставимых результатов предлагаем использовать второй метод, в котором каждый показатель сопоставляется с аналогичным средним показателем по России по формуле:

$$I_j = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{INS_{ij}}{INS_i}}{n}, \quad (6)$$

где I_j – интегральный показатель развития страхового рынка региона по второму методу;

INS_{ij} – значение i -го показателя j -го региона;

INS_i – среднероссийское значение i -го показателя;

n – число показателей;

i – номер показателя;

j – номер региона.

$1 \leq I \leq 4, 1 \leq j \leq 80$.

По интегральному показателю I_j каждому региону присваивается ранг R_j^2 .

Последним этапом рейтинговой оценки является расчет итогового рейтинга путем определения среднего ранга по каждому методу по формуле:

$$R_{\text{итог}}^j = \frac{R_j^1 + R_j^2}{m}, \quad (7)$$

где $R_{\text{итог}}^j$ – итоговый ранг региона;

R_j^1 – ранг j -го региона по первому методу;

R_j^2 – ранг j -го региона по второму методу;

i – номер региона;

m – количество методов, $m = 2$.

$1 \leq j \leq 80$.

Осуществление рейтинговой оценки позволяет выявить динамично развивающиеся и отстающие региональные страховые рынки, изучить тенденции их формирования и развития, предложить механизмы повышения эффективности управления этими рынками.

Используя вышерассмотренную методику, оценим уровень развития страховых рынков субъектов Российской Федерации.

Анализ региональных страховых рынков регионов по объему собранных премий показал, что в 2008 году 29,39 % страховых премий приходится на г. Москва. На втором месте – г. Санкт-Петербург (6,03%), на третьем – Московская область (5,09%). В остальных регионах страховые премии составляют менее пяти процентов. Выявленная диспропорция свидетельствует о небольших объемах региональных страховых рынков, высоком уровне концентрации страхования и доходов потенциальных страхователей, развитием инфраструктуры в г. Москва. Республика Башкортостан занимает 11 место.

Анализ уровня финансовой обеспеченности страховыми услугами в субъекте Федерации показал, что 44 региона имеют выше 1. Республика Башкортостан занимает 56 место со значением исследуемого показателя 0,9041.

Среднероссийский показатель размера страховых премий на 1 жителя составил 6,6627 тыс. руб. Данный показатель превышали в 2008 году 8 регионов: г. Москва (26,5032 тыс. руб.), г. Санкт – Петербург (12,4755 тыс. руб.), Тюменская область (10,9262 тыс. руб.), Республика Татарстан (7,2654 тыс. руб.), Московская область (7,1915 тыс. руб.), Мурманская область (7,0366 тыс. руб.), Вологодская область (6,8031 тыс. руб.) и Свердловская область (6,6764 тыс. руб.). Республика Башкортостан занимает 30 место со значением исследуемого показателя 4,6122 тыс. руб.

Оценка уровня страховой защиты 1 жителя региона показала, что среднероссийский показатель составил 4,3862 тыс. руб. Превышение указанного показателя наблюдалось в 16 регионах. В Республике Башкортостан уровень страховой защиты 1 жителя региона составил 3,3846 тыс. руб. и соответствовало 34 месту.

Коэффициент выплат в среднем по Российской Федерации составил 65,83%. В большинстве регионов (71 из 80) значение данного показателя выше среднероссийского. В Республике Башкортостан уровень выплат составлял 73,38 % и соответствовал 49 месту.

Рейтинговая оценка позволила сформулировать следующий вывод: что лидирующую позицию по развитию страхового рынка занимает г. Санкт-Петербург, г. Москва на 8 месте, а Республика Башкортостан на 34 месте.

Использование второго метода ранжирования страховых рынков субъектов Российской Федерации показало, что лидирующую позицию за собой сохраняет г. Санкт-Петербург, г. Москва перемещается на 2 месте, а Республика Башкортостан на 36 месте.

Итоговая рейтинговая оценка уровня формирования и развития страховых рынков субъектов Российской Федерации показала, что в 2008 году на первом месте – г. Санкт-Петербург, на втором – Тюменская область, тройку замыкает г. Москва. Республика Башкортостан на 36 месте.

Предложенная система рейтинговая оценка позволяет сравнивать развитие региональных страховых рынков по основным относительным показателям.

Бендерук Т. Г.

*соискатель,
Белгородский университет кооперации,
экономики и права*

О необходимости стимулирования и регулирования регионального агропродовольственного рынка

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы, отражающие направление продовольственной безопасности России, а также необходимость и мероприятия государственного регулирования товародвижения на уровне региона, в частности Белгородской области.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственный рынок, регулирование агропродовольственного рынка, концепция развития региона.

About necessity of stimulation and regulation of the regional agrofood market

The summary. The article deals with current issues regarding food security in Russia, as well as the possibility of state regulation of commodity circulation at the regional level, in particular, the Belgorod region.

Keywords: Food security, food market, agri-food market regulation, the concept of regional development.

В последнее время продовольственная безопасность определена как одно из главнейших направлений при реализации стратегии национальной безопасности Российской Федерации. Она является важнейшей составляющей системы жизнеобеспечения и высокого качества жизни населения страны, а также сохранения её государственности и суверенитета.

Потребление населением многих видов продуктов питания находится на уровне ниже научно установленных медицинских норм, при этом доля импортной продукции в фактическом потреблении продовольствия составляет достаточно высокий уровень, что угрожает продовольственной безопасности страны. В связи с этим, осуществление мероприятий принятой Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации должны взять на себя регионы с наиболее благоприятными условиями для производства мяса, молока и других видов продовольствия в объёмах, обеспечивающих их импортозамещение.

Продовольственный рынок является экономической системой интегрированной в общую федеральную систему продовольственного рынка страны. Посредством современных хозяйственных связей осуществляется обмен продукцией между регионами с учётом специализации и экономического размещения.

Так, например, к одним из таких регионов относится Белгородская область, которая в 2010 году произвела 1 млн 64 тыс. тонн мяса. Белгородские животноводы втрое превысили советский рекорд. Производство 1990 года (наивысший показатель в дореформенный период) превышено в целом по мясу в 3,4 раза, мясу птицы — в 14,7 раза, свинине — в 3,2 раза, яйцу — в 2,8 раза.

Тем не менее, по данным Белгородстата в 2009 году ввоз мяса и птицы в Белгородскую область по сравнению с 2005 годом увеличился в 200 раз, масла растительного в 32 раза, молока и молочных консервов в 7 раз.

В то время как наибольший рост вывоза продовольствия за аналогичный период наблюдался на рынке мяса и птицы — в 5 раз, кондитерских изделий — в 10 раз, колбасных изделий — 15,6% и животного масла — 20,6% [1].

Соотношение ввоза и вывоза каждого из видов продуктов способно принимать положительное или отрицательное значение в зависимости от их размера. Чем больше вывозится из региона по сравнению с ввозимым количеством, тем большее положительное число характеризует баланс продовольствия.

По нашему мнению вывоз сырья и ввоз в регион готового продукта негативно сказывается не только на агропродовольственном рынке, но и на всей экономике Белгородской области.

На современном этапе приоритетным способом регулирования агропродовольственного рынка должно стать создание конкурентных условий на каждой стадии движения продукции и, особенно, в сфере распределения конечной продукции. В рамках данной концепции государство может обеспечить конкуренцию в той отрасли, где это необходимо ввиду сложившихся обстоятельств. На региональном рынке не должно быть искусственно созданных монополий, способных пренебрегая экономическими законами влиять на рынок. В отличие от других методов, реализация данного метода требует наибольшей финансовой поддержки, подразумевающей создание параллельных производственных или перерабатывающих мощностей в сегменте, где это необходимо. Несмотря на этот недостаток, данный метод позволит не только обеспечить устойчивое развитие региона, но и снизит риски непредвиденного колебания рынка и повысит уровень продовольственной безопасности.

В рамках описанного подхода особое место должно занимать обеспечение населения готовой продукцией. Важным аспектом для государственного регулирования необходимо выделить поддержание торгово-закупочных структур в количестве, необходимом для создания условий снижения издержек на продвижение продукции.

Особую роль в стимулировании конкуренции и развитии товародвижения в регионе является совершенствование системы межрегиональных поставок. Данную функцию способен выполнить региональный оптовый рынок. В первую очередь он должен быть в большей степени подчинён органам государственной власти и должен обеспечить следующие функции:

1. Обеспечение конкуренции путём установления единых правил торговли открытости торгов и рыночных цен на продукцию. Это позволит сократить количество «теневых сделок», обеспечит «прозрачность» расчётов по налогам, позволит упорядочить взаимодействие между контрагентами и стимулирует развитие рыночных цен на продукцию.

2. Региональный оптовый рынок по своим объёмам способен создать большую ликвидность для продукции за счёт объёма и позволит обеспечить доступ к реализации даже мелким товаропроизводителям.

3. Создание регионального оптового рынка позволит оптимизировать логистику внутри региона и сократить величину издержек обращения продукции, что в конечном итоге позволит обеспечить снижение цен на продовольствие.

4. Региональный оптовый рынок может стать удобным местом реализации механизма централизованных государственных закупок продовольствия.

В концепцию развития Белгородской области в настоящее время заложены следующие принципы:

- больше производить то, что продаётся;
- больше потреблять то, что производится в области;
- больше продавать за пределы области;
- больше полученной добавленной стоимости тратить на территории области.

Для соблюдения данных принципов необходимо наличие определённых условий, не противоречащих современному экономическому укладу страны. Предложенные принципы способны наиболее удачно стимулировать развитие экономики региона. С одной стороны востребованный товар, произведённый и потреблённый на территории одного региона, оставляет в распоряжение региона значительные финансовые ресурсы. В пользу регионального продукта говорит и тот факт, что

местный продукт имеет преимущество в цене по сравнению с завезённым по причине транзакционных издержек, при прочих равных условиях. Следовательно, остаётся обеспечить его в необходимом качестве и количестве.

Обеспечение качества продукции возможно при постоянном контроле со стороны государства за производством и переработкой. Наиболее эффективно данный контроль возможен при движении продукции по установленным на долгосрочную перспективу каналам. Оптимальным вариантом обеспечения контроля качества продовольствия является контроль через кооперативные объединения (рисунок 1).

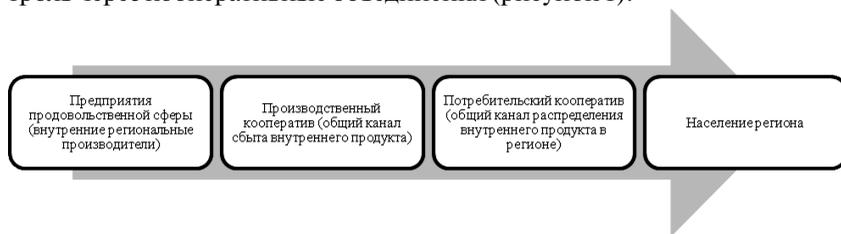


Рис. 1. Схема стимулирования продвижения внутреннего продукта

Данный подход позволит не только облегчить обеспечение контроля за производством продукции, но и создать конкуренцию на рынке розничных торговых сетей. В настоящее время рынок розничной торговли продовольствием является довольно монополизированным. Интересы крупных торговых сетей не всегда совпадают с принципами экономической и физической доступности продовольствия для всех слоёв населения. Поэтому предложенная нами структура позволит добавить конкурентных преимуществ именно местным товарам посредством региональных торговых сетей. Данный метод является оптимальным рычагом воздействия на рынок розничной торговли, он позволит рыночными методами снизить цены на продовольственные товары за счёт уменьшения транзакционных издержек.

В настоящее время в Белгородской области действует около 50 областных программ, касающихся агропродовольственного рынка и продовольственной безопасности, среди них: программа развития сельского хозяйства Белгородской области на 2008–2012 годы (утверждена Постановлением правительства Белгородской области от 8 октября 2007 года №231-пп «О программе развития сельского хозяйства Белгородской области на 2008–2012 годы» во исполнение Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельско-

хозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы), Региональная программа развития конкуренции на продовольственном рынке Белгородской области (2008–2010), Программа развития конкуренции в Белгородской области на 2010–2012 годы, Областная целевая программа «Семейные фермы Белогорья».

По результатам анализа, основной целью комплекса данных программ является стимулирование производства продукции на агропродовольственном рынке и формирование благоприятной для развития предпринимательства конкурентной среды посредством реализации эффективной конкурентной политики, основанной на сбалансированном применении защитных механизмов и механизмов развития конкуренции, в целях расширения доступа хозяйствующих субъектов на товарные рынки и наиболее полного удовлетворения потребностей общества в товарах.

Областная целевая программа «Семейные фермы Белогорья» подразумевает создание и продвижение сети розничных магазинов «Фермер», которые являются эффективным рычагом продвижения внутреннего фермерского продукта в регионе. Несомненно, данное направление необходимо и дальше развивать с целью поддержания производства внутри региона.

По нашему мнению, необходимо отдельно выделить в существующей концепции развития агропродовольственного рынка момент стимулирования развития эффективного спроса. На наш взгляд данная мера обеспечит долгосрочный рост агропродовольственных рынков и даст продолжение развития всей экономики.

На перспективу возможны разработка и принятие отдельной областной программы, охватывающей все сферы агропромышленного комплекса, потому что продовольственный рынок не является обособленной системой, он подвержен воздействию со стороны всех сфер экономики в общем и агропромышленного комплекса в частности.

Регулирование агропродовольственного рынка может осуществляться путём воздействия на спрос. Воздействие на спрос может выражаться как непосредственным воздействием на предпочтения потребителей, путём упорядоченной агитационной политики, так и финансовыми методами, подразумевающими увеличение выплат социально незащищённым слоям населения. Увеличение доходов населения с наименьшим уровнем достатка способно в наибольшей степени отразиться на потреблении продуктов питания.

В настоящее время данный метод регулирования периодически используется в США. Наличие карточной системы обеспечения неза-

щищённых слоёв населения способно не только нивелировать излишки продукции, но и улучшить социально-политическую ситуацию. По данным нашего исследования процент населения с доходами ниже установленного прожиточного минимума составляет около 10%, что составляет весомую часть рынка.

По нашему мнению реализация данной концепции позволит решить достаточно широкий круг задач в регионе:

1. Переход к адресной системе поддержки населения с низким уровнем доходов.

2. Поддержание рынка в условиях перепроизводства и сглаживание ценовых и сбытовых проблем.

3. Расширения доверия населения к внутренней политике в регионе и поддержание положительной социально-политической атмосферы.

Фактор, который способен в той или иной степени повлиять на реализацию всех вышеописанных механизмов поддержания и регулирования продовольственного рынка — это наличие оперативной, достоверной и полной информации о состоянии рынка.

На основе этой информации будет формироваться как программный пакет развития региона, так и должны строиться модели для снижения рисков и внесения определённости в динамику развития рынков. В настоящее время в России начала функционировать система единого государственного информационного обеспечения (СГИО). В рамках программы развития СГИО предусмотрено выделение целевых государственных средств на создание центров сбора и централизованной обработки информации о состоянии регионального рынка.

Полное функционирование данной системы позволит решить ряд задач, решение которых возможно только при условии владения оперативной и полной информацией о региональных продовольственных рынках. К внутренним причинам принятия решений на основе единой информационной базы можно отнести определение на региональном уровне приоритетных направлений прямой государственной поддержки и обоснование величины необходимых на то бюджетных средств. В глобальном смысле данный механизм позволит наиболее эффективно интегрироваться в общую систему хозяйствования (в плане специализации и взаимодействия) как отдельному предприятию, так и региону в целом.

Обобщая всё вышеизложенное, можно сделать вывод, что в современных условиях рыночного механизма роль государства в регулировании и поддержании экономических свобод должна усиливаться с учётом потребности в том рынка. Государственное воздействие на рынок

должно носить оправданный и своевременный характер. Среди методов воздействия на экономические системы должны быть методы рыночного и административного регулирования, максимально отвечающие специфике сложившейся ситуации на рынке.

Литература

1. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области Официальный сайт: режим доступа <http://belg.gks.ru/default.aspx>
2. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 г.

Богов Х. М.

*кандидат экономических наук,
доцент Российского государственного
торгово-экономического университета*

Особенности взаимодействия палат Федерального Собрания Российской Федерации и Правительства Российской Федерации в финансовой сфере

***Аннотация.** В статье выделены наиболее важные конституционно-правовые положения и нормы, касающиеся взаимоотношений палат Федерального Собрания и Правительства Российской Федерации в финансовой сфере, раскрыто содержание принципов данных взаимоотношений, обозначены основные направления, по которым Совет Федерации и Государственная Дума тесно взаимодействуют с Правительством. Даны оценки значимости деятельности полномочных представителей Правительства в палатах Федерального Собрания и статс-секретарей федеральных органов исполнительной власти в рамках такого взаимодействия. Детально рассмотрен скорректированный с учетом современных потребностей порядок составления и рассмотрения проекта федерального бюджета, при этом показана особая роль непосредственно Правительства в подготовке представления проекта бюджета в Государственную Думу и самой палаты в его прохождении.*

***Ключевые слова:** финансовая сфера, взаимоотношения, взаимодействие, принципы, бюджет, полномочные представители, статс-секретари, Государственная Дума, Совет Федерации, Правительство.*

Features of interaction of chambers of Federal Meeting of the Russian Federation and the Government of the Russian Federation in financial sphere

***The summary.** In article the most important constitutionally legal rules and norms concerning relations of chambers of the Federal Assembly and the Government of the Russian Federation in financial sphere are allocated, the principles of the given relations are considered, the basic directions on which the Council of Federation and the State Duma closely cooperate with the Government are designated. Estimations of the importance of activity of plenipotentiaries of the Government in chambers of the Federal Assembly and stats-secretaries of federal enforcement authorities within the limits of such interaction are given. The order of preparation and consideration of corrected in accordance with modern requirements federal budget draft in detail is considered, the special role of the Government in preparation*

of project representation of the budget in the State Duma and the chamber in its passage is thus shown.

Keywords: financial sphere, mutual relations, interaction, principles, the budget, plenipotentiaries, stats-secretaries, the State Duma, the Federal Assembly, the Government.

В Конституции Российской Федерации заложены основы взаимоотношений Федерального Собрания Российской Федерации и его палат с Правительством Российской Федерации, которые находят свое продолжение в Федеральном конституционном законе «О Правительстве Российской Федерации», в Регламентах Совета Федерации и Государственной Думы, в иных правовых актах [15, С.179].

Выделим наиболее важные конституционно-правовые положения и нормы, касающихся взаимоотношений палат Федерального Собрания и Правительства в финансовой сфере.

Правительство является одним из субъектов законодательной инициативы (статья 104 Конституции Российской Федерации). Под законодательной инициативой понимается внесение предложений о принятии того или иного закона на рассмотрение высшего законодательного органа [13, С.164].

Законопроектная деятельность Правительства осуществляется в соответствии с планом законопроектной деятельности Правительства. В целях подготовки законопроектов, включенных в план законопроектной деятельности Правительства, как правило, образуются рабочие группы [11]. Перечень законопроектов, по которым должны быть образованы рабочие группы, утверждается Комиссией Правительства Российской Федерации по законопроектной деятельности, которая образована для обеспечения законопроектной деятельности Правительства и его взаимодействия с палатами Федерального Собрания [8].

Решения об образовании рабочей группы и утверждении ее состава принимаются на заседании Комиссии Правительства по законопроектной деятельности. Рабочую группу возглавляет заместитель руководителя федерального органа исполнительной власти либо организации – головного исполнителя по законопроекту. Руководитель рабочей группы утверждает порядок и план работы рабочей группы и несет персональную ответственность за своевременную подготовку законопроекта. Координацию деятельности рабочих групп осуществляет Правовой департамент Правительства.

После вступления в силу федерального закона рабочая группа участвует в осуществлении мониторинга его реализации, включающего в себя анализ информации о принятии необходимых для его реализации

актов федеральных органов исполнительной власти. При необходимости рабочая группа готовит предложения о внесении изменений в федеральный закон с учетом практики его применения.

Несмотря на то, что федеральный бюджет в Российской Федерации принимается в форме федерального закона (пункт «а» статьи 106 Конституции Российской Федерации), тем не менее, бюджетная инициатива Правительства Российской Федерации отличается от обычной законодательной инициативы множеством процессуальных особенностей, свидетельствующих о принадлежности ее к особой форме законодательного участия Правительства. Об этом свидетельствует, в частности, Регламент Правительства Российской Федерации, который в главе VI «Законопроектная деятельность Правительства» наряду с общим порядком организации законопроектной деятельности выделяет «Особенности подготовки проекта федерального закона о федеральном бюджете».

Можно выделить следующие характерные особенности бюджетной инициативы Правительства, отличающие ее от законодательной инициативы.

Согласно статье 114 (пункт «а» части 1 Конституции Российской Федерации) проект федерального закона о бюджете разрабатывается и представляется Государственной Думе исключительно Правительством, тогда как проекты иных федеральных законов могут быть внесены иными субъектами законодательной инициативы, перечисленными в части 1 статьи 104 Конституции Российской Федерации.

Можно согласиться с мнением М.В. Карасевой в том, что это обусловлено, прежде всего, политическими мотивами [18, С. 66]. Правительство в соответствии со статьей 114 Конституции Российской Федерации проводит в жизнь единую финансовую и денежную политику, и Правительство располагает специально подготовленным аппаратом работников, способным подготовить проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период и обеспечить его выполнение.

Парламент не может обладать правом бюджетной инициативы, поскольку в силу «политической неоднородности парламента это право может дать важные рычаги партиям оппозиций для воплощения в бюджетном законе своих амбиций без соответствующих экономических проработок» [14, С.253].

В соответствии с подпунктом «в» пункта 1 статьи 51 Регламента Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона о федеральном бюджете включается в

число проектов, подлежащих, в отличие от основной массы законопроектов, внеочередному рассмотрению.

Процедура обязательного заключения Правительства при внесении законопроекта в Государственную Думу, согласно требованиям части 3 статьи 104 Конституции Российской Федерации, к проекту федерального закона о федеральном бюджете в силу пункта «а» части 1 статьи 114 Конституции Российской Федерации неприменима, поскольку он разрабатывается и представляется Государственной Думе, а, следовательно, и обосновывается непосредственно самим Правительством.

Правительство разрабатывает и представляет Государственной Думе проект федерального бюджета и обеспечивает исполнение принятого бюджета, представляет Государственной Думе отчет об исполнении федерального бюджета, представляет Государственной Думе ежегодные отчеты о результатах своей деятельности, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой (пункт «а» статьи 114 Конституции Российской Федерации, абзац 10 статьи 36 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации»).

Правительство вносит на рассмотрение и утверждение в Государственную Думу проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период не позднее 1 октября текущего года.

Проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период считается внесенным в срок, если он доставлен в Государственную Думу до 24 часов 1 октября текущего года.

Одновременно с проектом федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период Правительство вносит в Государственную Думу проекты федеральных законов: о бюджетах государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период, о страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на очередной финансовый год и плановый период. В случае если в очередном финансовом году и плановом периоде общий объем расходов недостаточен для финансового обеспечения установленных законодательством Российской Федерации расходных обязательств Российской Федерации, Правительство вносит в Государственную Думу проекты федеральных законов об изменении сроков вступления в силу (приостановления действия) в очередном финансовом году и плановом периоде отдельных положений федеральных законов, не обеспеченных источниками финансирования в очередном финансовом году и (или) плановом периоде.

Палаты Федерального Собрания рассматривают и утверждают федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, а затем контролируют его исполнение.

Согласно позиции Конституционного Суда Российской Федерации социальная и юридическая значимость предмета правового регулирования федеральных законов о федеральном бюджете предопределяет установление в Конституции Российской Федерации гарантий социально-экономической обоснованности федерального бюджета и его сбалансированности, включая особый порядок разработки и принятия этих федеральных законов [3].

Федеральный закон о федеральном бюджете в правовой системе Российской Федерации представляет собой законодательный акт особого рода, предполагающий своеобразный механизм создания законопроекта о нем, особенности внесения законопроекта о бюджете, определенные правила его принятия Федеральным Собранием Российской Федерации и контроля его исполнения. Как и всякая законопроектная деятельность, бюджетная инициатива Правительства Российской Федерации включает как процессуальные действия по составлению проекта федерального бюджета, так и внесение бюджетного проекта в Государственную Думу [17, С.153–159].

Исполнение бюджета предусматривает обеспечение полного и своевременного поступления всех предусмотренных по бюджету доходов и финансирование всех запланированных расходов.

Правительство Российской Федерации информирует Государственную Думу о ходе исполнения федерального бюджета (статья 41 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации»). А также в установленные сроки предоставляет необходимую информацию в Счетную палату при осуществлении ею контроля за исполнением федерального бюджета.

Согласно Закону Российской Федерации о поправке к Конституции Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ «О контрольных полномочиях Государственной Думы в отношении Правительства Российской Федерации» Государственная Дума наделяется дополнительными контрольными полномочиями над исполнительной властью. В соответствии со статьей 103 Конституции Российской Федерации к ведению Государственной Думы добавилось «заслушивание ежегодных отчетов Правительства Российской Федерации о результатах его деятельности, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой», а согласно статье 114 Конституции Российской Федерации добавилось и новое обязательство Правительства перед Государ-

ственной Думой: «...представляет Государственной Думе ежегодные отчеты о результатах своей деятельности, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой...».

Принятые поправки в Конституцию Российской Федерации повлекли изменения в Федеральный конституционный закон «О Правительстве Российской Федерации», согласно которым «подготовка ежегодных отчетов о результатах деятельности Правительства, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой, осуществляется в порядке, предусмотренном Регламентом Правительства Российской Федерации». Однако в Регламенте Правительства Российской Федерации отсутствует положение, регулирующее отношения о ежегодных отчетах Правительства перед Государственной Думой, в том числе по вопросам, поставленным ею.

Более детальный порядок реализации нового контрольного полномочия Государственной Думы закреплен только в главе 18.1 «Рассмотрение вопроса о ежегодном отчете Правительства Российской Федерации о результатах его деятельности» Регламента Государственной Думы, введенная Постановлением Государственной Думы от 25 февраля 2009 г. «О внесении изменений в Регламент Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» [5]. Теперь согласно установленному порядку ежегодно фракции направляют в Комитет Государственной Думы по Регламенту и организации работы Государственной Думы вопросы о деятельности Правительства. Срок представления вопросов и количество вопросов от каждой фракции устанавливаются Советом Государственной Думы. Вышеуказанный Комитет наделен правом формировать перечень вопросов Государственной Думы о деятельности Правительства, который потом утверждается Советом Государственной Думы и в последующем направляется в Правительство.

При рассмотрении ежегодного отчета Правительства о результатах его деятельности Государственная Дума на своем заседании заслушивает Председателя Правительства. Депутаты вправе задавать вопросы Председателю Правительства и высказывать свое мнение о деятельности Правительства.

Правительство дает заключения по законопроектам, которые вносятся в Государственную Думу другими субъектами права законодательной инициативы и в соответствии с Конституцией Российской Федерации не могут быть внесены без заключения Правительства. Так, частью 3 статьи 104 Конституции Российской Федерации и абзацем 5 статьи 36 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации» предусмотрено, что «законопроекты о введении или отме-

не налогов, освобождении от их уплаты, о выпуске государственных займов, об изменении финансовых обязательств государства, другие законопроекты, предусматривающие расходы, покрываемые за счет федерального бюджета, могут быть внесены только при наличии заключения Правительства Российской Федерации». Однако указание Конституции Российской Федерации на обязательность заключения Правительства по законопроектам финансово-бюджетного характера не означает права Аппарата Правительства Российской Федерации возвращать законопроект субъекту законодательной инициативы с указанием о невозможности представить заключение без финансово-экономического обоснования.

Конституционный Суд Российской Федерации в постановлении от 29 ноября 2006 г. № 9-П «По делу о проверке конституционности пункта 100 Регламента Правительства Российской Федерации» признал соответствующее положение Регламента Правительства Российской Федерации, дающего такое право Аппарату, неконституционным, поскольку в таком случае заключению Правительства «придается характер обязательной оценки финансово-экономической целесообразности законопроекта». «Следовательно, внесение в Государственную Думу законопроекта, — говорится далее в постановлении, — становится в зависимости не от воли субъекта законодательной инициативы, а от одностороннего усмотрения Правительства или даже Аппарата. При этом Государственная Дума, по существу, лишается возможности принимать к рассмотрению законопроекты, подготовленные к внесению, и тем самым — конституционной самостоятельности в осуществлении полномочий, принадлежащих ей как палате Федерального Собрания при реализации законодательной функции» [2]. Конституционный Суд Российской Федерации, таким образом, обязал Правительство в обязательном порядке давать заключение, даже отрицательное, с тем, чтобы не лишать Государственную Думу прерогативы принятия или отклонения законопроекта.

Заключение направляется субъекту права законодательной инициативы, вносящему законопроект, и в Государственную Думу.

По законопроектам, рассматриваемым палатами Федерального Собрания, Правительством могут готовиться поправки (абзац 3 статьи 36 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации») и официальные отзывы, направляемые в соответствующие палаты Федерального Собрания.

Официальные отзывы Правительства заключают в себе изложение позиции Правительства по рассматриваемым в палатах Федерального

Собрания законопроектам и законам, замечаний и предложений Правительства по законопроектам, рассматриваемых в комитетах и комиссиях Государственной Думы.

Официальный отзыв Правительства на поступивший в Совет Федерации федеральный закон (законопроект) должен содержать сведения:

- о соответствии норм и положений принятого федерального закона (законопроекта) Конституции Российской Федерации и федеральным законодательным актам, официальным отзывам Правительства на законопроект и поправкам Правительства к законопроекту;
- о вопросах финансовой обеспеченности закона (законопроекта) за счет средств федерального бюджета;
- о возможных социальных и экономических последствиях принятия закона (законопроекта).

Официальные отзывы Правительства подлежат обязательному оглашению или распространению при рассмотрении федеральных законов и законопроектов на заседаниях Совета Федерации или Государственной Думы (абзац 6 статьи 36 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации»).

Подготовка проектов заключений, поправок и официальных отзывов Правительства на законопроекты осуществляется в федеральном органе исполнительной власти с соблюдением требований, установленных Регламентом Правительства Российской Федерации, как правило, в 20-дневный срок, со дня поступления законопроекта в Правительство. Если Государственной Думой и Правительством определен меньший срок, в федеральном органе исполнительной власти организуется оперативная подготовка соответствующих проектов в установленный срок.

Поступившие на заключение в федеральный орган исполнительной власти законопроекты направляются на рассмотрение в соответствующие структурные подразделения, в том числе в юридическую службу, заместителям руководителя федерального органа исполнительной власти (в соответствии с распределением обязанностей), должностным лицам, определенным руководителем федерального органа исполнительной власти.

Подготовленные в структурных подразделениях документы визируются их руководителями, подписываются руководителем федерального органа исполнительной власти или его заместителем (в соответствии с распределением обязанностей) и направляются главному исполнителю в 15-дневный срок со дня поступления законопроекта в Правительство (если иной срок не установлен Правительством).

Руководитель структурного подразделения федерального органа исполнительной власти — головного исполнителя подготовки проекта заключения, поправок или официального отзыва Правительства на законопроект не позднее, чем за 2 дня до истечения установленного Регламентом Правительства срока, обеспечивает подготовку соответствующего проекта, его согласование (визирование) структурными подразделениями, руководителем юридической службы, иными должностными лицами, определенными руководителем федерального органа исполнительной власти, заместителем руководителя федерального органа исполнительной власти (в соответствии с распределением обязанностей) и представляет проект руководителю федерального органа исполнительной власти для последующего направления в Правительство.

Принятые Государственной Думой в первом чтении законопроекты, поступившие в федеральный орган исполнительной власти в установленном порядке из Аппарата Правительства, направляются руководителям структурных подразделений и иным должностным лицам, определенным руководителем федерального органа исполнительной власти, для подготовки поправок или иных предложений.

Руководитель структурного подразделения федерального органа исполнительной власти — головного исполнителя обеспечивает подготовку, согласование и представление руководителю федерального органа исполнительной власти для последующего направления в Правительство в установленный срок проекта поправок или официального отзыва.

В случае если направление поправок к принятому в первом чтении законопроекту нецелесообразно, федеральным органом исполнительной власти может быть подготовлен проект официального отзыва.

Проекты заключений, поправок и официальных отзывов Правительства на законопроекты с приложением поступивших от субъектов права законодательной инициативы или из Государственной Думы и полученных от заинтересованных федеральных органов исполнительной власти материалов вносятся в Правительство руководителем федерального органа исполнительной власти (лицом, исполняющим его обязанности).

В соответствии с Регламентом Правительства Российской Федерации неурегулированные разногласия по проектам заключений, поправок и официальных отзывов Правительства рассматриваются на заседании Комиссии Правительства Российской Федерации по законопроектной деятельности с участием представителей федеральных органов исполнительной власти, между которыми эти разногласия существуют [9]. Для представления в палатах Федерального Собрания внесенного Правительством законопроекта назначается

официальный представитель (официальные представители) Правительства. Для защиты позиций Правительства по заключениям, поправкам и официальным отзывам поручением Председателя Правительства или одного из его заместителей может быть направлен специальный представитель, полномочия которого определяются в поручении. Представители Правительства присутствуют на заседаниях палат Федерального Собрания при рассмотрении федеральных законов и законопроектов, где им предоставляется слово в соответствии с регламентами палат (абзац 9 статьи 36 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации»).

В целях повышения эффективности участия Правительства в законодательном процессе, а также обеспечения координации деятельности федеральных органов исполнительной власти Правительство создает институт полномочного представительства Правительства в палатах Федерального Собрания. Данный институт был введен постановлением Правительства Российской Федерации от 16 декабря 1994 г. № 1392 «О мерах по обеспечению взаимодействия Правительства Российской Федерации с палатами Федерального Собрания» (постановление признано утратившим силу, за исключением положений пункта 2, постановлением Правительства Российской Федерации от 20 марта 1997 г. № 327). В настоящее время представительство действует в соответствии с Положением о полномочных представителях Правительства Российской Федерации в палатах Федерального Собрания Российской Федерации [7].

Полномочный представитель Правительства в Совете Федерации и полномочный представитель Правительства в Государственной Думе назначаются на должность и освобождаются от должности Правительством.

Деятельность полномочных представителей Правительства в палатах Федерального Собрания координируется Заместителем Председателя Правительства – Руководителем Аппарата Правительства и обеспечивается Аппаратом Правительства.

В соответствии с частью 3 Положения «О Полномочных представителях Правительства Российской Федерации в палатах Федерального Собрания Российской Федерации» полномочные представители:

- участвуют без специального решения Правительства в заседаниях палат Федерального Собрания, в работе их комитетов, комиссий и других органов;
- выступают от имени Правительства в палатах Федерального Собрания, представляя согласованную позицию Правительства по рассматриваемым законопроектам и законам;

- организуют участие руководителей федеральных органов исполнительной власти в работе палат Федерального Собрания по законопроектам, внесенным Правительством;
- решают вопросы о замене в оперативном порядке официальных и специальных представителей Правительства в случае невозможности их присутствия на заседаниях палат Федерального Собрания при рассмотрении законопроектов и законов;
- согласовывают проекты документов, направляемые Правительством в палаты Федерального Собрания;
- участвуют в подготовке для Президента Российской Федерации информации об отношении Правительства к принятым палатами Федерального Собрания федеральным конституционным законам и федеральным законам;
- информируют Правительство о ходе законодательного процесса и прохождении законодательных инициатив Правительства в палатах Федерального Собрания;
- выявляют случаи несоответствия позиций федеральных органов исполнительной власти, представляемых либо оглашаемых в палатах Федерального Собрания, позиции Правительства;
- взаимодействуют с полномочными представителями Президента Российской Федерации;
- согласовывают проекты решений Правительства о назначении на должность и освобождении от должности статс-секретарей — заместителей (первых заместителей) руководителей федеральных органов исполнительной власти, а также координируют работу статс-секретарей по вопросам, связанным с законодательным процессом.

Представительство является постоянно действующим органом, образованным с целью совершенствования законопроектной деятельности Правительства, обеспечения его взаимодействия с палатами Федерального Собрания, субъектами права законодательной инициативы, а также координации деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере законопроектных работ.

Решения, принимаемые Представительством в соответствии с его компетенцией, являются обязательными для всех органов исполнительной власти, представленных в нем. Это является важной гарантией эффективности участия Правительства в законотворческом процессе.

Важная роль в обеспечении законопроектной деятельности Правительства принадлежит статс-секретарям, которые, являясь должностными лицами федеральных органов исполнительной власти, способ-

ствуют практическому взаимодействию Правительства с палатами Федерального Собрания, их комитетами, комиссиями и фракциями.

Институт статс-секретарей федеральных органов исполнительной власти появился у нас в стране сравнительно недавно. Первый документ, устанавливающий должность статс-секретаря, был принят в 1994 году и касался только министерств, позднее такая должность была введена и в иных федеральных органах исполнительной власти [19, С. 20]. Свою деятельность в палатах Федерального Собрания статс-секретари согласовывают с полномочными представителями Правительства.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 13 августа 2005 г. № 514 «Об особенностях статуса и Типовом должностном регламенте статс-секретарей – заместителей руководителей федеральных органов исполнительной власти» деятельность статс-секретаря – заместителя руководителя федерального органа исполнительной власти должна быть направлена на обеспечение эффективного участия федерального органа исполнительной власти в законодательной деятельности и осуществление федеральным органом исполнительной власти функций, связанных с нормативно-правовым регулированием в установленной сфере деятельности [10].

Статс-секретари информируют комитеты и комиссии палат Федерального Собрания о позиции Правительства по законопроектам, внесенным другими субъектами права законодательной инициативы. В необходимых случаях они могут привлечь разработчиков законопроектов, ученых и экспертов для представления в палатах Федерального Собрания законопроектов, внесенных Правительством. Статс-секретари ведут сбор и обобщение информации о рассмотрении в палатах Федерального Собрания, их комитетах и комиссиях законопроектов и законов по предметам ведения соответствующих федеральных органов исполнительной власти, осуществляют подготовку предложений об отношении Правительства к этим законопроектам и законам.

На статс-секретарях лежит обязанность организации в федеральных органах исполнительной власти подготовки проектов заключений Правительства, предусмотренных частью 3 статьи 104 Конституции Российской Федерации, а также замечаний, предложений и поправок к законопроектам [10].

Таким образом, Правительство оказывает влияние на законотворческую деятельность парламента и в то же время ставит в определенные рамки подведомственные ему федеральные органы исполнительной власти, обязав их действовать через назначаемых Правительством уполномоченных должностных лиц.

Члены Правительства вправе присутствовать и выступать на заседаниях Государственной Думы и Совета Федерации, их комитетов и комиссий в соответствии с регламентами палат (абзац 8 статьи 36 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации»). А по приглашению палат Федерального Собрания члены Правительства обязаны присутствовать на их заседаниях и отвечать на вопросы членов Совета Федерации и депутатов Государственной Думы в порядке, определенном регламентами палат (абзац 1 статьи 38 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации»).

Законодатель очерчивает круг лиц, которых Совет Федерации и Государственная Дума вправе приглашать на заседания соответствующей палаты для обращения к ним с вопросами: «...Председателя Правительства Российской Федерации, других членов Правительства Российской Федерации, Генерального прокурора Российской Федерации, Председателя Центрального банка Российской Федерации, Председателя Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, руководителей иных федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления...» [1; 4; 6].

Постановление Государственной Думы о приглашении на заседание палаты, а также приглашение Председателя Государственной Думы направляются приглашенному должностному лицу не позднее, чем за пять дней до заседания палаты. Совет Государственной Думы включает указанный вопрос в проект порядка работы Государственной Думы.

На заседаниях Государственной Думы в рамках т.н. «правительственного часа», отводится время для ответов федерального министра (федеральных министров), иных должностных лиц на вопросы депутатов Государственной Думы.

Председатель Государственной Думы приглашает на «правительственный час» федерального министра (федеральных министров), иных должностных лиц не позднее чем за 10 дней до проведения «правительственного часа». По инициативе приглашенных на «правительственный час» федерального министра (федеральных министров), иных должностных лиц в «правительственном часе» могут принимать участие другие должностные лица.

Не позднее чем за 10 дней до проведения «правительственного часа» комитеты, комиссии, фракции, депутаты Государственной Думы направляют в Совет Государственной Думы письменные вопросы при-

глашаемым на «правительственный час» федеральному министру (федеральным министрам), иным должностным лицам.

Совет Государственной Думы рассматривает вопросы от комитетов, комиссий, фракций, депутатов Государственной Думы и направляет их приглашенным на «правительственный час» федеральному министру (федеральным министрам), иным должностным лицам в соответствии с их компетенцией не позднее чем за пять дней до проведения «правительственного часа».

Если федеральный министр или иное приглашенное должностное лицо не может прибыть на «правительственный час», то они, как правило, не позднее чем за пять дней до его проведения уведомляют об этом Председателя Государственной Думы с указанием причины своего отсутствия. В таком случае Совет Государственной Думы может перенести «правительственный час» на иное время.

Приглашенным федеральному министру (федеральным министрам), иным должностным лицам для основной информации предоставляется до 20 минут, другим должностным лицам, принимающим участие в «правительственном часе», — до пяти минут. Федеральный министр (федеральные министры), иные должностные лица, выступившие с основной информацией, вправе выступить с заключительным словом продолжительностью не более пяти минут.

Депутаты Государственной Думы вправе задать вопросы приглашенным на «правительственный час» федеральному министру (федеральным министрам), иным должностным лицам. Продолжительность вопроса не должна превышать одну минуту, ответа на вопрос — три минуты. Прения в рамках «правительственного часа» не проводятся. По итогам обсуждения вопросов в рамках «правительственного часа» вправе выступить представители фракций. Продолжительность выступления представителя фракции не может превышать пять минут.

По результатам обсуждения вопросов в рамках «правительственного часа» Государственная Дума может дать соответствующему комитету поручение подготовить проект постановления Государственной Думы (статья 41 Регламента Государственной Думы).

Совет Федерации, Государственная Дума вправе направить парламентский запрос, а член Совета Федерации, депутат Государственной Думы (инициатор запроса) вправе направить запрос Председателю Правительства, членам Правительства.

Порядок рассмотрения Правительством парламентских запросов и запросов членов Совета Федерации и депутатов Государственной Думы

определяется в Федеральном законе «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» [1].

Парламентский запрос принимается большинством голосов от общего числа членов или депутатов соответствующей палаты Федерального Собрания в порядке, установленном регламентами палат Федерального Собрания.

Должностное лицо, которому направлен парламентский запрос, должно дать ответ на него в устной (на заседании соответствующей палаты Федерального Собрания Российской Федерации) или письменной форме не позднее чем через 15 дней со дня получения парламентского запроса или в иной, установленный соответствующей палатой Федерального Собрания срок. Ответ должен быть подписан тем должностным лицом, которому направлен парламентский запрос либо лицом, временно исполняющим его обязанности. Письменный ответ на парламентский запрос оглашается председательствующим на заседании соответствующей палаты Федерального Собрания. Копии письменного ответа направляются всем членам палаты Федерального Собрания, от имени которой был направлен парламентский запрос.

Запрос члена Совета Федерации, депутата Государственной Думы направляется ими самостоятельно и не требует оглашения на заседании соответствующей палаты Федерального Собрания. Должностное лицо, которому направлен запрос, должно дать ответ на него в письменной форме не позднее чем через 30 дней со дня его получения или в иной согласованный с инициатором запроса срок.

Инициатор запроса имеет право принимать непосредственное участие в рассмотрении поставленных им в запросе вопросов, в том числе на закрытых заседаниях соответствующих органов.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно выделить следующие основные направления, по которым палаты Федерального Собрания тесно взаимодействуют с Правительством.

Прежде всего, они реализуются через принимаемые Государственной Думой и одобряемые Советом Федерации законы, которые Правительство как высший орган исполнительной власти Российской Федерации должно исполнять.

Другое направление проходит в согласовании их интересов при утверждении федерального бюджета. Для Федерального Собрания это активный рычаг воздействия на Правительство, так как обеспечивает возможность финансового контроля деятельности Правительства.

Для эффективного парламентского контроля необходимо также наличие соответствующей правовой базы для регулярного и полноценного взаимодействия с исполнительной ветвью государственной власти. Тогда текущий парламентский контроль позволит избежать разногласий или свести их к минимуму в процессе взаимодействия законодательной и исполнительной властей. Более детальная законодательная регламентация контрольных функций палат Федерального Собрания Российской Федерации будет способствовать повышению эффективности деятельности всего механизма государственной власти в Российской Федерации, что окажет благотворное влияние, как на усиление бюджетной дисциплины, так и на состояние финансовой безопасности России в целом [16, С. 29].

Третья, энергично развивающаяся область сотрудничества Правительства с палатами Федерального Собрания касается законопроектной работы. Как субъект законодательной инициативы Правительство обеспечивает подготовку значительной части законопроектов (в том числе и финансовых), вносит их в Государственную Думу, назначает своих официальных представителей, участвует в согласительных, рабочих и иных комиссиях по доработке законопроектов. Правительство дает заключения по законопроектам, которые вносятся в Государственную Думу другими субъектами права законодательной инициативы и в соответствии с Конституцией Российской Федерации не могут быть внесены без заключения Правительства, в том числе по законопроектам, вносимым Президентом Российской Федерации.

Таким образом, как показывает вышеприведенный анализ, взаимоотношения палат Федерального Собрания Российской Федерации с Правительством Российской Федерации строятся на основе принципа конституционности, принципа равноправия законодательного и исполнительного органов в процессе осуществления государственной власти, принципа действий с учетом общегосударственных интересов, принципа согласования взаимных интересов органов государственной власти, принципа отказа от действий, ущемляющих компетенцию другого государственного органа, принципа недопущения и предотвращения конфликтов и противоречий [12, С. 93].

При этом принцип конституционности проявляется в строгом и неуклонном следовании органов законодательной и исполнительной власти требованиям Конституции Российской Федерации. Выбирая линию взаимоотношений, те и другие органы государственной власти должны соблюдать конституционные принципы народовластия, разделения властей, законности, разграничения полномочий.

Основное содержание принципа равноправия законодательных и исполнительных органов в процессе осуществления государственной власти связано с конституционным принципом разделения властей, в соответствии с которым органы законодательной и исполнительной власти самостоятельны, а также с другим конституционным принципом – принципом единства государственной власти. Как законодательные, так и исполнительные органы государственной власти независимо друг от друга формируют свои организационные структуры, утверждают положения о структурных подразделениях, внутренние регламенты работы и т.д.

Принцип равноправия законодательных и исполнительных органов реализуется, прежде всего в процессе осуществления государственной власти. В силу разделения своих функций и компетенции органы государственной власти не могут осуществлять государственную власть в полном объеме самостоятельно, так как согласно принципу разделения властей органы законодательной власти наделены полномочиями принятия законов, органы исполнительной власти обеспечивать их исполнение, а судебные органы осуществлять правосудие. Соответственно органы законодательной и исполнительной власти должны взаимодействовать в процессе осуществления государственной власти – каждый в пределах своих полномочий, определяя в качестве приоритетных интересы государства в целом на основе принципа действий органов государственной власти с учетом общегосударственных интересов.

Принцип согласования взаимных интересов органов государственной власти создает твердую институциональную основу для достижения целей, стоящих перед органами законодательной и исполнительной власти. Стратегические цели у тех и других органов государственной власти одни, однако, в силу существенной специфики у каждого из них могут быть разные подходы к решению одних и тех же задач. Согласование взаимных интересов достигается путем информирования друг друга о планах работы, проводимых мероприятиях, разрабатываемых документах, а также путем координации планов действий органов государственной власти и их структурных подразделений ради решения общих задач. С этой целью органы государственной власти иногда создают специальные согласительные или координационные комиссии либо сами берут на себя их реализацию. Наконец, важную роль играет контроль за ходом выполнения согласованных мероприятий, в процессе которого дается оценка сделанного и устанавливается его соответствие принятым решениям и достигнутым соглашениям.

Принцип отказа от действий, ущемляющих компетенцию другого государственного органа, связан с принципами конституционности, равноправия законодательных и исполнительных органов государственной власти, действий с учетом общегосударственных интересов. В основе любого конфликта между органами государственной власти лежат разногласия, расхождения в оценках разного рода проблем, противоборство интересов. Для устранения вышеперечисленных проблем используются согласительные процедуры, которые должны способствовать выработке единого мнения, максимальному сближению оценочных позиций, совпадению интересов.

В заключение отметим, что буквальное понимание принципа разделения властей и четкое разграничение предметов ведения палат Федерального Собрания и Правительства без какого-либо взаимодействия вряд ли может дать положительный эффект. Основываясь на принципе конституционности, принципе равноправия законодательного и исполнительного органов государственной власти в процессе ее осуществления, принципе действий с учетом общегосударственных интересов, принципе согласования взаимных интересов органов государственной власти, принципе отказа от действий, ущемляющих компетенцию другого государственного органа, принципе недопущения и предотвращения конфликтов и противоречий, взаимодействии дает положительные результаты в различных сферах деятельности, в том числе в финансовой сфере.

Литература

1. Федеральный закон от 8 мая 1994 г. № 3-ФЗ «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2010 г. № 404-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 28. Ст. 3466.
2. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 29 ноября 2006 г. № 9-П «По делу о проверке конституционности пункта 100 Регламента Правительства Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 50. Ст. 5371.
3. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 21 марта 2007 г. № 3-П «По делу о проверке конституционности ряда положений статей 6 и 15 Федерального конституционного закона «О референдуме Российской Федерации» в связи с жалобой граждан В.И. Лакеева, В.Г. Соловьева и В.Д. Уласа // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. 2007. № 3.

4. Постановление Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от 15 декабря 2010 г. № 556-СФ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 7. Ст. 635.
5. Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 25 февраля 2009 г. № 1761-5 ГД // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 9. Ст. 1071.
6. Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 1 января 2011 г. № 4752-5-ГД // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 18. Ст. 2138.
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 февраля 2000 г. № 94 «О Полномочных представителях Правительства Российской Федерации в палатах Федерального Собрания Российской Федерации» (в ред. постановления Правительства Российской Федерации от 28 марта 2008 г. № 221) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2000. № 6. Ст. 774.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 июня 2004 г. № 264 «Об утверждении Положения о Комиссии Правительства Российской Федерации по законопроектной деятельности» (в ред. постановления Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 1161) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 23. Ст. 2317.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 июля 2005 г. № 452 «О Типовом регламенте внутренней организации федеральных органов исполнительной власти» (в ред. постановления Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2010 г. № 745) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 31. Ст. 3233.
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 августа 2005 г. № 514 «Об особенностях статуса и Типовом должностном регламенте статс-секретарей – заместителей руководителей федеральных органов исполнительной власти» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 34. Ст. 3507.
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2009 г. № 389 «О мерах по совершенствованию законопроектной деятельности Правительства Российской Федерации» (в ред. постановления Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 1161) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. —№ 19. Ст. 2346.
12. Авакьян С.А. Парламентские процедуры: конституционно-правовое регулирование и практика // Парламентские процедуры: проце-

- дуры России и зарубежный опыт. Материалы научной конференции, Москва, 21–23 марта 2002 г. М., 2003. С. 93.
13. Бархатова Е.Ю. Комментарий к Конституции Российской Федерации. М., 2008. С. 164.
 14. Болтинова О.В. Бюджетный процесс в Российской Федерации: теоретические основы и проблемы развития. Дис. ... д. ю. н. М., 2008. С. 253.
 15. Горобец В.Д. Парламент Российской Федерации. М., 1998. С. 179.
 16. Законодательное регулирование статуса органов государственной власти в Российской Федерации / Ред. совет: Горбачев М.С., Иванченко А.В., Лебедев А.Е. М., 2007. С. 29.
 17. Кабалоева А.Т. Бюджетная инициатива как особая форма законодательного участия Правительства Российской Федерации // Труды молодых ученых. Владикавказ. 2008. № 4. С. 153–159.
 18. Карасева М.В. Бюджетное и налоговое право России. М., 2003. С. 66.
 19. Крашенинников П.В. Федеральный законодательный процесс. 2-е изд., испр. и доп. М., 2009. С. 20.
 20. Крохина Ю.А. Бюджетное право России. М., 2010.

Борисов А. В.

*доцент кафедры «Уголовное право и процесс»,
Российская академия предпринимательства*

К вопросу об определении размера ущерба в преступлениях, нарушающих авторские и смежные права

***Аннотация.** Российская Федерация, являясь демократическим государством, своим законодательством обеспечивает охрану прав на результаты интеллектуальной деятельности. Институт охраны таких прав сформировался и главным образом развивался в рамках гражданского права.*

К сожалению, авторские и смежные права нуждаются не только в гражданско-правовой, но и в уголовно-правовой охране, которая по некоторым критериям является более эффективной. Кроме этого, восстановление нарушенных авторских и смежных прав далеко не всегда возможно только посредством реализации норм гражданского законодательства. Анализ статистических данных ГИАЦ МВД России свидетельствует о том, что преступления в виде нарушений авторских и смежных прав с 2000г. исчисляются тысячами, а темпы их прироста постоянно возрастают. В настоящее время при квалификации рассматриваемых преступлений в правоприменении допускается множество ошибок, что обусловлено необходимостью разработки новых и совершенствования существующих рекомендаций по квалификации данных преступлений, а также совершенствования норм уголовного законодательства.

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, авторские и смежные права, преступления, нарушающие авторские и смежные права, определение размера ущерба в преступлениях, нарушающих авторские и смежные права.*

To a question on definition of the size of a damage in the crimes breaking copyright and related rights

***The summary.** The Russian Federation, being a democratic state, its legislation provides for the protection of rights to results of intellectual activity. The institute for the protection of such rights was formed and mainly developed in the framework of the civil law.*

Unfortunately, copyright and related rights need not only in civil law, but also in the criminal-legal protection, which, for some criteria, is more effective. In addition, the restoration of infringed copyright and related rights is not always possible only through the implementation of the norms of the civil legislation. Analysis of statistical data MIAC MINISTRY of internal affairs of Russia testifies to the fact that the crimes in the form of violations of copyright and

related rights since 2000 are calculated by the thousands, and the rate of their growth rate is constantly increasing. At present, with the qualification of the crimes in question in enforcement is allowed a lot of bugs, which is caused by necessity of development of new and improvement of existing recommendations on the qualification of the offences, as well as improvement of the norms of the criminal legislation.

Keywords: *intellectual property, copyright and related rights, the crime of infringing copyright and related rights, the definition of the size of damage in the crimes of violating copyright and related rights.*

Анализ опубликованных научных работ по проблемам уголовно-правовой охраны авторских и смежных прав свидетельствует о том, что большинство авторов озадачены разрешением проблемы исчисления размера, совершения данных преступных деяний¹.

В письме заместителя начальника УВД Томской области А.Ф. Лобанова к начальнику ДЭБ МВД России Е.М. Школову (исх. № 15/2061 от 30.01.2006 г.) сообщается, что применение новых положений ст. 146 УК РФ вызвало определенные сложности и сопровождается различиями в понимании оснований уголовной ответственности и квалификации деяний, предусмотренных чч. 2 и 3 ст. 146 УК РФ. Стали возникать сложности с определением размера нарушенного права, как обязательного признака состава преступления, предусмотренного указанными нормами. До недавнего времени не было единства правоприменительной практики по вопросу о том, в каких случаях размер деяния должен определяться исходя из стоимости экземпляров произведений или фонограмм, а в каких из стоимости прав на использование объектов авторских и смежных прав.

Из содержания данного письма видно, что правоприменитель сталкивается с проблемой исчисления размера совершения противоправных деяний, ведь не совсем ясно, какую стоимость экземпляров произведений или фонограмм имел в виду законодатель.

По данному вопросу существуют разногласия не только на практике, но и в юридической литературе. Одни авторы полагают, что это стоимость контрафактных произведений или фонограмм, по которой их реализовывал нарушитель. Другие придерживаются мнения, что это средняя стоимость соответствующих им оригинальных произведений

¹ См. работы А. Бессонова, А. Гальченко, Г. Глуховой, М. Вошинского, а также Морозов А.Г. Преступления в сфере авторских и смежных прав: общественная опасность и правила квалификации. Дисс. канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2004 С. 120; Филипов П.А. Уголовно-правовая защита права интеллектуальной собственности. Дисс. канд. юрид. М., 2003. С. 130 и др.

или фонограмм, по которой они реализуются в данном населенном пункте². Однако верна точка зрения о том, что это стоимость оригинальных произведений или фонограмм, установленная самим правообладателем, т. е. стоимость, по которой их реализовывает правообладатель.

В случае исчисления размера исходя из заведомо заниженной «пиратской» стоимости экземпляров произведения размер этот окажется необоснованно малым, кроме того, установить и определить его в условиях несотрудничества обвиняемого со следствием, весьма сложно. Согласно существующей мировой практики, которая воспринята и в РФ, стоимость контрафактного экземпляра продукции приравнивается в таких случаях к стоимости одного лицензионного экземпляра той же продукции. Иными словами, расчеты ведутся исходя из стоимости экземпляра продукции, установленной правообладателем.

В большинстве субъектов РФ используется именно такая методика расчета размера совершенных преступлений, предусмотренных чч. 2 и 3 ст. 146 УК РФ. Чаще всего стоимость экземпляра по ценам правообладателя, определяется по прейскурантам (прайс-листам) самого правообладателя либо, исходя из цены, которую он устанавливает в соглашениях с региональными представителями в качестве минимально рекомендованной для продажи конечным пользователям³.

Однако в ряде субъектов РФ сложилась практика, согласно которой размер совершенных преступлений, предусмотренных чч. 2 и 3 ст. 146 УК РФ исчисляется исходя из рыночной стоимости контрафактной продукции.

Так, в 2006 г. в Свердловской области органами прокуратуры вынесен целый ряд постановлений об отказе в возбуждении уголовных дел по ст. 146 УК РФ, в связи с тем, что размер совершенных деяний исчислялся исходя из стоимости контрафактной продукции, по которой она реализовывалась виновными лицами.

Например, 30.06.2006 г. следователем прокуратуры Дзержинского района г. Н. Тагил вынесено постановление об отказе в возбуждении уголовного дела по материалу, зарегистрированному в КУС за № 6444 от 14.06.2006 г.

² Гальченко А. Нарушение авторских и смежных прав: уголовно-правовая характеристика // Право и экономика. 2004. №3. С. 71; *Воицкий М.* Уголовная ответственность за нарушение авторских и смежных прав по новой редакции статьи 146 УК РФ. // Российская юстиция. 2003. №6. С. 63.

³ Архив судебного участка района Кузьминки ЮВАО г. Москвы за 2006г. Уголовное дело по обвинению Халимова С.Х.; Архив Центрального районного суда г. Калининграда за 2003г. Уголовное дело по обвинению Серегина И.В.; Архив Октябрьского районного суда г. Кирова за 2006г. Уголовное дело №1-217 (80807).

Из описательной части постановления следует, что продавец магазина Ю. реализовала 4 контрафактных DVD-диска на общую сумму 420 рублей.

Основываясь на том, что стоимость контрафактной продукции, реализованной Ю., составляет всего 420 рублей, следовательно делает вывод об отсутствии в ее действиях состава преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 146 УК РФ.

Необходимо также обратить внимание на постановление об отказе в возбуждении уголовного дела, вынесенное следователем прокуратуры г. Абакана Республики Хакасия 10.03.2006 г. (КЧС №282 пр. 06 от 09.02.2006 г.). Содержание описательной части данного постановления свидетельствует о том, что 02.11.2005 г. из торговых точек частного предпринимателя Ю. сотрудниками органов внутренних дел было изъято 217 контрафактных DVD-дисков, которые реализовывались по цене 100 рублей за 1 диск.

Сначала следователь неправильно произвел расчет размера совершенного деяния по указанному материалу, так как исходил из цен реализации контрафактных DVD-дисков и соответственно незаконно отказал в возбуждении уголовного дела. Его постановление было отменено, а материалы направлены для проведения дополнительной проверки.

Во время проведения дополнительной проверки было установлено, что средняя розничная стоимость одного легального аудиовизуального произведения в формате DVD составляет 320 рублей. Таким образом, Ю. совершил незаконное приобретение и хранение контрафактных экземпляров произведений в крупном размере — 69 440 рублей. Но прокуратурой г. Абакана повторно отказано в возбуждении уголовного дела. При этом следователь каких-либо расчетов не производил. В постановлении об отказе в возбуждении уголовного дела указывается, что у Ю. изъято 217 контрафактных DVD-дисков, приводится средняя розничная стоимость одного легального аудиовизуального произведения в указанном формате (320 рублей), а затем следователь резюмирует, что размер совершенного деяния не превысил 50 000 рублей.

Приведенные примеры могут свидетельствовать либо о низком профессиональном уровне некоторых сотрудников правоохранительных органов, либо об их коррумпированности. К сожалению, вторая причина выглядит более правдоподобной.

В письме заместителя начальника ОРБ по ЭНП ГУ МВД России по Северному федеральному округу Е.И. Харланова к руководству ДЭБ МВД России (1/5399 от 29.11.2006 г.) отмечается, что в настоящее время размер стоимости контрафактных экземпляров рассчитывается ис-

ходя из среднерыночной стоимости одного легального экземпляра. Однако некоторые прокуроры не признают справки о среднерозничной стоимости легального экземпляра продукции, выданной правообладателем, требуя от него обоснования, и по этим основаниям выносят постановления об отказе в возбуждении уголовного дела.

Об указанном Е.И. Харланов сообщает своему руководству как о проблеме и мы это считаем, по меньшей мере, странным. Для того чтобы предъявить виновному обвинение по ч. 2 ст. 146 УК РФ необходимо доказать, что им совершено преступное деяние в крупном или особо крупном размере и для этого соответственно требуется обоснование размера причиненного потерпевшему вреда.

Так, следователь Комсомольского района Ивановской области, в своем постановлении об отказе в возбуждении уголовного дела (КУС №102 пр-06 от 30.05.2006 г.) совершенно справедливо указал, что в заявлении заместителя директора ЗАО «1С» доводы относительно стоимости объекта авторского права не имеют под собой какого-либо документального или иного подтверждения. Ознакомившись с этим заявлением, авторы обнаружили следующую запись: «Исключительные права на игры The Elder Scrolls IV: Oblivion, Close Combat: First to Fight ..., принадлежат ЗАО «1С». Их официальные тиражи на территории РФ не издавались. В связи с этим, исходя из затрат на приобретение исключительных прав на игры, затрат на их локализацию и адаптацию, прочих затрат, связанных с подготовкой к выходу указанных программных продуктов на российский рынок, ЗАО «1С» оценивает стоимость нарушенных прав в размере 51 000 рублей по факту незаконного использования каждого объекта авторского права (по каждому наименованию компьютерной игры), итого — 153 000 рублей».

Как видно, в заявлении не приводится четкое обоснование размера причиненного ЗАО «1С» ущерба. Непонятно из каких составляющих образовалась сумма 51 000 рублей. По мнению авторов, в этом заявлении должно было быть указано, сколько именно организации предстоит израсходовать денежных средств на приобретение исключительных прав на игры, на их локализацию и адаптацию. При этом прочие затраты должны были быть расшифрованы и также обоснованы.

Кроме этого, следует исключить практику, согласно которой органами следствия и суда ущерб устанавливается лишь на основании справки о подсчете ущерба, представленной правообладателем. Доводы правообладателей о причиненном им ущербе должны обязательно проверяться. В постановлениях о привлечении в качестве обвиняемого, в обвинительных заключениях и других властно-распорядительных документах, по

поводу размера причиненного ущерба должна указываться позиция следствия. Необходимо помнить, что обязанность доказывания ущерба лежит не на правообладателе как на потерпевшем, а на органах следствия (п.4 ч.1 ст. 73 УПК РФ). Данный вывод делается не только нами, но и другими авторами.

Мы только что приводил пример о правомерном отказе органами прокуратуры в возбуждении уголовного дела по ст. 146 УК РФ в связи с тем, что причиненный правообладателю ущерб не был достаточно обоснован. Однако изучение обвинительных приговоров свидетельствует о том, что судебная практика в большинстве субъектов РФ, при определении размера ущерба причиненного правообладателям основывается лишь на основе справки, подготовленной самим правообладателем. Так, 31.08.2006 г. мировым судьей судебного участка Спасского района Пензенской области Н. признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 146 УК РФ. В мае 2006 г. подсудимый реализовал всего один диск с компьютерной игрой «Квейк 4».

В своем приговоре судья не обосновал, чем он руководствовался, при определении размера причиненного ущерба. В описательной части приговора имеется только следующая запись: «Н. реализовал путем продажи за 100 рублей один диск ..., чем причинил ЗАО «1С» материальный ущерб в сумме 51 тыс. рублей»⁴.

Продолжая изучать объективную сторону рассматриваемых преступлений, следует отметить, что при определении размера незаконного использования программ для ЭВМ необходимо учитывать, что использование демонстрационных версий не образует состав преступления, предусмотренный ч. 2 ст. 146 УК РФ. Демонстрационная версия является урезанной версией какой-либо программы (в обиходе называется демо-версия) и предназначена для рекламы полноценной программы.

Субъективная сторона преступлений, предусмотренных ч. 2 ст. 146 УК РФ характеризуется умышленной формой вины в виде прямого умысла.

Судебная практика идет по пути того, что факт изъятия у субъекта преступления контрафактной продукции свидетельствует о его прямом умысле на совершение преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 146 УК РФ. Даже если виновные не сотрудничают со следствием, в описательной части постановлений о привлечении в качестве обвиняемого, следовательно указывают, что обвиняемый в неустановленное время неустановлен-

⁴ Архив судебного участка Спасского районного суда Пензенской области за 2006г. Уголовное дело по обвинению Николаева В.В.

ным способом приобрел те или иные контрафактные произведения или фонограммы, в целях сбыта. Аналогичную формулировку делают суды в обвинительных приговорах⁵.

Несмотря на указанную практику, некоторые следователи не усматривают умысла на совершение преступления в действиях лиц, незаконно использующих объекты авторского права или смежных прав, если они заявляют о том, что не знали о контрафакции приобретенной и используемой ими продукции.

Так, согласно содержанию постановления об отказе в возбуждении уголовного дела, вынесенного 06.10.2006 г. Теучежской межрайонной прокуратурой Республики Адыгея, К. являясь директором ООО «АБО» за 500 рублей приобрел у незнакомого ему программиста программу «1С предприятие» и установил их на персональные компьютеры руководимого им предприятия.

В своем объяснении К. заявил, что он не знал о контрафактности приобретенной им программы. В связи с этим, следователь прокуратуры отказал в возбуждении уголовного дела, так как, по его мнению, в действиях К. отсутствует субъективная сторона преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 146 УК РФ.

Мы считаем данное постановление незаконным. Об умысле К. на незаконное использование объектов авторского права и смежных прав свидетельствует то, что он приобрел программу «1С предприятие» по очень низкой цене и без каких-либо документов, подтверждающих разрешение правообладателей на установку данной программы.

Часть 3 ст. 146 УК РФ устанавливает более строгую ответственность за деяния, предусмотренные ч. 2 этой же статьи, совершенные:

- группой лиц по предварительному сговору или организованной группой;
- в особо крупном размере (двести пятьдесят тысяч рублей);
- лицом с использованием своего служебного положения.

Резюмируя содержание статьи можно сделать вывод, что, несмотря на пространную судебную практику по применению норм чч. 2 и 3 ст. 146 УК РФ, при квалификации запрещенных в них деяний допускается множество ошибок. В большинстве случаев данные ошибки свя-

⁵ Архив судебного участка района Кузьминки ЮВАО г. Москвы за 2006г. Уголовное дело по обвинению Халимова С.Х.; Архив Железнодорожного районного суда г. Пензы за 2006г. Уголовное дело №1-249; Архив Заволжского районного суда г. Ярославля за 2004г. Уголовное дело №1-126; Архив Курчатовского городского суда Курской области за 2005г. Уголовное дело по обвинению Власова А.В.

занны с неправильным расчетом размера вреда, причиненного автору или иным правообладателям объектов авторского права или смежных прав. Определяя в таких преступлениях размер причиненного вреда, правоприменителю необходимо опираться на фиксированные ставки авторского вознаграждения, установленные правообладателями, а также стоимости оригинальных произведений или фонограмм, установленной самими правообладателями.

Борисова Н. В.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Развитие системы финансового контроля в Российской Федерации

***Аннотация.** В статье раскрываются основные направления и механизмы финансового контроля деятельности отечественных предприятий и организаций, осуществляющих производство товаров, проведение работ и оказание услуг в целях обеспечения многообразных и многоуровневых потребностей общества, государства и граждан.*

Повышение эффективности финансового контроля, по справедливому мнению автора, должно стоить не только на основе усиления фискальных функций многочисленных государственных органов, осуществляющих контроль исполнения бюджетных полномочий, но и, прежде всего, на всесторонней государственной поддержке государственных и частных предприятий, создающих материальную основу развития общества, государства и граждан, в том числе, и в форме стимулирующего финансового контроля, способного оказать им своевременную помощь.

***Ключевые слова:** финансовый контроль, финансовый мониторинг, бюджетная организация, финансовый механизм внутреннего контроля, государственное задание, структура и направление внутреннего контроля, меры по усилению ответственности системы финансового контроля.*

Development of system of financial control in the Russian Federation

***The summary.** In article the basic directions and mechanisms of financial control of activity of the domestic enterprises and the organizations which are carrying out manufacture of the goods, work and rendering of services with a view of maintenance of diverse and multilevel requirements of a society, the state and citizens reveal.*

Increase of efficiency of financial control, in fair opinion of the author, should be cost not only on the basis of strengthening of fiscal functions of the numerous state structures which are carrying out control of execution of budgetary powers, but also, first of all, on all-round state support state and the private enterprises creating a material basis of development of a society, the state and citizens, including, and in the form of the stimulating financial control, capable to render by it the timely help.

***Keywords:** financial control, financial monitoring, budgetary organisation, the financial mechanism of internal control, the state task, structure and a direction of internal control, a measure on strengthening of effectiveness of system of financial control.*

Одной из действенных функций государственного управления, как на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, так и на уровне хозяйствующих субъектов, является финансовый контроль, который представляет собой сложный механизм всестороннего финансового мониторинга работы предприятий и организаций и представляется необходимым для оптимального выполнения поставленных перед ними задач.

Контролю подвергается деятельность всех участников финансовых отношений, поэтому он осуществляется на всех уровнях и чем действеннее финансовый контроль, тем стабильнее бюджетно-финансовая сфера любых экономических отношений, что в свою очередь является основой решения задач развития экономики и общества.

В самом общем виде финансовый контроль организации — это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности того или иного субъекта хозяйствования и управления им с применением специфических форм и методов его организации.

С точки зрения государственных органов финансовый контроль — это система надзора соответствующих контрольных органов за финансово-хозяйственной деятельностью учреждений и организаций с целью обоснованной оценки эффективности их деятельности, проверки законности и целесообразности финансовых операций, выявления резервов улучшения использования ресурсов и увеличения доходов государственного бюджета¹.

Экономическое содержание «финансового контроля» как одной из функций государственного и внутрифирменного управления заключается в повышении экономической эффективности решения государственных, общественных, внутрифирменных задач на основе целесообразности и результативности принимаемых хозяйствующим субъектом решений, направленных в конечном счете на максимальное обеспечение потребностей граждан Российской Федерации.

В свою очередь механизм финансового контроля основывается на формировании «обратной связи» в осуществлении государственного бюджетного финансирования, равно как и банковского коммерческого кредитования, и сопровождается системой наблюдения, плановых проверок, бухгалтерского контроля и аудита финансово-хозяйственной деятельности организаций с целью оценки эффективности и выявления ошибок и недостатков принимаемых управленческих финансовых решений.

¹ Нешиной А.С. Финансы: учебник / А.С. Нешиной. М.: Дашков и К°, 2008. С. 127.

Контроль включает наблюдение за разными участками и аспектами деятельности и принятие необходимых мер превентивного и прямого административного характера. Например, контроль денежных потоков основывается на регулярном наблюдении за движением кассовых и банковских операций; контроль затрат связан с оперативными данными о текущих расходах и сравнением их с бюджетом, контроль внебюджетных средств предусматривает наблюдение и мониторинг договоров платежей. Контроль, таким образом, можно рассматривать как важный компонент управления и регулирования финансовой деятельностью.

В этой связи финансовый контроль выражается совокупностью действий субъекта управления по надзору за состоянием финансовых ресурсов и динамикой денежных потоков объектов хозяйственного управления в финансовой системе.

Сложившаяся в советское время система финансового контроля использования средств государственного бюджета, поскольку по установленному в то время порядку все средства организаций проходили через государственный бюджет, была ориентирована только на выявление нарушений и не способствовала повышению эффективности их формирования и расходования. В связи с изменившейся ситуацией остро встала необходимость ее реформирования. В современных условиях определенных новой Конституцией Российской Федерации устанавливается положение о наделении контрольными полномочиями высшего органа финансового контроля. В частности в ст. 101 п.5 Конституции РФ указано, что «для осуществления контроля за исполнением федерального бюджета Совет Федерации и Государственная Дума образует Счетную палату, состав и порядок деятельности которой определяется федеральным законом». На основании этого в субъектах Российской Федерации были образованы соответствующие местные контрольно-счетные органы. В системе исполнительной власти контрольными полномочиями наделены: Министерство финансов, Федеральное казначейство, региональные и муниципальные финансовые органы, главные распорядители и распорядители бюджетных средств.

В дальнейшем система финансового контроля была усилена организацией и организацией работы комитета по финансовому мониторингу, при сохранении надзорных функций практически всех правоохранительных органов.

Финансовый контроль подразумевает системность наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, определение результатов управленческих воздействий на управляемый объект и отклонений, допущенных в ходе выполнения этих решений.

В дальнейшем появилось множество законодательных и методических актов – федеральных законов, указов, постановлений, приказов Минфина и других органов, в которых регулируется контрольная и надзорная деятельность. Значимым в части регулирования контрольных полномочий стал Указ Президента РФ от 25.07.1996 № 1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации» признано необходимым проведение контролирующими органами комплексных ревизий и тематических проверок поступления и расходования бюджетных средств в федеральных органах исполнительной власти, в учреждениях и организациях, использующих средства федерального бюджета не реже одного раза в год.

В современных условиях предприятия (организации) различных форм собственности имеют право самостоятельно создавать и расходовать финансовые ресурсы в пределах устава, компетенции и в соответствии с принятой учетной политикой. Общий контроль на предприятии включает текущий сбор и обработку информации, проверку отклонений фактических показателей деятельности фирмы от нормативных или плановых и, что более важно, – подготовку рекомендаций для принятия решения.

Контроль выявляет слабые стороны предпринимательской деятельности, позволяет оптимально использовать ресурсы, вводить в действие резервы, что позволяет осуществлять маневр ресурсами и избегать состояния неплатежеспособности и банкротства в кризисных ситуациях.

Организационно-методологически финансовый контроль внутри предприятия включается в процесс управления и состоит из следующих этапов:

- установление целей,
- расчет плановых заданий, бюджетов и смет;
- контроль в управлении;
- оперативная работа;
- мониторинг;
- выявление и анализ отклонений от намеченных целей на всех этапах финансовой деятельности и последующая их корректировка.

При этом понятие «контроль в управлении» необходимо рассматривать в следующих основных аспектах:

- контроль как систематическая и конструктивная деятельность руководителей, органов управления, одна из их основных управленческих функций, т.е. контроль как деятельность;

- контроль как завершающая стадия процесса управления, основой которой является механизм обратной связи;
- контроль как неотъемлемая составляющая процесса принятия и реализации управленческих решений, непрерывно участвующая в этом процессе от его начала и до завершения;
- контроль как инструмент эффективного использования финансовых ресурсов.

Независимо от решаемых задач и видов контроля, содержание финансового контроля базируется на принципах: эффективность, законность, справедливость, независимость, публичность.

Эффективность контроля можно рассматривать и как оптимальное использование бюджетных средств, обеспечиваемое мерами финансового контроля, и как эффективность самого процесса контроля. В первом случае она выражается совокупностью показателей социально-экономической динамики, во втором — соотношением затрат на проведение контроля с доходами государственного бюджета, выявленными в результате проверок.

Принцип законности состоит в оценке деятельности объекта контроля с точки зрения соблюдения гражданского и финансового права. Действия контрольных органов исключительно в рамках законности создают у проверяемых структур впечатление справедливости результатов их оценки.

Принцип независимости финансового контроля заключается в необходимости функциональной и организационной независимости внешних и внутренних контрольных органов для выполнения возложенных задач. Этот принцип распространяется на юридическую и финансовую независимость контрольного органа, а также независимость его членов от влияния проверяемых организаций.

Принцип публичности финансового контроля предусматривает открытость его результатов, за исключением сведений, содержащих государственную или коммерческую тайну.

Если рассматривать развитие государственного финансового контроля, то нужно отметить следующее. Нестабильность мировой и отечественной экономики требуют со стороны государства принятия превентивных мер, соответствующих международному уровню: проверок финансовых результатов, правильность расчетов с бюджетом, определенного контроля учетной политики. Эти функции контроля позволяют выявлять фирмы, укрывающиеся от налоговых платежей, нарушения в использовании бюджетных ассигнований.

Государство контролирует предприятия всех форм собственности с помощью эффективных форм финансового контроля. Объектом финансового контроля в этом аспекте выступает как бюджетно-налоговая сфера и бюджетный процесс, так и весь процесс финансово-хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений. Этим определяются большая роль и значение финансового контроля как основного элемента государственного контроля и управления.

Субъектами государственного финансового контроля являются государственные органы и структуры предприятия с государственным участием, государственные унитарные, автономные, казенные предприятия, организации полностью или частично финансируемые из бюджета, организации и предприниматели в части уплаты налогов в бюджет.

Основой государственного финансового контроля законодательной власти является Президентский контроль, как особый вид контроля за состоянием государственных финансов осуществляется в соответствии с Конституцией РФ путем подписания федеральных законов, издания указов и распоряжений по финансовым вопросам и др. Его целью является обеспечение целостности экономического пространства страны, единства бюджетной и налоговой политики на всей территории.

Система общего финансового контроля включает государственный финансовый контроль, ведомственный финансовый контроль, негосударственный и внутрихозяйственный финансовый контроль. Именно такое разделение позволяет создать условия для финансовой стабильности и государства, и хозяйствующего субъекта, обеспечивая эффективность процесса формирования и расходования бюджетных ассигнований.

Каждый из перечисленных видов контроля предназначен для реализации задач, стоящих на данном уровне управления финансами и финансовой политикой: государства, ведомства, организации.

Государственный финансовый контроль осуществляется федеральными органами законодательной власти, федеральными органами исполнительной власти, в том числе специально созданными органами исполнительной власти. Указом Президента РФ² установлено, что в Российской Федерации государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджета федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ.

² Указ Президента РФ «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации» от 25 июля 1996 года № 1095.

Основные виды финансового контроля и их основное содержание раскрывает Таблица 1.

Таблица 1

Виды контроля	Содержание	Цель
Государственный финансовый контроль	Неотъемлемая часть государственного устройства, одна из важнейших функций управления страной, обязательное условие нормального функционирования финансово-кредитной системы.	Контроль над исполнением государственного бюджета и внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего долга, государственных резервов, осуществлением финансовых и налоговых льгот; а также контроль над своевременным и полным поступлением всех видов государственных доходов, использованием кредитных и привлеченных средств на покрытие дефицита госбюджета, своевременным финансированием затрат на социальную сферу, в том числе на оплату труда, выплаты пенсий, стипендий и других социальных выплат.
Ведомственный финансовый контроль	Неотъемлемый элемент процесса управления государственными ресурсами, обеспечивающий законность финансово-хозяйственных операций, соблюдение финансовой дисциплины	В проведении финансового контроля участвуют главные распорядители и распорядители бюджетных средств. Направлен на обеспечение целевого использования бюджетополучателями полученных ассигнований в соответствии с бюджетной сметой, их своевременный возврат, в случае неиспользования бюджетных средств по целевому назначению, а также представление отчетности.
Негосударственный финансовый контроль	Система формирования информации о результатах деятельности всех предприятий для принятия решений в области экономики, бюджетной политики и налогообложения	Получение достоверной финансовой отчетности об итогах финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также соответствия порядка ведения бухгалтерского учета и отчетности законодательству РФ.
Внутрихозяйственный контроль	Система внутреннего обеспечения эффективности деятельности. Осуществляется финансово-экономическими службами предприятий, такими как бухгалтерия, финансовый и плановый отдел.	В ходе проведения данного вида контроля проверяются вопросы, связанные с обоснованностью и своевременностью уплаты налогов в бюджет, налоговым планированием, с использованием выделенных бюджетных средств, соблюдением законодательства.

Счетная палата РФ³, в свою очередь, является постоянно действующим и независимым контрольным органом, задачи которого определены федеральным законом. В их круг входят:

- организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению;
- определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования федеральной собственности;
- оценка обоснованности доходных и расходных статей проектов федерального бюджета и бюджетов внебюджетных фондов;
- финансовая экспертиза проектов законов и других нормативных актов, предусматривающих расходы федерального бюджета, или влияющих на формирование и исполнение бюджета и внебюджетных фондов;
- анализ выявленных отклонений от установленных показателей бюджета, подготовка предложений по их устранению и совершенствованию бюджетного процесса;
- контроль за законностью и своевременностью движения бюджетных средств в Центральном банке, уполномоченных банках и других финансово-кредитных учреждениях;
- регулярное представление Совету Федерации и Государственной Думе информации о ходе исполнения федерального бюджета и результатах проводимых контрольных мероприятий.

Субъектами ведомственного контроля являются министерства, ведомства, промышленные объединения, организации по отношению к созданным филиалам (представительствам) или другие вышестоящие органы хозяйственного управления. Особенностью ведомственного контроля является то, что он распространяется не на все предприятия и организации, а ограничен кругом тех бюджетополучателей, которые находятся в подчинении данного ведомства.

Наряду с внутренним контролем, внутрихозяйственным расчетом, созданием мер по ограничению риска и безопасности хозяйственной деятельности предприятия большое значение в финансовой и налоговой сфере имеет аудит как инструмент контроля. В зависимости от того, кто проводит проверку, аудит подразделяют на внутренний и внешний.

³ Федеральный закон от 11 января 1995 г. № 4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».

Внутренний аудит осуществляется внутрифирменной аудиторской службой и направлен на повышение эффективности управленческих решений по экономичному и рациональному использованию ресурсов предприятия с целью максимизации прибыли и рентабельности. Внешний аудит выполняют специальные аудиторские фирмы. Основной задачей данного вида аудита являются установление достоверности и дача заключения по финансовому отчету проверяемого предприятия, а также разработка рекомендаций по устранению имеющихся недостатков.

В систему негосударственного контроля относится также контроль со стороны коммерческих банков, которые в соответствии с действующим законодательством обязаны контролировать соблюдение клиентами установленного государством порядка ведения расчетно-кассовых операций и валютного законодательства. В случае предоставления ссуды контролировать платежеспособность и ликвидность клиента для большей вероятности возврата ссуды с причитающимися процентами в установленный срок. Такой контроль со стороны банков — важный элемент управления и платежеспособностью организации, и кредитным риском.

Финансовый контроль направлен на обеспечение экономической обоснованности использования финансовых ресурсов организаций, предотвращение имущественных проблем и невыполнение запланированных результатов, оценку достигнутых целей, предупреждение и выявление финансовых нарушений.

Кроме перечисленных выше видов, финансовый контроль может проявляться в различных формах, например, в форме внешнего и внутреннего, обязательного и инициативного, срочного и периодического, предварительного, текущего и последующего.

Обязательный контроль за финансовой деятельностью юридических лиц осуществляется в основном внешними, независимыми контролерами на основе закона. К обязательному контролю относятся:

- налоговые проверки;
- контроль за целевым использованием бюджетных ресурсов;
- обязательное аудиторское подтверждение данных финансово-бухгалтерской отчетности предприятий и организаций.

Инициативный (внутренний) контроль не связан с необходимостью выполнения финансового законодательства, но является неотъемлемой частью управления финансами для достижения тактических и стратегических целей.

По времени проведения:

Предварительный финансовый контроль проводится до совершения финансовых операций и имеет огромное значение для предупреждения

дения финансовых нарушений. Он предусматривает оценку финансовой обоснованности расходов для предотвращения неэкономного и неэффективного расходования средств.

Примером такого контроля на макроуровне является процесс составления и утверждения бюджетов всех уровней и финансовых планов внебюджетных фондов на основе прогноза макроэкономических показателей развития экономики страны.

На уровне предприятий — это регулирование процесса разработки финансовых планов и смет, кредитных и кассовых заявок, финансовых разделов бизнес-планов, анализ и мониторинг выполнения принятых обязательств, контроль целевого расходования средств.

Текущий или оперативный финансовый контроль проводится в момент совершения денежных и финансовых операций, заключения договоров, выдачи ссуд и субсидий и т. д. Он предупреждает возможные злоупотребления при получении и расходовании средств, способствует соблюдению финансовой дисциплины и своевременности осуществления денежных расчетов.

Последующий финансовый контроль проводится путем анализа и ревизии отчетной финансовой, управленческой и бухгалтерской документации, предназначен для оценки результатов финансовой деятельности организации, эффективности осуществления предложенной финансовой стратегии, сравнения фактических финансовых затрат с прогнозируемыми расходами.

По объему и содержанию финансовый контроль может проводиться как комплексная ревизия, так и выборочная проверка. Однако контрольная функция финансов не сводится лишь к проверкам и мониторингу, потому что по результатам контроля выполняется корректировка организационных и методологических аспектов деятельности в ходе текущих финансовых процессов, а также происходит совершенствование финансового прогнозирования и планирования.

На основании вышеизложенного финансовый контроль выступает важнейшим средством, с одной стороны, повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций, с другой, — обеспечения законности исполнения финансовых операций, предупреждения бесхозяйственности и расточительности с учетом выявления фактов злоупотреблений и хищений.

Верников В. А.

*кандидат экономических наук,
доцент Российской академии предпринимательства*

Разработка и внедрение единого формата бухгалтерской отчётности

***Аннотация.** В Российской Федерации ведется контроль за деятельностью организаций ведется со стороны налоговой службы, внебюджетных фондов, органов статистики, прежде всего, на основании обязательной отчетности, представляемой этим органам. Организации заинтересованы сократить документооборот до минимально необходимого и представлять в единую службу.*

***Ключевые слова:** контроль, бухгалтерская, налоговая, статистическая отчетность, документооборот, единый формат бухгалтерской отчетности.*

Working out and introduction of a uniform format of the accounting reporting

***The summary.** The Russian Federation has control over the activities of organizations conducted by the tax service, extra-budgetary funds, statistical offices, primarily on the basis of mandatory reporting to these bodies. Organizations interested in reducing to the minimum necessary paperwork and submit in a single service.*

***Keywords:** control, accounting, tax, statistical reporting, workflow, a common format of financial statements.*

Российский бухгалтерский учет в настоящее время сталкивается с большими сложностями вызванные значительными изменениями в экономических отношениях и нормативной правовой базе. Деятельность организации независимо от её формы собственности и видов деятельности в обязательном порядке должна отражаться в бухгалтерском учете, где конечная цель всех бухгалтерских операций – составление и сдача финансовой отчетности.

В Российской Федерации контроль за деятельностью организаций ведется со стороны налоговой службы, внебюджетных фондов, органов статистики, прежде всего, на основании обязательной отчетности, представляемой этим органам. Известно, что исполнение требований полноты и достоверности отчетных данных, а также своевременности их представления являются задачами первоочередной важности для любой

коммерческой организации. Нарушение организацией любого из перечисленных требований может повлечь за собой штрафные санкции.

Как правило, ведения бухгалтерского учета, заполнения и сдачи налоговой и статистической отчетности, возлагается на бухгалтерию и главного бухгалтера. Большинство предприятие не может позволить себе увеличивать персонал среднего звена (третьего бухгалтера, секретарь, курьер и т.п.). Кроме того, на малых предприятиях отсутствуют такие должности, как финансовый директор или финансовый аналитик. Все эти функции и обязанности также возлагаются на главного бухгалтера. Однако большой объем трудозатрат на чисто технические работы по оформлению и сдаче отчетности (поездка в соответствующий орган или поход на почту) отвлекают персонал высшего звена от участия в управлении производственным процессом. Процесс заполнения и представления форм отчетности в соответствующие органы очень громоздкий и дорогостоящий, практически минимум один месяц в каждом квартале главный бухгалтер занимается только этим, не успевая заниматься ни финансовым планированием, ни анализом деятельности, ни прогнозированием. Действующее в России налоговое законодательство вынуждает крупные, малые предприятия, вести двойной учет: одна бухгалтерия — для налоговых и иных проверяющих органов; другая — для собственных нужд. В ущерб функциям финансового менеджера (управление денежными потоками, финансовый и экономический анализ деятельности хозяйствующего субъекта, финансовое и экономическое планирование, финансовый контроль), цель которых — выживание хозяйствующего субъекта в конкурентной среде, а главный бухгалтер занят налоговыми расчетами и техническим процессом заполнения и представления налоговой, статистической и иной отчетности. В течение месяца, следующего за отчетным периодом, административный персонал должен сделать минимум четыре поездки или почтовых отправления во внебюджетные фонды, 2 поездки или почтовых отправления в налоговую инспекцию, поездку в территориальное статистическое управление. Это требует потери 7 рабочих дней такого высокооплачиваемого работника как главный бухгалтер или дополнительное содержания курьера: ожидание в очереди к инспектору соответствующего органа также является достаточно распространенным явлением.

Одним из способов сокращения затрат рабочего времени, а соответственно средств, является использование возможности, предоставляемой Налоговым Кодексом — отправка отчетности по почте заказным письмом. Однако налоговые инспекции по неписанному нигде правилу

не принимают квартальную отчетность, если на **Форме № 1** нет штампа управления статистики. Некоторые налоговые инспекции г. Москвы просят также предъявлять формы отчетности во внебюджетные фонды с отметкой о сдаче отчетности. В помещениях налоговых органов и внебюджетных фондов, регулярно вывешивается уникальная информация, либо выдаются уведомления в бумажном виде, о весьма существенных изменениях (например, — изменение платежных реквизитов для уплаты налогов), есть и другая возможность сдавать отчетность в электронном виде по каналам связи может любая организация, состоящая на учете в одной из налоговых инспекций, подключенных к системе представления налоговых деклараций в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

Юридическим лицам, заинтересованным в переходе на новые технологии, необходимо обратиться в свою налоговую инспекцию и узнать, подключена ли она к системе. В случае получения от налоговой инспекции положительного ответа следует решить некоторые внутренние и внешние организационные вопросы. С рабочего места должен быть обеспечен доступ к сети Интернет с помощью модема или по выделенной линии. Далее следует заключить договор со специализированным оператором связи на оказание услуг по сдаче отчетности и приобрести у него программное обеспечение, позволяющее формировать налоговую и бухгалтерскую отчетность в электронном виде для отправления ее по каналам связи. У него же необходимо получить средства криптографической защиты информации, используемые для подписания файлов отчетности электронной цифровой подписью и их шифрования перед отправкой в налоговую инспекцию.

Стоимость работ по подключению юридического лица к системе сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности, отчетности во внебюджетные фонды и органы статистики в электронном виде стоит не малых денег, а большинство организаций себе этого позволить не могут. Все эти «моменты» делают невозможным широкое распространение практики отправления отчетности по почте или в электронном виде. Сроки сдачи отчетности и уплаты налоговых платежей абсолютно бессистемны. Целый ряд форм отчетности представляется в различные даты в течение года. Даты уплаты налогов также весьма различны и имеют различную привязку к дате представления отчета: уплата налога на прибыль за 1-ый квартал, полугодие и 9 месяцев производится в течение 5 дней, а за год — в течение 10 дней со дня представления отчета. Уплата налога на добавленную стоимость — не позднее даты представления отчета. Отчетность в фонд социального страхования представляется не позднее 15 числа меся-

ца, следующего за отчетным (отчетность поквартальная). Отчетность в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования — не позднее 30 числа месяца следующего за отчетным (отчетность поквартальная). Перечисление платежей во внебюджетные фонды — ежемесячно, не позднее 15 числа месяца, следующего за месяцем, за который исчислены страховые взносы. Расчет налога на доходы, полученные по государственным ценным бумагам субъектов Российской Федерации и ценным бумагам органов местного самоуправления, исчисляемого и уплачиваемого их владельцами ежемесячно не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным. Это только некоторые примеры. По ряду налогов сроки уплаты платежей зависят от сроков сдачи расчета или декларации, по другим налогам, наоборот, сроки сдачи отчетности зависят от сроков налоговых платежей. Из сказанного следует, что действующий в настоящее время налоговая система приёма отчётности и «налоговый календарь» весьма запутан и нечеток.

Организации заинтересованы сократить документооборот до минимально необходимого и представлять в единую службу. Большое количество налогов и, соответственно, форм отчетности требует проработки большого количества инструкций, а постоянно вносимые дополнения и изменения, изменения к дополнениям и дополнения к изменениям — постоянная головная боль главного бухгалтера. Отслеживание такой информации по печатным изданиям, в т.ч. налоговым вестникам, — дополнительные и весьма существенные трудозатраты, а приобретение готовой информации базы данных ГАРАНТ, КОНСУЛЬТАНТ — их постоянное обновление требует дополнительные вложения.

В целях уменьшения трудоёмкости, сокращения затрат, штрафных санкций за несвоевременное представление отчётности, необходимо ввести единую систему обязательной отчетности для предприятий и представлять ее в единый адрес, определенный государством. То есть требуется установить единый формат отчётности объединив налоговую отчётность, отчётность во внебюджетные фонды, статистическую отчётность в единую форму по объему и по составу бухгалтерской отчетности предприятий и определить, что отчетность в этом формате должны единообразно представляться в единый государственный адрес налоговой службы. Все эти документы должны быть взаимосвязаны, образуя единое целое, систему, и не могут применяться по отдельности. Все остальные государственные ведомства и учреждения лишаются права затребовать любые сведения и отчеты непосредственно от предприятия и должны получать всю необходимую им информацию от оператора единого адреса от налоговой службы.

Внедрение новых форматов отчетов и применение единой системы позволит унифицировать информацию, поступающую от предприятий в налоговые органы, повысить достоверность финансовых данных, улучшить контроль, уменьшить трудоёмкость, штрафные санкции и нарушения их предоставления в налоговую службу так как, прозрачность процесса формирования отчётности и её качество играют важную роль для государственных органов, акционеров, инвесторов, аудиторов.

Нужно отметить, что создание единого формата бухгалтерской отчётности, единого государственного ведомства должно стать первоочередной задачей для государства, которая в дальнейшем сократит затраты и увеличит доходы в бюджет.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31.08.1998 г. № 146-ФЗ
2. Абанин М. А. Специальные налоговые режимы как инструмент налогового планирования / М.А. Абанин // Хозяйство и право. 2007. № 10. С. 76–86.
3. Абрамова Э.В. Разработка элементов учетной политики как метод оптимизации налогообложения / Э. В. Абрамова // Налоговое планирование. 2006. № 4. С. 17–30.
4. Бабанин В.А. Организация налогового планирования в российских компаниях / В. А. Бабанин // Финансовый менеджмент. 2007. № 1. С. 20–33.
5. Блохин К. М. Технология формирования налогового бюджета организации / К. М. Блохин // Финансовый менеджмент. 2006. № 5. С. 74–84.
6. Зырянова Т. В., Даниленко Н. И. Методологические и концептуальные подходы к созданию единой системы государственного финансового контроля, № 12, 2006 г.

Власов А. В.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Посткризисное развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации

***Аннотация.** Статья посвящена актуальным проблемам ипотечного кредитования в условиях финансового кризиса в Российской Федерации. В статье раскрыты основные проблемы ипотечного кредитования, а также рассмотрены перспективы развития жилищного кредитования в России.*

***Ключевые слова:** кризис, ипотека, процентные ставки, спрос, жилье, государство, банк, жилищный сектор, строительство, кредит, банк, строительный рынок, ипотечные банки, строительный бизнес.*

Postcrisis development of mortgage lending in the Russian Federation

***The summary.** Article is devoted to actual problems of hypothecary crediting in conditions of financial crisis in the Russian Federation. In article major problems of hypothecary crediting are opened, as well as prospects of progress of housing crediting in Russia are considered.*

***Keywords:** crisis, the mortgage, interest rates, demand, habitation, the state, bank, housing sector, construction, the credit, bank, the building market, savings and loan associations, building business.*

За прошедшее десятилетия в Российской Федерации произошли большие изменения в жилищном секторе страны, в первую очередь связаны они с переходом страны на рыночные условия хозяйствования. Государство в прошлом главный и единственный игрок на рынке жилья, уйдя со строительного рынка, не создало эффективных механизмов, способствующих развитию жилищного строительства, которые, к примеру, успешно функционируют в Евросоюзе.

По итогам 2010 года объем выданных кредитов вырос более чем в 2 раза по сравнению с 2009 годом, в 2011 объем выданных кредитов вырос в 1,5 раза, связано это в первую очередь с насыщением рынка, а также плавным подорожанием стоимости жилья.

За сентябрь 2011 года рост цен на жилье в России составил 0,5%. Увеличение в последние два месяца темпов роста цен на жилье (в август-



Источник: Агентство по ипотечному жилищному кредитованию www.ahml.ru

Рис. 1. Динамика объема выдачи ипотечных кредитов и доли ипотечных кредитов в рублях в 2005–2010 гг.

те также рост цен на вторичном рынке составил 0,5%) связано в первую очередь с началом традиционного осеннего повышения активности среди покупателей (продавцов) активности на рынке жилья. Существенная особенность осени 2011 года по сравнению с предыдущими периодами оживления рынка — рост цен происходит на фоне нулевой инфляции (по данным Росстата).

Немного превышающему инфляцию росту цен способствует восстановление рынка жилищного кредитования — количество выдаваемых кредитов уже сравнилось с докризисным, а средняя ставка по выдаваемым кредитам опустилась до 11,9%. Также умеренному росту цен способствуют и по-прежнему достаточно высокие цены на сырьевые ресурсы на мировом рынке, от чего существенно зависит финансовое благополучие нашей страны и приток денег в «карманы» граждан и на рынок жилья. При этом в силу жесткой финансовой политике (денежная масса в 2011 году растет в 2 раза медленней, чем в 2010, а реальные доходы населения практически не растут) базиса в виде «избытка» денег для заметного усиления темпов роста цен на жилье пока нет.

Конечно события последних 2-х месяцев, обострившие экономические проблемы Евросоюза не могут не оказать влияние на российский рынок жилья. Однако масштаб проблем пока не столь велик, как в 2008 году, а вторичный рынок жилья традиционно инерционен и не сразу откликается на события на фондовых и тому подобных рынках. Кроме того, пока для России обострение кризисных явлений обернулось в основном ростом оттока капитала, на фоне по-прежнему высоких цен на сырье. В первую очередь колебания на финансовых рынках влияют на московский рынок жилья, как наиболее инвестиционноемкий и динамичный. Они с запозданием и затуханием «приходят» в регионы. Поэтому события июля, августа и сентября в основном сказались на динамике цен именно на московском рынке жилья. Например, в августе 2011 рост цен составил 1,7% – максимальный уровень за последние 2 года, а в сентябре он упал до 0,3%.

В целом с начала года цены на жилье в России выросли на 3,8%, а уровень инфляции за январь–сентябрь 2011 года по официальным данным составил 4,7%. В Москве с начала года цены выросли на вторичном рынке на 3,5%, в Московской области на 1%, а в Санкт-Петербурге – на 1,8%.

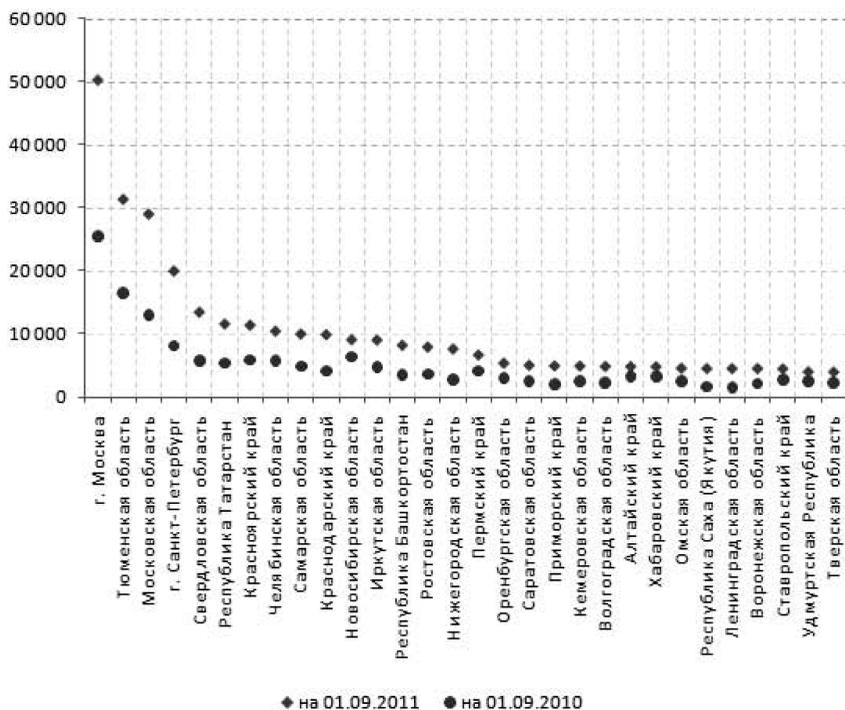
По мнению специалистов под влиянием негативного макроэкономического фона, снижения уровня потребительской уверенности, начавшегося повышения ставок кредитования банками темпы роста цен на жилье в стране могут в следующие месяцы замедлиться, однако снижение цен маловероятно.

По прогнозам специалистов, рынок ипотечного жилищного кредитования в 2012 году должен вырасти на 55–60,% и достигнуть 1 трлн. руб. Вместе с тем в отдельных регионах рост ипотеки на фоне снижения объемов вводимого жилья способен стать источником нового ценового пузыря на жилищном рынке (к примеру, Москва).

На данный момент развитие жилищной ипотеки в России сдерживается рядом факторов, среди них:

Ограниченный платежеспособный спрос населения. По оценкам Минэкономразвития России, даже при самых «либеральных» параметрах («ипотечный кредит предоставляется на срок до 15 лет, его размер составляет 70% от стоимости жилья, цена 1 кв. метра принята 11200 руб., кредитная ставка 10%¹»), («для приобретения квартиры теперь достаточно лишь 10%-ного платежа при заключении договора ипотеки,

¹ См.: Грудцына Л.Ю., Козлова М.Н. Ипотека. Кредит. М.: Изд-во Эксмо, 2006. С.71.



Источник: Агентство по ипотечному жилищному кредитованию www.ahml.ru

Рис. 2. 30 регионов России с наибольшим объемом выдачи в 2010 году, млн. руб.

остальные 90% — это и есть тот самый ипотечный кредит, выдаваемый на срок до 30 лет под 16% годовых²), максимальная граница доступности для населения России составит не более 10%.

«Низкие объемы и невысокое качество нового жилищного строительства в субъектах РФ обуславливают недостаточность предложений и высокую стоимость квартир на рынке жилья»³.

Высокие процентные ставки, средневзвешенная ставка по рублевым кредитам на данный момент в России составляет 11,9% годовых, для сравнения в 2010 году кредиты предоставлялись по ставке 13,2%, в

² См.: Созинов, Ю. Ипотека стала доступней? // Наша газета. 2006. № 4, 2 февраля. С.2.

³ Ипотека в России — взаимовыгодный диалог банков и общества // Банковское дело в Москве. 2006. №2. С. 18.

декабре 2010 года – 12,6%. Средневзвешенная ставка по кредитам в иностранной валюте (евро) составляет 9,6% годовых.

Для сравнения средневзвешенная процентная ставка по ипотеке в европейских странах составляет 4,5%. Во Франции средневзвешенная процентная ставка на покупку жилья составляет 3,95%, а в Германии – 4,6%.

Для получения уровня годовой процентной ставки в размере 3–4% при стандартной прибыли банков, необходимо уровень инфляции был минимален, соответственно ставка рефинансирования должна быть на уровне 0,25–1%. На данный момент ставка рефинансирования установлена на уровне 8,25%, следовательно, рассчитывать на годовую банковскую ставку меньше этого процента не стоит.

На данный момент в России была только одна программа, которая отличалась выгодными условиями. Кредит на 8 лет, под 8% годовых в рублях. Данную программу предлагал Сбербанк России, но на практике данная программа была сильно ограничена и подходила только заемщикам, которые обладали большими накоплениями в размере не менее 50%, да и срок кредитования был минимальный, всего 8 лет.

При этом российские реалии на данный момент таковы, что говорить об ипотечном жилищном кредитовании под 4% годовых достаточно сложно. Если рассмотреть ситуацию, когда российские банки объявят о кредитовании под 4% годовых в рублях, при этом сохраниться стоимость жилья на данном уровне то в таком случае может возникнуть ряд проблемных ситуаций.

Первая из них, это возрастет резкий спрос на жилье, что будет явно прогнозируемо, ведь размер ежемесячного платежа будет сопоставим размеру ежемесячному платежу за аренду квартиры.

Вторая проблема, она также будет сопровождаться ростом цен на все строительные материалы, энергоресурсы и т.п.

Но в целом резкая смена имеющегося курса, возможно, будет иметь и положительные стороны, так как придется развивать соответствующие отрасли экономики, что положительно скажется на российской экономикой в целом.

Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости и несогласованность правовых актов между собой. Необходимо отметить, что до настоящего времени многие федеральные законы, содержащие нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью, имеют массу недоработок. «К примеру, вполне очевидно, какое большое значение для развития рынка жилья имеет земельное законодательство. Между тем Земельный ко-

декс РФ на момент принятия в 2000 г. содержал не менее чем в 29 статьях отсылки на законы или нормы, которые еще предстояло создать. За прошедшее время положение мало изменилось. Так, только в конце прошлого года был принят пакет законов (в том числе и Жилищный кодекс), направленных на развитие жилищного строительства, в том числе ипотеки. И до настоящего времени многие федеральные законы, содержащие нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью, имеют массу недоработок»⁴.

Неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства. Традиционными участниками жилищного рынка являются строительные компании, банки, производители строительных материалов, страховые компании, риэлтерские и оценочные агентства. При фактическом наличии данных структур в России не отлажена технологическая схема их взаимодействия и, как следствие, невысока эффективность системы в целом, завышены расходы при совершении сделок.

Психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства населения — нежелание жить в долг.

Большое количество административных барьеров. Строительные компании, заемщики и ипотечные компании сталкиваются с существенными административными препонами («следует получить большое количество согласований и разрешений для регистрации нового проекта, что влечет за собой огромное количество издержек»⁵).

«При серьезной оценке уровня развития рынка ипотечного кредитования его объем соотносят с ВВП. В странах Евросоюза этот показатель составляет 34%, в США — 53%, у нас же не доходит и до 1%»⁶.

Низкие темпы строительства и ввода жилья, что в свою очередь стимулирует рост стоимости квадратного метра, например, в Москве в 2010 году, было построено всего 1,7 млн. кв. м жилья, что почти в два раза меньше, чем до кризиса. Такая ситуация повторяется и в 2011 году и случилась из-за ряда факторов, среди них:

- количество новых инвестиционных контрактов практически не заключались, старые инвестиционные контракты были приостановлены;
- усиливающееся давление на строительный бизнес (например, число инстанций для проведения согласовательных и разрешительных процедур);

⁴ См.: Савина, А.А. О перспективах развития ипотеки в России // Адвокат. 2005. № 1. С. 43.

⁵ См.: Наумова Л. Ипотека «незавершенки» // ЮРИСТ. 2005. № 32. С.45.

⁶ См.: Филиппов, Н., Леванов, А. Ипотечное кредитование: как продать «старое» жилье // Российская юстиция. 1999. №7.

тельных процедур на всех этапах от предоставления земельного участка вплоть до ввода объекта в эксплуатацию, в Московской области насчитывается 25, в Москве – 60);

- начиная с 2008 года по 2010 год, банки практически перестали кредитовать отрасль, а сейчас подходят к этому очень настороженно;
- сократилось количество земельных участков под жилищное строительство.

Формирование ипотечного кредитования в России на современном этапе осуществляется в основном через универсальные коммерческие банки.

Эффективное функционирование банковского ипотечного кредитования возможно при максимально свободном движении денежных средств с фондового рынка к конечному заемщику и обратно, а также при соответствующем уровне надежности ипотечного кредита и ипотечной ценной бумаги»⁷. На современном этапе развития банковского ипотечного кредитования в России директор екатеринбургского ОАО «Ипотечный фонд» Акулова Т. Формирует две основные группы проблем, сдерживающих его развитие:

К первой группе проблем относятся вопросы гражданско-правовой базы ипотеки в России.

На современном этапе реальной является угроза ненадежности обеспечения ипотечных кредитов, то есть залога для банка как кредитора. Наиболее острые вопросы возникают, в частности, при выселении заемщика, когда возникает дефолт. «Данная проблема, по мнению банковских экспертов, является одной из наиболее значимых и от ее решения во многом зависит возможность снижения банковских процентов по ипотечному кредитованию»⁸. Эксперты отмечают, что в эту проблему заложено порядка 2–3% риска, которые могут быть вычтены из общей ставки при условии законодательного решения вопроса выселения должника по ипотечному кредиту.

Следующий аспект данной группы касается института прописки, который на сегодняшний день ограничивает ликвидность жилой недвижимости. Согласно п. 2 ст. 292 Гражданского кодекса РФ переход права собственности на жилой дом или квартиру не является основани-

⁷ См.: Акулова Т.А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России // Финансы и кредит. 2005. № 12. С. 53.

⁸ См.: Муратова Д.Д., Шилкин С.А. Ипотека. Новые возможности и новые проблемы // Главбух. 2005. № 6. С. 25.

ем для прекращения права пользования данным помещением членам семьи прежнего собственника. Эта норма вносит определенные сложности в вопрос регистрации заемщика и членов его семьи в жилой недвижимости, являющейся предметом залога.

Вторая группа проблем банковской ипотеки — проблемы экономического характера.

Прежде всего, сюда относится проблема отсутствия долгосрочных кредитов в экономике. «Банк, стремящийся самостоятельно привлечь ресурсы для долгосрочного кредитования, сталкивается с отсутствием на рынке ресурсов, которые можно было бы привлечь на сроки, необходимые для ипотеки. Сегодня большинство банков осуществляет кредитование только за счет собственных ресурсов»⁹. Поэтому без государственной поддержки ресурсной части подобных сделок объем предложения ипотечных кредитов еще долго не сможет приблизиться к объему спроса.

«Низкий уровень доходов населения и непрозрачность самих доходов также необходимо отнести к экономическим проблемам, сдерживающим развитие банковской ипотеки. По оценкам экспертов, предоставление документально подтвержденных данных о финансовом доходе частных лиц является основным препятствием для более чем 55% потенциальных заемщиков по программам ипотечного кредитования»¹⁰. Многие банки, понимая это, заявили о своей готовности рассматривать в качестве подтверждения доходов любые перечисления средств на пластиковую карточку клиента. Сюда же относится и проблема «информационной непрозрачности населения» из-за отсутствия в распоряжении банка общей базы данных по кредитным историям потенциальных заемщиков.

Одним из направлений решения правовых и экономических проблем, с которыми сталкиваются коммерческие банки, является формирование «институциональной среды рынка ипотеки путем принятия блока законов, легализующих принцип специализации в деятельности кредитных участников рынка»¹¹. Речь идет о создании правовых и экономических предпосылок для функционирования специализированных институтов, осуществляющих ипотечное кредитование (ипотечные банки).

⁹ См.: Муратова Д. Д., Шилкин С.А. Ипотека. Новые возможности и новые проблемы // Главбух. 2005. № 6. С. 26.

¹⁰ См.: Савина А. А. О перспективах развития ипотеки в России // Адвокат. 2005. № 1. С. 14.

¹¹ См.: Акулова Т.А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России // Финансы и кредит. 2005. № 12. С. 54.

По итогам 2010 года и первой половины 2011 года, можно с уверенностью сказать, что рынок ипотечного кредитования восстанавливается, при этом проблемы, проявившиеся в кризис, остаются.

Строительный рынок России стагнирует, население все еще опасается остаться работы и, следовательно, без источника существования и продолжает по возможности сберегать средства. Банки, учитывая прошлый печальный опыт, тоже с неохотой кредитуют заемщиков. Безусловно, остались и общие проблемы для всего строительного бизнеса, которые оказывают существенное влияние на весь строительный сектор страны.

Литература

1. Акулова Т. А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России // Финансы и кредит. 2005. № 12.
2. Грудцына Л. Ю., Козлова М.Н. Ипотека. Кредит. М.: Изд-во Эксмо, 2006.
3. Ипотека в России – взаимовыгодный диалог банков и общества // Банковское дело в Москве. 2006. № 2.
4. Муратова Д.Д., Шилкин С.А. Ипотека. Новые возможности и новые проблемы // Главбух. 2005. № 6.
5. Наумова Л. Ипотека «незавершенки» // ЮРИСТ. 2005. № 32.
6. Савина А.А. О перспективах развития ипотеки в России // Адвокат. 2005. № 1.
7. Созинов Ю. Ипотека стала доступней? // Наша газета. 2006. № 4, 2 февраля.
8. Филиппов Н., Леванов, А. Ипотечное кредитование: как продать «старое» жилье // Российская юстиция. 1999.
9. Официальный ресурс Индикаторы Рынка Недвижимости www.ign.ru
10. Официальный электронный ресурс Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru
11. Справочная правовая система «Консультант Плюс».
12. Справочная правовая система «Гарант».

Гаврилов О. О.

соискатель,
Российский заочный институт
текстильной и легкой промышленности

Аутсорсинг в инновационной деятельности предприятий Российской Федерации

***Аннотация.** Совершенствование системы управления организациями в новых для России рыночных условиях предъявляет повышенные требования к управлению эффективностью развития и использования аутсорсинга на предприятиях страны. Данное утверждение обосновывается тем, что аутсорсинг затрагивает практически все производственные и бизнес-процессы современных предприятий, способствует разработке инновационной продукции и снижению ее конечной себестоимости, делая ее конкурентоспособной.*

***Ключевые слова:** аутсорсинг, изменения, инновации, инвестиции, управление, совершенствование, конкурентоспособность, оптимизация.*

Outsourcing in innovative activity of the enterprises of the Russian Federation

***The summary.** Perfection of a control system by the organizations in market conditions new to Russia shows increased requirements to management of efficiency of development and outsourcing use at the country enterprises. The given statement is proved by that outsourcing mentions practically all industrial and business processes are modern the enterprises, promotes working out of innovative production and decrease in its final cost price, doing its competitive.*

***Keywords:** outsourcing, changes, innovations, investments, management, perfection, competitiveness, optimization.*

Практическая реализация методологии аутсорсинга в формировании экономических систем народного хозяйства составляет основу инновационной экономики, ориентированной на создание нового знания, воплощение в конкретных технологиях научных достижений, накопленных человечеством. Превращение научной идеи в конкретный продукт, востребованный на рынке — длительный творческий процесс, требующий объединения усилий и возможностей множества квалифицированных специалистов, обладающих различными, часто уникальными способностями.

Экономические системы, сформированные на основе аутсорсинга, характерны для постиндустриальной экономики, отличающейся значительной информационной открытостью и высоким уровнем развития сферы услуг. С учетом практики углубляющейся специализации и межфирменного разделения труда аутсорсинг определяется как использование услуг внешних организаций для создания ценности конечного продукта. Наряду с услугами производственного характера особое значение приобретают интеллектуальные услуги. Интеграция в пределах производственной системы материальных и нематериальных (интеллектуальных) результатов деятельности хозяйствующих субъектов, имеющих стратегические деловые связи, для обеспечения эффективности и конкурентоспособности системы в целом – главная цель аутсорсинга.

Изменение в результате процесса аутсорсинга системы внешних и внутриорганизационных связей позволяет рассматривать аутсорсинг как организационные инновации ¹.

Значительным стимулом к использованию методологии аутсорсинга является углубление технологической и ресурсной зависимости организаций в глобальном масштабе. Изменения природы конкурентных преимуществ и, как следствие, стремление к использованию аутсорсинга в организации процессов производства и управления касаются не только компаний экономически развитых стран, являющихся лидерами глобализации, но и быстрорастущих компаний «новых рынков».

Аутсорсинг как методология управления составляет важную часть всех основных стратегических моделей глобализации. Для малых и средних компаний аутсорсинг как источник более выгодных международных поставок является одним из способов выхода на глобальный рынок.

Государственная политика стран с постиндустриальной экономикой должна стимулировать создание нового знания, а также быстрое и непрерывное развитие и коммерциализацию новых технологий. Конкурентные преимущества в постиндустриальную эпоху основываются не на природных факторах и не на величине накопленного физического и финансового капитала, а на развитии новых технологий и непрерывных продуктивных инновациях.

Достижения науки и технологий находят отражение в создании и развитии новых наукоемких производств в таких отраслях, как микроэлектроника, биотехнология, производство новых искусственных материалов, телекоммуникации, программное обеспечение, а также обслуживающей их инфраструктуры.

¹ Забродин А.Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе. М.: Экономика, 2009.

Инновационный и интеллектуальный потенциал российской науки, который высоко оценивается и зарубежными специалистами, способен вывести страну в число лидеров мирового рынка. Однако в программных документах, определяющих инновации в качестве приоритетного направления развития страны, а также и в решениях, принимаемых на разном уровне в поддержку этого направления, слабо обозначены экономические и организационно-управленческие механизмы реализации этого потенциала.

Государственная поддержка фундаментальной и прикладной науки, вывод части научно-производственных структур из государственного сектора управления должны способствовать ускорению коммерциализации технологических инноваций, повышению отдачи от инвестиций в инновационную деятельность.

Другим принципиально важным для инновационного развития направлением является совершенствование методологии управления, создание бизнес-моделей и технологий управления, отвечающих тенденциям и приоритетам постиндустриальной экономики. Эффективное высокотехнологичное производство требует столь же эффективного управления, основанного на последних достижениях современного менеджмента. Это касается как государственных предприятий и научно-производственных комплексов, так и частного бизнеса, в том числе малых и средних предприятий, работающих в инновационной сфере. Переход на инновационный путь развития должен предусматривать, помимо прочих мер, создание эффективной системы управления в научном и промышленном секторе, развитие сферы высокотехнологичных услуг, расширение практики аутсорсинга.

Развитие рынка услуг аутсорсинга внутри национальных границ составляет один из факторов успешной интеграции национальной экономики в глобальное экономическое пространство ².

К организационным инновациям относятся:

- разработка и реализация новой или значительно измененной корпоративной (акционерной) стратегии;
- внедрение современных (на основе информационных технологий) методов управления организацией;
- разработка и внедрение новых или значительно измененных организационных структур в организации;
- нововведения в использовании сменного режима рабочего времени;

² Аксенов Е., Альтшулер, И. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. СПб.: Питер. 2009.

- применение современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг;
- внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих («точно в срок» и т.п.);
- создание специализированных подразделений по проведению научных исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений (технологические и инженеринговые центры, малые инновационные предприятия);
- внедрение корпоративных систем управления знаниями;
- реализация мер по развитию персонала (организация корпоративного и/или индивидуального обучения, создание/развитие структур по обучению и повышению квалификации персонала);
- реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих видов кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями;
- передача ряда функций и бизнес-процессов специализированному подрядчику (аутсорсинг);
- прочие организационные инновации.

Понятие аутсорсинга в инновационной деятельности сводится к передаче функций и бизнес-процессов внешней организации. Данное определение соответствует распространенной в практике российского менеджмента концепции простого аутсорсинга, представленные данные отражают степень использования внешнего аутсорсинга. Однако развитие методологии современного менеджмента организации отмечено появлением новых концепций: аутсорсинга бизнес-процессов и трансформационного аутсорсинга.

Например, внедрение современных (на основе информационных технологий) методов управления организацией осуществляется с привлечением внешних организаций — поставщиков услуг аутсорсинга. Широкое распространение в практике менеджмента получают и новые формы стратегических партнерств на основе аутсорсинга.

Использование аутсорсинга изменяет структуру входящего инновационного потока. Эффективность инновационной экономической системы будет зависеть в этом случае от возможности интеграции в ее пределах доступных услуг внешних организаций, способных восполнить недостающие факторы инновационного процесса, т.е. фактически от развития рынка специализированных услуг.

Исследование эффективности инновационной экономической системы, функционирующей на основе аутсорсинга, касается затрат, свя-

занных с реализацией инновационного процесса. Затраты на инновационную деятельность будут зависеть от стоимости факторов инновационного процесса, эффективности их использования и производительности системы в целом. Наиболее дорогостоящими и специфичными ресурсами инновационной деятельности являются, таким образом, интеллектуальные ресурсы (научные заделы, качество научных кадров, их знания и творческий потенциал) и научное оборудование, обеспечивающее необходимый уровень проводимых исследований. Необходимый для обеспечения производительности системы, функционирующей на основе аутсорсинга, синергетический эффект достигается при формировании инновационной инфраструктуры общего пользования, объединяющей наиболее дорогостоящие и специфичные ресурсы инновационной деятельности.

Управление инновационной деятельностью с позиций методологии аутсорсинга способствует преодолению естественных ограничений инновационного процесса. Перераспределение затрат на инновационную деятельность, связанных с использованием наиболее дорогостоящих и высокоспецифичных ресурсов, в пользу организаций инновационной инфраструктуры общего пользования повышает прибыльность инновационной системы.

При этом перечень организационных инноваций отражает также результаты практического использования внутреннего аутсорсинга (разработка и внедрение новых или значительно измененных организационных структур, выделение специализированных подразделений, ответственных за отдельные виды деловой активности). Отмеченное повышение уровня организационных инноваций в организациях металлургической, химической промышленности, организациях по производству электроники, машин и оборудования, организациях связи соответствуют общемировым тенденциям в использовании аутсорсинга.

Поскольку данные о внедрении организационных инноваций не отражают в полной мере степень распространения аутсорсинга, для более полного представления о роли процессов аутсорсинга в инновационной деятельности российских организаций, необходимо рассмотреть и другие показатели инновационной активности.

Исследование инновационной активности организаций по отраслям показывает, что наибольшую инновационную активность проявляют организации – производители кокса и нефтепродуктов (29,2%), производители электрооборудования, электронного и оптического оборудования (28,4%), организации, представляющие химическое про-

изводство (26,5%), производство транспортных средств и оборудования (24,6%)³.

Среди организаций, осуществлявших различные виды инновационной деятельности, наибольшую долю составляют организации, приобретавшие машины и оборудование, связанные с технологическими инновациями.

Актуальность данного вида инновационной деятельности связана с обновлением производственного оборудования.

По данным статистического наблюдения за инновационной деятельностью организаций в 2010 г., 3402 организации в течение последних трех лет имели завершённые инновации, из них 2941 (86,4%) – технологические инновации. Их число по сравнению с 2009 г. возросло, соответственно, на 8,3% и 6,2%. При этом более половины организаций (52,9%), имевших технологические инновации, разрабатывали их самостоятельно, треть – кооперировались с другими организациями, для 15,5% организаций инновации разрабатывались только другими организациями.

Примерно в таком же соотношении разрабатывались маркетинговые и организационные инновации. Эти данные в полной мере отражают роль аутсорсинга в инновационной деятельности.

В 2010 г. организациями, осуществлявшими технологические инновации, было разработано 6048 совместных проектов по выполнению исследований и разработок новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов, из которых 88,6% осуществлялись в России, 6,7% в странах Европейского Союза, Исландии, Лихтенштейна, Норвегии, Швейцарии, 3,1% – в странах СНГ. Из российских партнеров организации, осуществляющие технологические инновации, работали преимущественно с научными организациями (30,4%) от количества подготовленных совместных проектов) и поставщиками оборудования, материалов, комплектующих, программных средств (26,9%).

Следует отметить преимущественную роль инновационных организаций в реализации совместных исследовательских проектов. Из числа организаций, осуществлявших совместные проекты по выполнению исследований и разработок новых товаров, услуг, доля инновационно-активных составила 77,8%, удельный вес совместных проектов, в которых участвовали эти организации, – 80,5%⁴.

³ Хлебников Д. Реструктуризация компании: подходы и опасности // Генеральный директор, № 6, 2008. С. 48–54.

⁴ Василенко Л.А. Аутсорсинг – инновационная кадровая технология государственной службы. М.:Наука, 2011.

Основу заимствованных научно-технических достижений составляли отечественные разработки, их использовали 70% организаций, приобретавших технологии, и 73,4% передававших их. Импорт технологий осуществляли, соответственно, 30% и 26,6% организаций. Предпочтение здесь отдавалось странам дальнего зарубежья. Наиболее распространенными формами приобретения и передачи новых технологий, характерными для организаций большинства видов экономической деятельности, являлась покупка оборудования и объектов интеллектуальной собственности (права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей).

Низкий уровень инновационной активности организаций отчасти объясняется недостаточной развитостью научных подразделений. Из числа обследованных организаций 2483 (9,4%) имели научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения, в их числе 43,3% составляли инновационно-активные организации.

Финансирование инновационной деятельности из собственных средств организаций, с одной стороны, способствует развитию рынка услуг аутсорсинга. Интеграция специализированных ресурсов внешних организаций в цепочку ценности инновационного продукта снижает стоимость и сокращает сроки разработки и вывода продукта на рынок. С другой стороны, эффективность затрат на услуги внешних организаций (в частности, аутсорсинга НИОКР) зависит также и от возможности учета этих затрат в себестоимости конечного продукта. Использование услуг аутсорсинга в инновационной деятельности находится, таким образом, в зависимости от выработанных государством механизмов стимулирования инновационной активности организаций.

Очевидным представляется перечень первоочередных задач для решения проблемы увеличения спроса на разработки российских организаций: формирование системы информирования о передовых отечественных разработках и совершенствование налоговых и иных стимулов для компаний для осуществления инноваций. При этом наиболее эффективны такие меры, как бюджетное софинансирование заказов компаний на проведение НИОКР и полное списание расходов компаний по безрезультатным НИОКР. Эти две меры в наибольшей степени снижают для фирм риски «старта» расходов на НИОКР⁵.

Таким образом, оценивая роль процессов аутсорсинга в инновационной деятельности российских организаций, можно сделать следующие выводы:

⁵ Мильнер Б.З. Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики, № 7, Июль 2008, С. 129–140.

- существует устойчивая взаимосвязь между ростом инновационной активности организаций и их стремлением к использованию организационных инноваций;
- около 50% обследуемых организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды используют аутсорсинг на этапе разработки инноваций, из них 15,5% – внешний аутсорсинг;
- 88,6% совместных проектов по выполнению исследований и разработок новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов осуществляется без участия зарубежных партнеров, что косвенно свидетельствует о востребованности российских специалистов;
- менее 10% организаций имеют внутренние подразделения НИ-ОКР, при этом спрос на услуги внешнего аутсорсинга ЕИОКР остается низким из-за недостаточного развития инновационной инфраструктуры;
- отсутствуют механизмы стимулирования инновационной активности организаций со стороны государства, что в значительной степени препятствует развитию рынка услуг аутсорсинга в инновационной деятельности, в том числе – аутсорсинга НИ-ОКР.

Преимущество управленческих новаций и распространение аутсорсинга, принципы технологической интеграции, осуществление контроля процессов разработки и производства на основе архитектуры продукта определили основные тенденции развития высокотехнологического сектора мировой экономики. Высокая динамика изменений данного сектора позволяет проследить взаимосвязь между распространением технологических инноваций и аутсорсинга (организационных инноваций).

Существующая взаимосвязь между различными подходами к организации производственной системы (инсорсинг, виртуальная организация, системная интеграция на основе аутсорсинга, стратегический аутсорсинг) и типами инноваций (системные, автономные или улучшающие) позволяет прогнозировать перспективы развития инновационных производственных систем.

Анализ статистических данных, характеризующих инновационную деятельность российских организаций, и результатов специальных исследований отражает устойчивую взаимосвязь между ростом инновационной активности организаций и их стремлением к использованию организационных инноваций. При общих относительно низких пока-

зателях инновационной активности более 15% российских инновационно-активных организаций привлекают для разработки инноваций внешних исполнителей. Одним из условий повышения спроса на услуги внешнего аутсорсинга является развитие инновационной инфраструктуры.

Литература

1. Аксенов Е., Альтшулер, И. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. СПб.: Питер. 2009.
2. Василенко, Л.А. Аутсорсинг – инновационная кадровая технология государственной службы. М.:Наука, 2007.
3. Забродин, А.Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе. М.:Экономика, 2009.-635 с.
4. Мильнер Б. З. Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики, № 7, Июль 2008, С. 129–140.
5. Хлебников, Д. Реструктуризация компании: подходы и опасности / Генеральный директор, №6, 2008. С. 48–54.

Глебов В. Ю.

аспирант,
ННОУ ВПО «Московский
гуманитарный университет»

Функционирование промышленных предприятий в условиях финансово-экономического кризиса

Аннотация. Для промышленных предприятий защищенность его производственного потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, например, связанных с неэффективной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способности к его воспроизводству, важна, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, производственный потенциал, основной и оборотный капитал.

Operation of manufacturing enterprises under conditions of financial and economic crisis

The summary. It is of high importance for manufacturing enterprises to protect their production facilities from direct or indirect economic threats, which are, for example, associated with an inefficient government policy or formation of an adverse environment as well as their ability to reproduction, first of all, because their heavily involved facilities is the determinative stabilizing factor of anti-crisis development and a guarantee of economic growth.

Keywords: financial and economic crisis, production facilities, fixed and working capital.

В условиях рыночной экономики состояние финансовых ресурсов промышленного предприятия становится главным фактором, определяющим результаты его деятельности. Количественные и качественные параметры финансового состояния определяют место предприятия на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это приводит к повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий. Вследствие чего сокращаются или вообще прекращаются инвестиции,

стареет и изнашивается основной капитал, уходят наиболее квалифицированные работники и т. д.

Перед промышленными предприятиями возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятия мер защиты этих функций, то есть обеспечения экономической безопасности производства от различных внешних и внутренних негативных проявлений, воздействующих на потенциал предприятия.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым промышленным предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

В режиме устойчивого функционирования промышленное предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на стабильном ритме производства и сбыте продукции, на предотвращении материального и финансового ущерба, на противодействии недобросовестной конкуренции.

Производство эффективно работающего промышленного предприятия, если оно своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономической опасности, как для самого предприятия, так и для потребителей его продукции.

В период развития финансово-экономического кризиса наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение производственного, технологического, и кадрового потенциала, как главного фактора устойчивого функционирования промышленного предприятия. При этом условия производства таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из амортизационных отчислений и прибыли, а также за счет заемных средств. При этом выделение средств коммерческим банкам сопровождается ростом ставок банковских процентов, а, следовательно, кредитование реального сектора экономики, в том числе промышленности, коммерческими банками сокращается значительными темпами.

В настоящее время большинство российских промышленных предприятий, работая в нестабильной экономической среде, являются убыточными, переживает глубокий спад производства, и находятся в критическом состоянии. Причин депрессивного развития много, но главная из них кроется в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов. В

сложившихся условиях в результате неэффективных, с точки зрения реального сектора экономики, преобразований, не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию, развитие промышленности практически невозможно.

Такое положение вещей представляет определенную опасность как для потенциала каждого конкретного предприятия, так и для экономики страны в целом. Ведь промышленное предприятие, являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей, связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономики. За последние годы коэффициенты использования производственных мощностей российских промышленных предприятий заметно выросли с 69% в 2001 году до 81% в марте 2008 года ¹. Однако, из этого видно, что фактическое использование производственных мощностей явно недостаточно, ибо существенно ниже экономического потенциала. Следовательно, промышленность имеет здесь значительный резерв повышения эффективности.

Ни одно предприятие, производящее средства производства не может ощущать себя в экономической безопасности, если его продукция не востребована рынком.

Сейчас наблюдается четко выраженная тенденция утраты промышленными предприятиями способности производства сложной и наукоемкой продукции, причем не только новой, но и выпускавшейся ими в условиях стабильного развития экономики. Это означает, что под угрозой находится техническое перевооружение производственного аппарата базовых отраслей экономики, так как по мере износа активной части основного капитала этих отраслей их полноценное замещение новым отечественным оборудованием будет очень затруднено ².

Многие предприятия базовых отраслей просто останутся, потому что их сложное оборудование имеет, во-первых, длительный цикл изготовления и, во-вторых, не будет достаточных производственных мощностей, чтобы возместить обвальное выбытие основных производственных фондов.

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ – www.gks.ru

² Павловский Ю. Устойчивое развитие и инновационная экономика // Экономические стратегии. 2008. № 8. С. 48.

Основные причины текущего неблагополучия многих промышленных предприятий кроются: в не востребовавности продукции на внутреннем и внешнем рынках, в ее низкой конкурентоспособности; в истощении инвестиционных ресурсов, усиленном финансовым кризисом, инфляцией, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей; в таможенных и валютных барьерах, и др.

У предприятий образуются непосильная для них дебиторская и кредиторская задолженность, которая зачастую возникает из-за не оплаты поставляемой продукции, что ведет к каскаду неплатежей по цепочке межотраслевых связей. Одной из основных проблем, стоящих перед большинством отечественных предприятий на протяжении последних лет, является их низкая ликвидность, так как значительную долю в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность. Нет средств и возможностей пополнять оборотный капитал. В результате производственный и научно-технический потенциал предприятий будет находиться в состоянии прогрессирующей деградации.

Финансовый и инвестиционный кризис усиливает ряд деформационных процессов в воспроизводственной структуре капитальных вложений предприятий. Среди них нужно выделить следующие: во-первых, резкое снижение инвестиционной и инновационной активности не обеспечивает процесс воспроизводства. Почти полностью прекращается обновление активной части основных фондов, нарастает процесс их обесценивания. Амортизация не покрывает расходов на восстановление фондов, потоки финансовых ресурсов отрываются от реального производства, а инвесторы из-за длительного цикла возврата капитала и экономической нестабильности не заинтересованы в инвестировании. На фоне ускоренного старения парка машин и оборудования это влечет за собой быстрое сокращение производственного потенциала, имеющихся мощностей; во-вторых, подавление спроса и соответствующее отсутствие заказов, отсутствие прибыли у предприятий, к тому же съедаемой высокой инфляцией и ростом цен на материалы, энергию, комплектующие и т.д., высокая банковская ставка по кредитам, снижение амортизационных отчислений способствуют тому, что даже те незначительные внутренние ресурсы, которыми располагают предприятия, не имеют экономической мотивации для поддержания воспроизводства. Их выгоднее направлять на текущее потребление.

Известно, что последовательное обновление потенциала промышленного предприятия (освоение процессных инноваций и новых видов продукции с более высокими потребительскими свойствами) осуществляется путем создания опережающих научно-технических и инвестици-

онных заделов, являющихся важнейшим стратегическим ресурсом его развития, основополагающегося на использовании интенсивных факторов экономического роста. Длительное прерывание процесса воспроизводства этих заделов тормозит или вообще останавливает развитие.

Причины, препятствующие реализации национальных экономических интересов и обеспечению достаточного уровня социального, политического существования и прогрессивного развития во многом обусловлены не только прошлым развитием, но и ошибками проводимого за годы реформ экономического курса, аморфностью текущей научно-промышленной политики, потерей управляемости экономики. К ним следует отнести следующие: отсутствие концепции, стратегии и программы социально-экономического развития с реально достижимыми целями; перманентное отставание в разработке, бессистемность и несовершенство нормативно-правового обеспечения регулирования экономики; высокорисковая кредитно-денежная политика правительства в банковской сфере, на фондовом и валютном рынках, неэффективная налоговая система; разрушение системы воспроизводства производственного потенциала вследствие низкой инвестиционной активности; рост инфляции и отсутствие нормального инвестиционного климата в реальном секторе экономики, предпочтение текущих расходов в ущерб капитальным; создание условий, способствующих присвоению и вывозу финансовых ресурсов за рубеж; недобросовестность действий многих экономических субъектов на рынках России, их низкая правовая дисциплина, недостаток или полное отсутствие экономической этики на всех уровнях менеджмента; усиление регионального и национального сепаратизма; несоответствие научно-технического уровня большинства видов промышленной продукции передовым зарубежным образцам; дискриминация со стороны ряда стран международного сообщества в торговле с Россией и в ее стремлении на мировые рынки.

Формы же проявления этих причин на различных уровнях иерархии организационно-экономических структур имеют отличия, несмотря на общность действия дестабилизирующих факторов в условиях единого экономического пространства. К числу таких глобальных факторов следует отнести общий спад производства, расстройство финансовой системы, рост социальной напряженности, криминализацию общества и экономики, дальнейшее ослабление конкурентоспособности и т.д.

Для промышленных предприятий защищенность его научно-технического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, например, связанных с неэффективной политикой государства или формированием неблагоприятной

внешней среды, и способности к его воспроизводству, важна, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста.

Поддержание необходимого потенциала промышленного предприятия в современных условиях должно основываться на комплексном решении проблемы многоканальности ресурсного обеспечения его функционирования за счет различных источников, в первую очередь, путем стабильного наращивания коммерческого сектора, что будет способствовать минимизации зависимости от госбюджетного финансирования при максимальном сохранении имеющегося потенциала³. При этом необходимо учитывать возможности структурной трансформации для эффективной загрузки предприятия, улучшения его финансово-экономического положения и повышения конкурентоспособности. Завоевание новых рынков для своей продукции как дополнительных источников средств необходимо для компенсации дефицита финансирования и доведения его до уровня пороговых значений, ниже которых начинается необратимая деградация потенциала предприятия.

Сложившийся в последние десятилетия механизм взаимодействия федеральной власти и промышленного сектора экономики показал свою несостоятельность, негибкость, неадаптивность и неэффективность в условиях глобализационных вызовов и катаклизмов. На государственном уровне в России не существует эффективной промышленной политики. Она имеет место преимущественно лишь в превращенной форме – в отчужденном от реальности варианте (на бумаге), и декларируется в СМИ, но не претворяется в реальности. Отсутствуют и надежные механизмы реализации «принимаемых наверху» верных политических и экономических решений. Одновременно негативно можно оценить первоочередную поддержку государством банковской системы и пренебрежение интересами реального сектора экономики, в частности, промышленности в условиях глобального кризиса. Кризис высветил и традиционную проблему координации действий федеральных и региональных властей, которые оказались дезинтегрированными перед лицом глобальной угрозы.

Заслуживает внимания резкая критика проводимой до 2008 г. политики воспроизводства оборотного капитала. Масштаб банковского сектора РФ ничтожно мал как по сравнению с потребностями российской экономики, так и по отношению к стандартам развитых стран. Активы всех российских коммерческих банков в 2008 г. были меньше од-

³ Агеев А. Неоцененные активы // Экономические стратегии. 2009. № 2. С. 22.

ного крупного европейского, американского или японского банка, а отношение совокупного капитала банковского сектора к ВВП в России в пять раз меньше, чем в других странах «восьмерки»⁴. В отличие от общепринятой в мире практики, российский ЦБ не вкладывал, а изымал деньги из экономики, замораживая их в Стабилизационном Фонде и вывозя из страны.

Кризис воспроизводства оборотного капитала вызван выбранной в свое время подавлением МВФ политикой количественного ограничения денежной массы, основанной на концепции вульгарного монетаризма.

В России же дефицит денежного предложения нарушил механизм расширенного воспроизводства оборотного капитала, привел к завышению процентных ставок, эмиссии денежных суррогатов, долларизации экономики и в результате — к росту транзакционных издержек, падению конкурентоспособности отечественных предприятий. В условиях кризиса необходимо отказаться от примитивной политики количественного ограничения денежного предложения, перейдя к регулированию последнего через ставку рефинансирования, последовательно снижая ее до уровня, не превышающего среднюю норму рентабельности производственного капитала.

В условиях модернизации посткризисной экономики необходимо создавать новые условия для эффективного использования оборотного капитала, прежде всего в высокотехнологичном секторе. Во-первых, необходимо уменьшить различия в рентабельности секторов экономики. Сальдированный финансовый результат в промышленности с учетом накопленной инфляции в 2007–2009 гг. сократился на 30%. При этом общая доналоговая прибыль крупных и средних предприятий в 2009 г. увеличилась с 14,2 до 15,3 трлн. руб. и продолжала расти в 2010 г. Доналоговая прибыль в торговле, несмотря на кризис, выросла в 2,1 раза, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — на 90%, а в обрабатывающей промышленности — снизилась на 41,5%. Около 46,5 тыс. предприятий получили 5,35 трлн. руб. прибыли, а 20 тыс. — более 1,0 трлн. руб. убытка. Доля убыточных предприятий выросла с 25 до 35%, в основном за счет машиностроения и инвестиционного сектора⁵. Задолженность предприятий этих отраслей превысила сумму их оборотных средств. В результате ведущий сектор экономики

⁴ Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 20.

⁵ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ — www.gks.ru

стал неликвидным заемщиком, привлекающим кредиты не для пополнения оборотных средств и развития производства, а для реструктуризации долгов.

Во-вторых, не оправдала себя чрезмерная либерализация финансовых потоков. Финансовые рынки в условиях глобализации не смогли сами себя регулировать. Приток спекулятивных финансовых инвестиций в Россию в 2010 г. возобновился и затрудняет эффективное регулирование и налогообложение оборотного капитала. В его составе выросла доля дебиторской задолженности, особенно проблемной. Оборотный капитал финансируется не за счет собственных средств и краткосрочных кредитов, а в результате вовлечения в оборот кредитной задолженности и реструктуризации просроченных займов.

В-третьих, важным источником увеличения капитала должна стать ускоренная амортизация. До сих пор она рассматривалась в соответствии с марксистской концепцией как часть стоимости, перенесенной с основных фондов. Однако в современных условиях амортизация, как и прибыль, представляет собой добавленную стоимость, которая может и должна использоваться как источник финансирования модернизации экономики.

Литература

1. Агеев А. Неоцененные активы // Экономические стратегии. 2009. № 2. С. 22.
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 2. С. 16.
3. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 20.
4. Гельман М. Очередной экономический кризис в России – порождение ее хронической денежной дистрофии. Как излечить больной организм? // Промышленные ведомости. 2008. № 10. С. 4.
5. Маевский В. Воспроизводство основного капитала и экономическая теория // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 65.
6. Орлов А. Об экономической сущности амортизации // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 48.
7. Павловский Ю. Устойчивое развитие и инновационная экономика / Экономические стратегии. 2008. № 8. С. 48.
8. Шейнис В. Л. Экономический кризис и вызовы модернизации // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 9. С. 88.

Гусев Ю. Н.

кандидат экономических наук, доцент
Российская Академия Предпринимательства

Мировой кризис и тенденции в развитии международных финансовых центров в 2008–2011 гг.

Аннотация. Статья посвящена проблеме влияния мирового финансово-экономического кризиса на создание международного финансового центра в Москве.

Ключевые слова: международный финансовый центр, банковско-финансовая система, фондовые биржи, ликвидность финансовых рынков, глобальный индекс конкурентоспособности.

World crisis and tendencies in development of the international financial centers in 2008–2011

The summary. Article is devoted a problem of influence of world financial and economic crisis on creation international the financial center in Moscow.

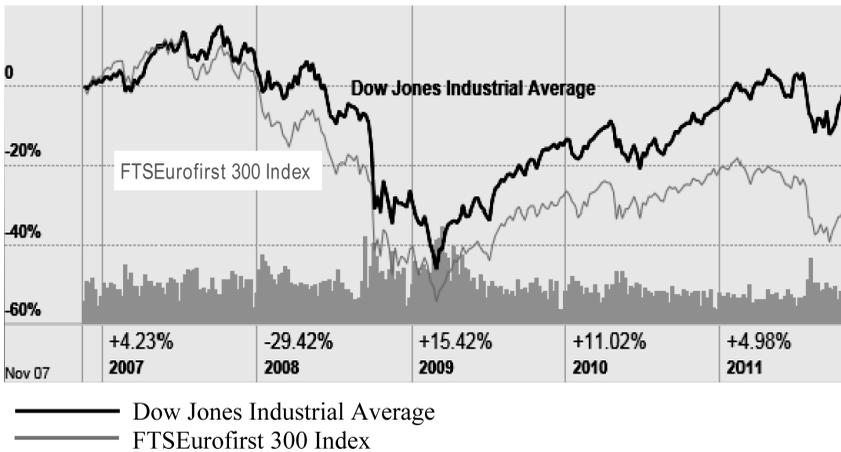
Keywords: the international financial center, bankovsko-financial system, stock exchanges, ликвидность the financial markets, a global index of competitiveness.

Перспективы формирования в Москве международного финансового центра, способного приобрести глобальный характер, находятся под неблагоприятным воздействием фактически не прекращавшегося с 2008 г. мирового финансового кризиса. Временное затишье и некоторая стабилизация мировой экономики как результат значительных денежных эмиссий сменились новым спадом и волной нестабильности на глобальном финансовом рынке в августе–ноябре 2011 г.

Как видно из Графиков 1 и 2, на фондовых рынках США, Европы и России в августе–октябре 2011 г. произошел существенный спад, грозивший повторить падение рынков 2008–2009 годов. Наблюдавшийся подъём рынков в октябре–ноябре 2011 г. был связан с ростом надежд на урегулирование долгового кризиса в Европе и с обещаниями Китая увеличить импорт из промышленно развитых стран.

Политика эмиссионного накачивания экономики деньгами остановила начавшийся в промышленно развитых странах спад производства и способствовала восстановлению положительной динамики ряда макроэкономических показателей. Однако искусственно поддержива-

График 1. Динамика индексов Dow Jones Industrial Average и FTSEurofirst 300 Index в 2007–2011 гг.



Источник: The Financial Times: <http://markets.ft.com/research/Markets>

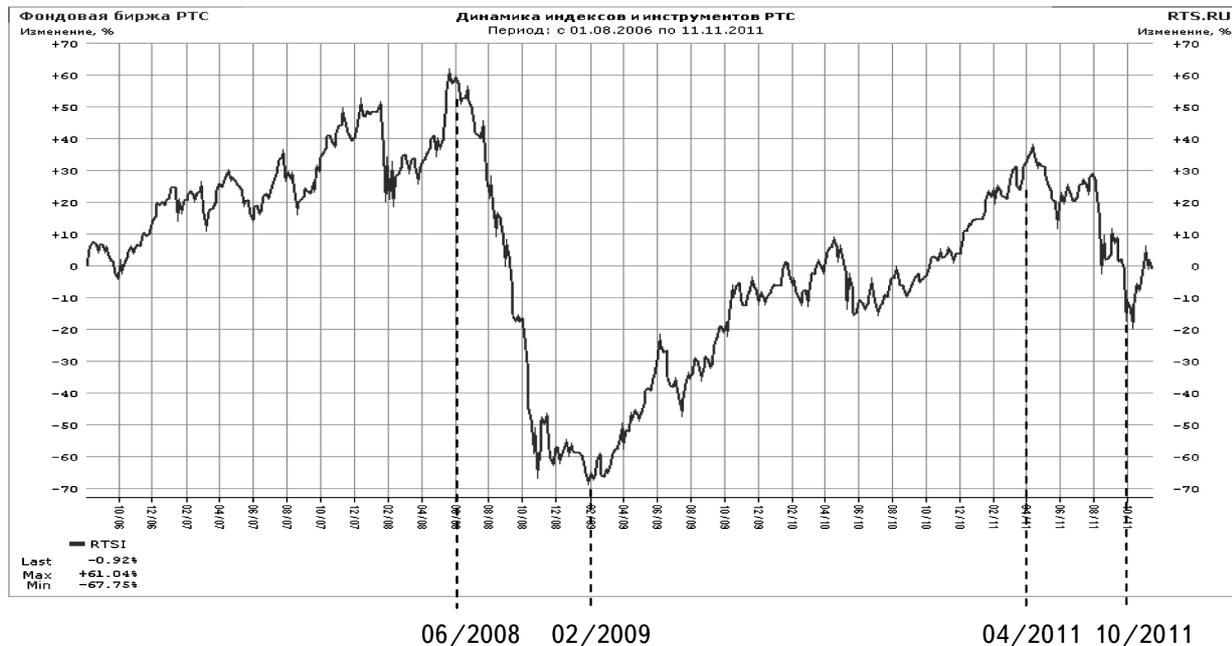
емая правительствами ликвидность на финансовых рынках США и других промышленно развитых стран не позволяет пока говорить о полноценном восстановлении роста мировой экономики.

В самих США и странах ЕС не ликвидированы ещё фундаментальные причины, породившие этот кризис. Политика национализации долгов частного сектора в промышленно развитых странах привела к резкому росту государственных долгов и бюджетных дефицитов в большинстве стран, что делает неопределёнными перспективы дальнейшего посткризисного восстановления мировой экономики.

Неопределённость обусловлена также и сохраняющейся спекулятивностью экономики США, стран ЕС и других стран, что и послужило одной из основных причин мирового финансового кризиса. В основе спекулятивности экономики лежит, так называемый, уровень леведреджа (leverage), т.е. степень использования кредитов в обеспечении совокупного общественного спроса, являющегося решающим фактором стимулирования экономического роста. Политика национализации долгов частного сектора в сочетании с продолжающейся денежной эмиссией не способствуют процессу снижения уровня спекулятивности экономики.

По оценкам зарубежных и российских экспертов финансовый кризис не только продолжается, но может перейти, с большой степенью вероятности, в более глубокую стадию экономического кризиса. Общая

График 2. Динамика индекса РТС. Период: с 1.08.2006 по 11.11.2011



Источник: Биржа РТС: <http://www.rts.ru/ru/index/idxgraph.html>

оценка дополнительных объёмов денежной эмиссии и займов, необходимых для урегулирования кризиса в Еврозоне, идёт уже не на сотни миллиардов, а на триллионы долларов. Это связано с необходимостью оказания помощи не только Греции и другим относительно небольшим странам, но и более крупным экономикам, включая Италию и Испанию.

В условиях фактического отсутствия в Европе страны или института, способного выступить в качестве кредитора последней инстанции, рассматривались, в том числе, предложения по формированию международного консорциума кредиторов с привлечением стран БРИКС. Однако общая нестабильность мировой экономики повышает кредитные риски в условиях продолжающегося кризиса ликвидности и сдерживает страны от участия в подобных проектах.

Отсутствие гарантий предоставления массивной финансовой поддержки, объёмы которой трудно предсказуемы, может вынудить малые и более крупные страны Европы выйти из еврозоны и перейти к использованию национальной валюты.

На мировых финансовых рынках сложилась неопределённая и противоречивая ситуация. Фондовые рынки растут на новостях о планах увеличения финансовой помощи европейским странам, оказавшимся в наиболее критической ситуации. Однако круг таких стран продолжает расширяться, проценты по кредитам увеличиваются, усиливая долговое бремя и ухудшая ситуацию в целом. Дальнейший неограниченный рост финансовой помощи может привести к обесценению евро, ослаблению Евросоюза и позиций его основообразующих стран, в первую очередь Германии.

Беспрецедентные денежные эмиссии в США и ЕС в целях поддержания финансовой ликвидности в национальных экономиках сопровождались сохранением низких процентных ставок. Это обусловило стремление институциональных и розничных инвесторов разместить финансовые средства в любые альтернативные банковским депозитам активы, что вызвало рост котировок на рынках акций, золота, энергоносителей и металлов.

Устойчивость международных финансовых центров в период кризиса определяется положением в мировой валютной системе стран, в которых действуют эти центры. Условно можно выделить следующие крупные группы международных финансовых центров – участников международных валютно-кредитных и финансовых отношений: финансовые центры стран-эмитентов основных резервных валют и стран, определяющих их эмиссию, например евро, (США, Великобритания, Германия, Япония); финансовые центры стран-экспортеров, выступающих

одновременно и кредиторами (Китай), и стран-должников. На грани дефолта оказались именно те страны, финансирование роста которых во многом осуществлялось за счет привлечения внешних кредитов. В число таких стран вошли, например, Исландия, Греция, Ирландия.

Анализ эволюции международных финансовых центров свидетельствует о том, что их формирование и рост были связаны с либерализацией финансового регулирования. С середины 1980-х годов и вплоть до начала глобального кризиса в 2008 г. либерализация и дерегулирование выступали определяющей тенденцией развития мирового финансового рынка.

Наиболее комплексный и последовательный характер приобрела либерализация финансового рынка в Великобритании в 1986 г. Мероприятия по дерегулированию финансового рынка, вступившие в силу 27 октября 1986 г., получили название «Большой взрыв» («Big Bang»). Настолько успешными оказались последствия инноваций для быстрого роста объемов торгов на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange, LSE), для притока иностранного капитала, появления новых участников рынка финансовых услуг и последовавшего расширения территории международного финансового центра Лондона.

Наиболее важными мерами реформы финансового дерегулирования «Big Bang» стали отмена фиксированных комиссий на финансовые услуги, отмена различий между фондовыми джобберами (stockjobber) и брокерами (stockbroker), а также переход в процедуре торговли на фондовой бирже от открытого аукциона к электронной системе торговли с использованием компьютерных экранов. До реформы брокеры могли торговать на бирже только через посредников — фондовых джобберов, которые формировали рынок (market-makers) и выполняли на фондовой бирже операции с ценными бумагами за собственный счет.

Кроме либерализации регулирования финансовых услуг в Великобритании был использован специальный механизм государственной поддержки и стимулирования освоения заброшенных территорий портовой зоны Восточного Лондона (East London's Docklands) для расширения инфраструктуры международного финансового центра Лондона. В результате, на заброшенной территории судоремонтного завода West India Docks на Собачьем острове (Isle of Dogs) портовой зоны Восточного Лондона был построен новый деловой и жилой район Canary Wharf, ставший частью глобального финансового центра Лондона.

В начале 1980-х годов Собачий остров (Isle of Dogs) Лондона получил статус «предпринимательской зоны» (Enterprise Zone). Предпринимательские зоны были введены правительством М. Тэтчер в 1979 г. и

представляли собой специальные городские зоны, освобождаемые на 10 лет от местных налогов и обычного порядка городского контроля над планированием застройки. Кроме применения статуса специальной городской «предпринимательской зоны», в целях строительства в восточном Лондоне новой деловой части глобального финансового центра Canary Wharf, в июле 1981 г. была создана специальная государственная девелоперская корпорация London Docklands Development Corporation (LDDC), имевшая с момента создания особый статус «городской девелоперской корпорации» (Urban Development Corporation).

В марте 1998 г. LDDC прекратила свою деятельность в связи с выполнением главной цели: возрождение городской портовой зоны (London's Docklands) и строительство в Лондоне новой деловой части глобального финансового центра – Canary Wharf. За 17 лет своего существования, с июля 1981 г. по март 1998 г., корпорация LDDC на месте заброшенных пристаней, не работавших судоремонтных заводов и доков площадью 8,5 квадратных миль создала инфраструктуру и построила деловой район включающий, в том числе: новые объекты офисной/коммерческой недвижимости площадью более 2,3 млн. кв. м; 144 км новых и улучшенных дорог; автоматическое лёгкое метро (Docklands Light Railway, DLR); 24,046 новых жилых домов; 2700 торговых заведений, восстановлено более 760 га брошенных земель. Корпорацией LDDC было профинансировано строительство 11 новых начальных школ, 2 средних школ, 3 колледжей и 9 учебных центров, принято участие в строительстве 5 новых и в восстановлении 6 бывших медицинских центров¹.

В начале 2000-х годов в Canary Wharf работало около 90 тыс. человек. Здесь расположены офисы крупнейших транснациональных банков и финансовых компаний, включая Barclays, Citigroup, Clifford Chance, HSBC, KPMG.

Комплекс инновационных мер по либерализации финансового рынка «Большой взрыв» («Big Bang»), расширение и совершенствование городской инфраструктуры обеспечили Лондону на протяжении 1990-х и 2000-х годов лидерство среди других финансовых центров по темпам реального роста добавленной стоимости в финансовых и бизнес-услугах. Это в решающей степени обеспечивало сохранение за Лондоном лидирующего положения как международного финансового центра.

В настоящее время в Лондоне, Нью-Йорке и в других международных финансовых центрах, наблюдается снижение доходов, получаемых

¹ The London Docklands Development Corporation 1981-1998. Доступно на Интернетe: <http://www.lddc-history.org.uk/lddcachieve/index.html>

от оказания консультационных услуг в области эмиссии ценных бумаг, слияния и поглощения компаний, управления инвестиционными портфелями. Результатом снижения доходов стало сокращение финансовых специалистов, а также работников в других сферах, оказывающих деловые и различные розничные услуги в городе. В Лондонском Сити, например, число сокращений рабочих мест в сфере услуг, в том числе финансовых, оценивалось в 2011 г. на уровне около 27 тыс. человек. Под влиянием кризиса общая численность работников всех сфер услуг уменьшилась в Лондонском Сити в 2007–2011 гг. почти на 20%².

В 2007–2011 гг. снизился удельный вес финансовых услуг в производстве валового внутреннего продукта (ВВП) Великобритании, а также величина положительного баланса во внешней торговле финансовыми услугами, выраженная в % к ВВП (График 6). В первой половине 2011 г. совокупный положительный баланс во внешней торговле Великобритании страховыми и другими финансовыми услугами составил 2,6% ВВП. Чистый экспорт юридических, бухгалтерских и консультационных услуг, связанных с финансовым сектором, составил 0,5% ВВП страны.

Глобальный финансовый центр Лондона остаётся лидером на рынке международных банковских кредитов, в торговле иностранными акциями и евровалютой, во внебиржевой торговле деривативами, на мировом рынке страхования морских перевозок. Выпуск ценных бумаг на фондовом рынке Лондона характеризуется относительно более низкими издержками и упрощенными бюрократическими процедурами. Благодаря своей высокой ликвидности глобальный финансовый центр Лондона сохраняет лидирующие позиции по проведению IPO иностранных компаний и по объёму предоставления международных посреднических финансовых услуг.

Анализ эволюции и развития мировой валютной системы свидетельствует о том, что в перспективе лидирующие позиции Лондона и Нью-Йорка как глобальных финансовых центров могут сохраниться благодаря сетевому характеру развития международных финансовых центров. Это проявляется в том, что новые растущие национальные финансовые центры интегрируются в мировую финансовую систему через регистрируемые у себя филиальные сети крупнейших транснациональных банковских, финансовых, юридических и аудиторских компаний, имеющих свои головные офисы в Лондоне и Нью-Йорке. В свою очередь, национальные банковские и финансовые институты новых финансовых центров, достигая высокого уровня концентрации капита-

² «The Economist», 29 октября 2011 г.

ла, выходят на мировые рынки финансовых услуг через открытие своих филиалов в глобальных финансовых центрах Лондона и Нью-Йорка. Подобная сетевая интеграция финансовых инфраструктур, обеспечивая рост и интернационализацию региональных и локальных финансовых центров, способствует сохранению лидерства традиционных глобальных финансовых центров Лондона и Нью-Йорка.

В настоящее время в Лондонском Сити настороженно воспринимают планы Евросоюза по укреплению евро путём усиления финансового регулирования и укрепления бюджетной дисциплины в странах, входящих в ЕС. Последствиями предлагаемых Германией и Францией мер может стать усиление позиций финансовых центров этих стран. Этому может способствовать, например, намерение Европейского Центрального банка установить правило, при котором клиринговые дома, совершающие операции в евро, должны будут располагаться только в еврозоне.

К сожалению, российские банки, по-прежнему не входят в список 50 крупнейших банков мира, что не способствует развитию в России международного финансового центра. Для России, продолжающей испытывать не себе воздействие глобального кризиса, относительно благоприятными факторами оказались низкий объём государственного долга, значительные золотовалютные резервы, и возобновление роста цен на энергоносители.

В случае начала глобальной рецессии и последующего снижения цен на нефть Россия может столкнуться со значительными трудностями. С этим связаны и пессимистические оценки создания глобального финансового центра в России. Кризис остро поставил вопрос о внутренних экономических предпосылках, о наличии в России внутреннего потенциала и ресурсов, способных обеспечить формирование первичного, т.е. основанного на реальном секторе экономики, международного финансового центра в России.

В 2008–2011 гг. существенно снизились позиции России в рейтинге составляемого ежегодно Глобального обзора конкурентоспособности (Global Competitiveness Report) Всемирного экономического форума (World Economic Forum). Из приведенной Таблицы 1 видно, что общий рейтинг за этот период снизился с 51 (из 134 стран) до 66 места (из 142 стран). Снижение рейтинга произошло по всем группам факторов конкурентоспособности. При этом наибольшее увеличение отставания России в рейтинге конкурентоспособности наблюдается в группе инновационных факторов. С 73-го места в 2008 г. Россия переместилась на 80-е место (139 стран) в 2010 г. и на 97-е место (142 страны) в 2011 г.

Таблица 1

Изменение рейтинга конкурентоспособности России в Глобальных обзорах конкурентоспособности (Global Competitiveness Report) в 2008–2011 гг.

	Глобальный обзор конкурентоспособности		
	2008–2009	2010–2011	2011–2012
Общий рейтинг (Overall Index)	51	63	66
Рейтинг по группам факторов конкурентоспособности (Subindexes):			
Базовые предпосылки (Basic requirements) <i>институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здоровье и базовое образование</i>	56	65	63
Факторы роста эффективности (Efficiency enhancers) <i>высшее образование и обучение, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологичность, размер рынка</i>	50	53	55
Инновационные факторы (Innovation factors) <i>уровень развитости бизнеса, инновации</i>	73	80	97

Источник: The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum, Geneva, 2008, С.12; The Global Competitiveness Report 2010–2011. ..., 2010, С. 9, 16 The Global Competitiveness Report 2011–2012. ..., 2011, С.15–16.

Многими российскими экспертами справедливо отмечается, что для вхождения России в группу глобальных финансовых центров необходимо, чтобы её финансовые институты вошли в соответствующие группы мировых лидеров.

Пока этого не наблюдается. Как уже отмечалось ни один российский банк не входит в группу 50 крупнейших банков мира. Из 51 фондовой биржи, входящих во Всемирную федерацию бирж (World Federation of Exchanges), Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) по объёму капитализации в октябре 2011 г. заняла 19 место.

Занимая 19 место в мире среди фондовых бирж по объёмам капитализации, ММВБ, при этом, значительно уступает ведущим биржам стран БРИКС как по объёму капитализации, так и по числу списочных компаний (Таблица 11). По этим показателям ММВБ уступала всем ведущим фондовым биржам стран БРИКС кроме Фондовой биржи Йоханнесбурга, ЮАР.

В 2010 г. ММВБ заняла вторую позицию после Фондовой биржи Йоханнесбурга среди фондовых бирж стран БРИКС по годовому объёму торговли облигациями. В определённой степени это связано с тем, что основные объёмы торговли облигациями приходится на внебиржевой рынок.

Объём капитализации и число списочных компаний бирж стран БРИКС в октябре 2011 г.

	Капитализация (млн. US\$)	Число списочных компаний		Международный финансовый центр (головной офис)
		Всего	В том числе нерезиденты	
Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	2 596 660,2	927	0	Шанхай, КНР
Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	2 375 189,4	1 472	23	Гонконг, КНР
Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	1 350 491,3	377	7	Сан Паулу, Бразилия
Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE)	1 281 477,6	5 102	0	Мумбаи, Индия
Национальная фондовая биржа Индии (National Stock Exchange India)	1 253 083,8	1 631	1	Мумбаи, Индия
Шеньженьская фондовая биржа (Shenzhen SE)	1 226 891,9	1 377	0	Шеньжень, КНР
Московская межбанковская валютная биржа (MICEX)	854 393,1	255	1	Москва Россия
Фондовая биржа Йоханнесбурга (Johannesburg SE)	809 285,4	398	47	Йоханнесбург, ЮАР

Источник: World Federation of Exchanges

При этом следует отметить, что торговля облигациями на бирже может иметь хорошие перспективы, как для вторичного, так и первичного рынка этого вида ценных бумаг. В России, например, в 2010 г. быстро расширился сегмент биржевых облигаций именно на первичном рынке. Это обусловлено тем, что выпуск биржевых облигаций позволял сокращать издержки на организацию их эмиссии по сравнению с традиционными корпоративными облигациями.

Повышению конкурентоспособности российского биржевого рынка в значительной степени могло бы содействовать реальное организационное и технологическое объединение фондовых бирж в единую биржевую группу. Сетевая интеграция бирж и альтернативных торговых систем выступает одной из основных форм конкуренции на мировых рынках капитала и финансовых услуг.

Процесс сетевой интеграции бирж и альтернативных торговых систем развивается в странах БРИКС. Например, в Бразилии в мае 2008 г. объединились биржи Бовеспа (*Bovespa*) и Бразильская торговая и фью-

черсная биржа (*Brazilian Mercantile & Futures Exchange*), в результате чего образовалась одна из крупнейших в мире и крупнейшая в Латинской Америке Бразильская фондовая биржа *BM&FBOVESPA* в Сан-Паулу.

В России в феврале 2011 г. была достигнута договоренность об объединении ММВБ и РТС. Формально слияние двух крупнейших российских бирж завершилось 19 декабря 2011 г. началом торгов на объединенной площадке. Был сформирован единый список ценных бумаг. Биржа ММВБ-РТС стала открытым акционерным обществом. До объединения ММВБ являлась компанией с государственным участием, а собственниками РТС выступали банки и инвестиционные компании, включая такие как «Тройка Диалог», «Атон», Альфа-банк, «Ренессанс Брокер» и «Да Винчи Капитал». Слияние российских бирж сопровождалось обменом акций между акционерами торговых площадок на сумму 1,5 млрд. долл. На конец 2012 г. – начало 2013 г. запланировано публичное размещение акций объединённой биржи ММВБ-РТС.

Несмотря на объединение ММВБ и РТС де-юре их интеграция де-факто потребует ещё дополнительного времени. При слиянии ММВБ и РТС в декабре 2011 г. не произошло самого главного: создания единой инфраструктуры. После объединения биржевые торги велись по-прежнему раздельно на обеих торговых площадках, и для участников торгов мало что изменилось. Клиенты ММВБ и РТС для участия в торгах продолжали регистрироваться и платить каждой из площадок отдельно, не был установлен единый клиринговый центр, вместо интегрированной биржевой инфраструктуры инвесторы вынуждены были пользоваться услугами брокерских фирм для участия в торговле на обеих площадках одновременно. Полное объединение организационной структуры и технологический этап интеграции (развитие IT-систем и переход на единую технологическую платформу) оставались на стадии проекта для детального уточнения и согласования с Федеральной службой по финансовым рынкам.

С 19 декабря 2011 г. торги на ММВБ-РТС начали проходить в трёх номинально «новых» секторах: «Основной», *Standard* и *Classica*. В «Основной» рынок вошли все ранее существовавшие на ММВБ режимы торгов ценными бумагами. *Standard* представлял собой бывший рынок *RTS Standard*, а *Classica* – перенесённый на ММВБ классический рынок РТС. Были сохранены срочные рынки обеих бирж: срочный рынок ММВБ (валюта, процентные ставки) и *Forts* РТС (фондовые, валютные и товарные деривативы). Индексы РТС и ММВБ после формального объединения продолжали рассчитываться отдельно, и были номинированы в разных валютах (ММВБ – в рублях, РТС – в долларах США).

Иными словами, полноценного объединения ММВБ и РТС в декабре 2011 г. не произошло. Планировалось, что режим торгов без депонирования, с оплатой ценных бумаг на третий день после сделки (Т+3), появится на «Основном» рынке лишь к июлю 2012 г., а единый клиринг для всех рынков в 2012 г. начнёт обеспечивать Национальный клиринговый центр (НКЦ).

С дальнейшим развитием процесса реальной интеграции российских бирж будет связано не только формирование в России более крупной конкурентоспособной биржи, но, что не менее важно, и совершенствование организации торгов на российском рынке ценных бумаг.

Новая полоса обвалов и нестабильности на мировом и российском финансовых рынках в августе—декабре 2011 г., рост вывоза капитала из России показали неразвитость национального рынка капитала и его сильную зависимость от внешних факторов, что, как представляется, отодвигает перспективу вхождения страны в группу глобальных финансовых центров.

Это обусловлено продолжающимся действием целого ряда негативных факторов:

Во-первых, как и в 2008 г. падения российского рынка в августе—декабре 2011 г. оказывались более глубокими, чем на рынках глобальных финансовых центров, и сопровождались как девальвацией рубля относительно доллара США и евро, так и значительным снижением цен на нефть. Как известно, в 2008 г. отмечалось падение российского фондового рынка более чем на 70%, ослабление рубля на 37% и снижение цены на нефть до 40 долл. за баррель. В августе—декабре 2011 г. колебание рынков этих активов было не столь драматичным, однако вновь подтвердилась подчинённая зависимость и большая уязвимость российского финансового рынка от воздействия внешних факторов.

Во-вторых, высокая уязвимость финансового рынка России обусловлена сохраняющимся сырьевым характером экономики. Акции сырьевых компаний подвержены значительным колебаниям из-за резких падений цен на энергоносители и сырьё в период кризисов. Таким образом, в российском финансовом рынке изначально заложен спекулятивный характер, определяющийся действием спекулянтов вне страны, что не способствует формированию в России устойчивого международного финансового центра.

В-третьих, несмотря на провозглашённые планы реально процесс модернизации ещё не определяет экономическое развитие России. В связи с этим существенный рост капитализации фондового рынка за

счёт расширения сегмента акций технологических компаний не следует ожидать в ближайшем будущем.

В-четвёртых, из-за неустойчивости и повысившихся рисков мировых финансовых рынков многие компании могут отложить запланированные IPO на российском фондовом рынке, что также не будет способствовать росту его капитализации.

В-пятых, рост политической нестабильности в России подрывает процесс развития международного финансового центра.

В-шестых, действие всех выше перечисленных факторов не способствует росту уровня ликвидности российского финансового рынка, значительно уступающего глобальным финансовым центрам, и сопровождается такими неблагоприятными тенденциями как: отток иностранных инвестиций и вывоз резидентами капитала из страны; вывод долгосрочными инвесторами средств с рынка ценных бумаг и перевод их на банковские депозиты, в золото и другие драгоценные металлы; отток клиентов с рынка коллективных инвестиций; рост просроченной задолженности по кредитам и дефолтов по корпоративным облигациям; снижение банками кредитной активности.

Для развития в России международного финансового центра принципиальное значение имеет обеспечение социально-политической и экономической стабильности, устойчивости финансовой системы. С учётом мирового опыта, реализация плана формирования в перспективе глобального финансового центра должна сопровождаться разработкой новой стратегии государственного регулирования, способной комплексно учесть интересы общества, корпораций и профессиональных участников рынка финансовых услуг на основе сбалансированного и оптимального сочетания мер либерализации и контроля над функционированием национальной банковско-финансовой системы. Критерием повышения эффективности государственного управления финансовой системой России должно быть усиление роли банковско-финансовой инфраструктуры в концентрации капитала и его оптимальном использовании в интересах национальной экономики.

Зеленчук В. А.

*аспирант кафедры «Финансы, кредит и страхование»,
Российская Академия предпринимательства*

Достоинства и недостатки взаимного страхования

***Аннотация.** В статье рассмотрены достоинства взаимного страхования позволяющие, в отдельных областях экономики, иметь преимущества над коммерческим страхованием. Представлен анализ недостатков взаимного страхования, даны рекомендации по их преодолению.*

***Ключевые слова:** общества взаимного страхования, управляющие компании, члены общества, взаимный фонд, страховая премия, акционерное страхование.*

Advantages and disadvantages of mutual insurance

***The summary.** The article considers the advantages of mutual insurance to allow, in certain areas of the economy, have an advantage over commercial insurance. Presents an analysis of the shortcomings of mutual insurance, provided recommendations to overcome them.*

***Keywords:** mutual insurance companies, management companies, members of the society, mutual fund, insurance premium, joint-stock insurance.*

На современном этапе развития страхового рынка страны взаимное страхование практически отсутствует, что сдерживает использование страхования или делает страховую услугу обременительно дорогой для потребителя в ряде важнейших секторов экономики — сельском хозяйстве, морском страховании, страховании при осуществлении профессиональной ответственности и многих других. Традиционно, что подтверждает мировой опыт, в этих отраслях экономики страхование на принципах взаимности становится наиболее эффективной формой организации страховых отношений.

Это объясняется главным образом следующими его преимуществами над коммерческим страхованием:

1. Для обществ взаимного страхования характерна особенная прозрачность по отношению к своим членам.

Это то, что совершенно не свойственно акционерному страхованию, а при взаимном имеет неоспоримые преимущества для решения

вопроса о надежности страхования. Члены ОВС в большинстве случаев известны друг другу, что в сочетании с реальными механизмами контроля за использованием средств страховых резервов обеспечивает высокий уровень доверия.

В свою очередь, доверительные отношения придают большую гибкость в разных аспектах деятельности ОВС. К примеру, общество может использовать часть своих средств для реализации программ развития своих членов – кредитование, инвестиционные проекты и т.д.

Необходимо отметить, что эта особенность дает определенное преимущество ОВС в России, где доверие потенциальных страхователей к страховщикам не достаточно крепко.

2. ОВС способны предложить своим членам менее дорогую страховую защиту, т.к. не имеют своей целью получение прибыли.

Страхование в ОВС не предполагает извлечения прибыли, поэтому при взаимном страховании структура тарифной ставки претерпевает значительные изменения. Во-первых, из элементов нагрузки в страховом тарифе исключается плановая прибыль. Во-вторых, из элемента нагрузки «расходы на ведение дела» исключается комиссионное вознаграждение агентам. В третьих, в структуре нагрузке остаются только расходы на непосредственное ведение дела, или другими словами административные расходы. Причем при взаимном страховании данные расходы объективно значительно меньше, чем в акционерном.

Все вместе, это приводит к тому, что при взаимном страховании значительно уменьшается величина страхового тарифа и соответственно уменьшается страховая премия. Как показывает опыт взаимного страхования, величина страховой премии вообще стремится к нулю, в случае если выплаты за прошедший финансовый период минимальны или вообще отсутствуют. Но это возможно лишь в случае самого благоприятного развития страховых событий. Поэтому возможны ситуации, при которых, в случае накопления значительных средств общество на определенное время может освободить своих членов от уплаты взносов, но случаи использования такой возможности достаточно редки.

Возможное превышение страховых взносов над страховыми выплатами, а также полученный инвестиционный доход направляются на снижение стоимости страхования; повышение уровня платежеспособности и финансовой устойчивости; распределение между членами общества; зачисление в счет уплаты премии за очередной страховой период.

Однако если размер убытков превышает страховые фонды и инвестиционный доход, члены ОВС обязательно осуществляют дополнительные взносы.

3. ОВС могут включать в страховое покрытие максимальное число рисков, в отличие от акционерных компаний которые зачастую отказываются это делать из-за крупных страховых сумм или частых убытков.

При взаимном страховании общество не вправе отказать своему члену в его желании полного страхового покрытия, с максимальным лимитом покрытия, если условия страхования в соответствии с учредительными документами это предусматривают. Именно этим объясняется популярность Морских клубов страхования ответственности судовладельцев (P&I Клубы), где судовладельцам членам клубы предоставляются максимально комфортные страховые услуги в отличие от акционерных обществ. Вместе с тем, по итогам финансового года, в соответствии с имеющейся в каждом клубе методикой, определяется насколько должна быть повышена или понижена премия с учетом среднегодовых сумм убытков и расходов на перестрахование судов Риск возможного несоответствия величины имеющихся средств ОВС реальным размерам убытков в ОВС очень актуален, и влечет дополнительный сбор премий с членов. Это важное преимущество взаимного страхования перед коммерческим. Фактически оно позволяет потенциальным страхователям экспертным образом оценить некий риск, по которому страховой рынок не предлагает адекватных условий страхования и создать собственный пул, для защиты от убытков, в виде ОВС. Существенно, при этом подобный пул будет рассматриваться Законодателем и регулирующими органами в качестве полноправного субъекта страхового рынка, если его участниками соблюдены все условия действительности страховых договоров.

Отдельно заметим, что мировой практике известны случаи, когда коммерческие страховщики оказывались неспособными предоставить приемлемые для потенциальных страхователей услуги по религиозным и культурным соображениям. Так, договор коммерческого страхования запрещен в исламской системе права, что подробно рассмотрено в настоящей работе.

4. ОВС обладают гибкостью при принятии решений в долгосрочных интересах своих участников-страхователей, которые не предполагают быстрой отдачи.

Это может быть основным преимуществом ОВС, с четко разработанной стратегией и высокопрофессиональными менеджерами. Открытым акционерным компаниям обычно недостает такой гибкости, так как они находятся под постоянным давлением со стороны акционеров, ожидания финансовых результатов которых должны быть полностью удовлетворены. Подобная атмосфера создает стимулы к концентрации на краткосрочных целях и отказу от проектов, которые, будучи, безус-

ловно выгодными для акционеров, не принесут прибыли в ближайшем будущем.

5. Отраслевые ОВС, в силу специфики своей организации, имеют возможности постоянного контроля и минимизации последствий возможных страховых случаев.

В некоторых отраслях страхования взаимная форма предприятия, имеет большие возможности по сравнению с акционерной. Именно там, где для целесообразной организации страховых операций необходим постоянный местный контроль и оперативное принятие решения по минимизации последствий страховых случаев (например, страхование скота, урожая). В таких случаях акционерная форма встречается на своем пути практически непреодолимые препятствия.

В общем случае, взаимное страхование оказывается более пригодным и там, где существуют сложности в технической организации страхования, где нельзя точно прогнозировать размер страховых платежей, где на первом месте интересы членов ОВС. Акционерное страхование, основной задачей которого является извлечение прибыли, будет совершенно нецелесообразным и сама акционерная форма не привьется — если точно не будет выяснена возможность получения дохода.

Однако у взаимного страхования есть слабые стороны, побуждающие страхователей в большинстве случаев все-таки обращаться к акционерному обществу, а не к ОВС. Эти недостатки представляют собой оборотную сторону достоинств взаимного страхования.

На первых этапах деятельности ОВС возникает первый существенный недостаток:

1. Необходимость формирования первоначального фонда общества.

Законодательство большинства стран Европейского Союза разделяет регулирование и принципы участия членов общества в формировании имущества ОВС на этапе деятельности, от формирования первоначальных средств общества. Первоначальные средства вносятся учредителями на цели, связанные преимущественно с организацией работы ОВС и не несут нагрузку, связанную с гарантией по выполнению обязательств Обществом. По этой причине достаточно часто законодатель разрешает, в том числе привлекать и заемные средства для этих целей на определенных условиях.

Первоначально авторы настоящего исследования придерживались точки зрения, что «трудность организации ОВС и его сохранения в первые годы деятельности ложится на его первых членов. Они не только сталкиваются с проблемами организации нового дела, но и несут большую материальную ответственность. Подобного не наблюдается в ак-

ционерных обществах, где наличие уставного капитала помогает пережить начальный период». Однако, понятно, что участие в формировании средства обществе в качестве страхователя, или первоначального учредителя имеет различные цели и обязательства. Поэтому представляется правильным рассматривать правовые режимы использования имущества, которым располагает ОВС, на разных стадиях формирования и деятельности, как различные. При формировании общества средства выделяются не обязательно участниками на организационные цели на возвратной основе и позднее «выкупаются» обществом. В процессе деятельности средства уплачиваются участниками Общества, несущими обязательства по внесению дополнительных средств при превышении расходов по страховым выплатам над доходами общества. Однако, нельзя исключать и того, что первоначальные взносы на учреждение Общества могут быть сделаны его участниками-страхователями.

Предположим, что Общество взаимного страхования формирует первоначальный фонд из вступительных взносов участников общества, а также из иных денежных средств. Этот капитал может быть получен в форме банковского кредита, дотации от государства и т. д. Порядок формирования и использования первоначального фонда определяется уставом общества. Величина вступительного взноса находится в прямой зависимости от числа участников общества, чем больше членов решивших организовать общество взаимного страхования, тем меньше вступительный взнос.

Поэтому некоторые общества взаимного страхования вводят в некоторых случаях ограниченную ответственность, обязывая своих членов к оплате только определенной суммы (например, не превышающей трехкратной или шестикратной нормы обычного взноса). Такое ограничение солидарной ответственности ведет и к ограничениям в сумме страховых выплат: часто ОВС обязуются возмещать страховой убыток не полностью, а в определенной пропорции, например, 75–80% от причиненного убытка, а иногда — настолько, насколько позволяют средства. Эти ограничения заставляют страхователей заключать договоры с акционерными обществами, где выплаты производятся полностью.

Первый недостаток обуславливает существование и второго:

2. Возможность внесения членами общества целевых взносов на покрытие образовавшегося финансового убытка.

В случае превышения размера убытков при взаимном страховании величины средств ОВС, расходы распределяются между участниками общества взаимного страхования. Доля, приходящаяся на каждого участника, будет колебаться в зависимости от страховых убытков взаимно-

го страхового общества и порядка несения дополнительных обязательств в соответствии с учредительными документами.

В акционерном же страховании — твердый размер премий, каждый страхователь уплачивает строго определенную величину взноса. При недостаточном размере этих взносов для покрытия страховых убытков потери покрываются за счет акционерного капитала. Этот недостаток тем более существенный, т.к. одно из основных преимуществ страхования перед другими видами управления рисками состоит в том, что неопределенно большой убыток в будущем можно заменить приемлемо небольшим, четко определенным убытком в настоящем приобретая услугу страховой защиты. Взаимное же страхование, очевидно, не решает этой задачи.

Дополнительные взносы, неполное возмещение убытка обычно встречаются в ОВС в начальные годы его существования. С момента создания взаимного страхового общества должно пройти определенное время, пока будет собран достаточный взаимный фонд, организовано перестрахование, привлечено достаточное число участников.

Подобного не наблюдается в акционерных обществах, где наличие акционерного капитала дает возможность легко пережить начальный период деятельности страхового предприятия.

Но существует еще один недостаток, который может подорвать финансовую устойчивость ОВС и внести неопределенность в его политику в дальнейшем, это:

3. Непостоянство членства в обществах взаимного страхования.

Члены общества взаимного страхования могут выходить из общества в порядке и на условиях, которые предусмотрены уставом данного общества. В уставе отражается механизм расчета с ними и их права на часть имущества общества, в том числе и на взаимный фонд. В данном случае все зависит от количества членов входящих в ОВС. Если их количество невелико и большинство из них юридические лица, то даже единичные случаи могут привести к достаточно негативным последствиям.

Кроме того, новый член общества отвечает наравне с другими членами общества по страховым обязательствам общества, возникшим до его вступления в общество, если это предусмотрено уставом общества, при условии подтверждения в письменной форме данным лицом, что оно ознакомлено с обязательствами, имеющимися на момент вступления данного лица в общество.

Самое главное что, члены общества солидарно несут субсидиарную ответственность по страховым обязательствам общества в пределах невнесенной части целевых взносов каждого из членов общества.

Наконец, бесприбыльный принцип деятельности ОВС может быть нарушен вследствие следующего недостатка в практической деятельности ОВС:

4. Привлечения к партнерству коммерческих компаний.

Это могут быть управляющие компании (УК). Наличие специализированной УК, в функции которой входит практическое осуществление управления страховыми операциями, может быть обусловлено тем, что страхователи не обладают практическими знаниями в этой области. УК бывают внутренними, принадлежащими самим ОВС, и внешними, нанимаемыми обществом на коммерческих началах. Операции внешних УК направлены на извлечение прибыли, что, по сути, нарушает принцип «чистой взаимности». Аналогично, если общество взаимного страхования создается для страхования коммерческих рисков, величина которых может быть существенной, оно не может действовать без передачи части рисков в перестрахование в том числе и на коммерческий рынок, что также нарушает принцип «чистой взаимности».

Необходимо отметить еще одно обстоятельство, оказывающее в последние годы существенное влияние на сектор страхового рынка, который занимают ОВС и которое можно отнести к недостаткам в деятельности ОВС, это:

5. Влияние на результаты деятельности ОВС внедрения новых, особенно компьютерных, технологий.

До недавнего времени любое общество взаимного страхования, занимающееся четко определенными видами деятельности и должным образом обслуживающее клиентов в рамках определенной территории, могло оставаться уверенным в том, что барьеры для вступления на его рынок достаточно высоки для других компаний, чтобы конкурировать с ним. В настоящее время внедрение новых технологий снизило эти барьеры. Использование персональных компьютеров, телефонных информационных центров, дающих точные расценки на услуги, реклама в СМИ позволяет новым компаниям, выходящим на рынок, не устанавливать прямого присутствия в том или ином регионе. Развитие продажи страховых услуг посредством сети Интернет в ближайшем будущем позволит снизить эти барьеры еще больше. Развитие технологий поставило перед компаниями, стремящимися занять лидирующие позиции на рынке финансовых услуг, новую планку. В то время как потребители привыкают к повышению качества услуг, предоставляемых с помощью новых технологий, компании-лидеры должны производить значительные инвестиции в технологии с тем, чтобы оставаться на уровне с требованиями клиентов.

Взаимное страхование может найти применение только в тех сферах, в которых преимущества более значимы, чем бремя недостатков.

Литература

1. Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании».
2. Ежемесячный аналитический журнал «Страховое дело», 2007 г., № 8.
3. Методический журнал, изд. дом «Регламент» – №1\2008(9).

Илюк В. В.

аспирант,
ННОУ «Национальный институт бизнеса»

Повышение конкурентоспособности персонала: внутренний контроль и стимулирование

***Аннотация.** В работе исследуется и выдвинуто предположение, что одним из инструментов управления конкурентоспособностью персонала работников является формирование и развитие системы внутреннего контроля коммерческой организации, с учётом её тесной комбинации с системой управления персоналом. В такой комбинированной системе появляется возможность оптимизировать трудовые ресурсы, дать оценку конкурентоспособности персонала, ввести дополнительные мотивационные и стимулирующие коэффициенты, позволяющие повысить конкурентоспособность работника, что, в конечном счете, приведет к росту конкурентоспособности организации и ее продукции.*

***Ключевые слова:** мотивация, стимулирование труда, организационное поведение, стимулы, мотивы.*

Increase of competitiveness of the personnel: Internal control and stimulation

***The summary:** In work it is investigated and the assumption is put forward that one of tools of management of competitiveness of the personnel of workers is formation and development of system of internal control of the commercial organization, taking into account its close combination with a control system of the personnel. In such combined system there is a possibility to optimize a manpower, to state an estimation of competitiveness of the personnel, to enter the additional motivational and stimulating factors, allowing to raise competitiveness of the worker that, finally, will lead to growth of competitiveness of the organization and its production.*

***Keywords:** motivation, work stimulation, organizational behavior, stimulus, motives.*

Для современного конкурентоспособного предприятия требуется, чтобы специалист сразу обладал высоким уровнем знаний, умений и навыков, характерных для конкретного рабочего места, с учетом специфики производства.

Добиться желаемого поведения человека можно двумя путями: подобрать человека с заданным уровнем внутренней мотивации или воспользоваться внешней с помощью стимулов. Сопоставление и ком-

бинирование различных методов мотивирования и стимулирования работника приносит наиболее желаемый результат. Мотив – это внутренне побуждение, а стимул – внешнее воздействие. Если мотивацию следует определить как стратегию, то стимулирование как тактику в управлении трудовым поведением персонала. Данная позиция является основополагающей при рассмотрении соотношения понятий «стимулирование» и «мотивация» труда.

Стимулирующая функция – с позиции руководства наиболее важна: выгодно, чтобы работник выполнял свои функции с наибольшей отдачей. Другими словами, в некотором роде это принудительный фактор, когда работник обязан выполнять некоторые минимальные правила работы и не работать ниже определённых установленных условиями труда, заранее определённых работодателем, показателями. В большей мере, система стимулирования ориентирована на развитие и повышение уровня трудовой и исполнительской дисциплины, а ещё точнее самодисциплины работников организации.

К вопросу о соотношении понятий «стимулирование» и «мотивация труда» в отечественной литературе по управлению персоналом существуют различные подходы к характеристике трактовке понятий «стимулирование» и «мотивация» труда. Целенаправленное применение по отношению к человеку стимулов для воздействия на его усилия, старания, настойчивость, добросовестность, целеустремленность в деле решения задач, стоящих перед организацией, и включения соответствующих мотивов называется стимулированием¹.

Стимул – воздействие, обуславливающее динамику психических состояний индивида (реакцию). В физиологии и психофизиологии это понятие тождественно понятию раздражения. В бихевиоризме² отношения между стимулом и реакцией понимались механистически: к стимулам относились преимущественно изменения среды (внешние воздействия), а к реакциям – двигательные ответы организма.

Стимулирование – выстраивание системы влияния на работника таким образом, чтобы имелась возможность оценить качество выполнения работником поставленных задач, одновременно повышая уровень ответственности и самодисциплины. Процесс использования различных стимулов для людей – называется процессом стимулирования.

¹ Мастеров Б. М. Институт Открытого общества. Психологические аспекты стимулирования персонала. Материалы сайта <http://www.elitarium.ru/>, 2006 г.

² Головин С. Ю. Словарь практического психолога. Национальная психологическая энциклопедия (краткий словарь психологических терминов), <http://vocabulary.ru/>, 2010.

Стимулы выполняют роль рычагов воздействия или носителей «раздражения», вызывающих действие определенных мотивов.

На отдельные стимулы реакция человека может не поддаваться сознательному контролю. Реакция на конкретные стимулы не одинакова у различных людей. Поэтому сами по себе стимулы не имеют абсолютного значения или смысла, если люди не реагируют на них.

В некоторых публикациях и работах, формулировка «стимулирование труда» при её одновременном рассмотрении с позиции побуждения и заинтересованности специалиста или работника на достижение целей, и с позиции принуждения этого же работника к работе для получения собственных же благ, является одним и тем же. Эти понятия, нужно разделять, т.к. они влияют на разные участки мышления и сознания работника или сотрудника.

Некоторые авторы допускают прямое смешение понятий «мотивация» и «стимулирование труда». Так, Н. Комарова пишет: «Трудовая мотивация – это процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленной на достижение целей организации, к репродуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ»³.

В частности, наряду с тенденцией смешения понятий мотивации и стимулирования, существует тенденция отождествления. Так, Илья Гуцин в статье «Трудовая мотивация и фактор повышения эффективности труда» даёт определение мотивации, как «процесса стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности направленной на достижение целей организации и продуктивное выполнение принятых решений или намеченных работ»⁴.

Дифференциация подходов к определению понятия «стимулирование» и «мотивация» труда отмечается в работах В.М. Каткова⁵, Э.А. Уткина⁶. Так, например, в этих работах стимулирование рассматривается как специфический вид деятельности, учитывающий мотивацию личности в отличие от приказа. В.В. Радаев⁷ определяет стимулирование как средство мотивации.

³ Лукашевич А. В. К вопросу о соотношении понятий «стимулирование» и «мотивация труда». М: Вестник Национального института бизнеса № 9, 2009, С. 241–255.

⁴ Гуцин И. Мнение эксперта. Журнал «Финансовый директор», апрель 2009.

⁵ Катков В. Формирование организационной культуры на промышленном предприятии // Управление персоналом. 2000. № 2. С. 66–70.

⁶ Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент, М, из-во ЭКМОС, С.11.

⁷ Радаев В.В. Экономическая социология: учебное пособие / В. В. Радаев. М.: ГУ-ВШЭ, 2005. С. 74, 216; Еще раз о предмете экономической социологии / В. В. Радаев // Экономическая социология – 2002. Том 3, № 2. С. 21–34.

Еще более четкое соотношение понятий «мотивация» и «стимулирование» дано в работе А.Г. Симакова⁸. Мотивация трактуется ими как формирование трудовых ценностей и установок, а стимулирование определяется как средство управления трудовым поведением на уровне организации. Литвинов⁹ выделил два типа мотивации. Один тип проявляется у руководителей, находящихся на таких должностях, которые требуют усердия и предприимчивости; другой – при должностях, требующих координации и интеграции.

В организации, где не используется система стимулирования, а только система мотивации – менеджмент будет медлительным, не эффективным, более того, в такой организации будет отсутствовать принцип ответственности. А отсутствие ответственности не может привести к ожидаемым результатам в коммерческой деятельности.

Как показывает практика, в большинстве российских коммерческих организаций основной вид экономического мотивирования – заработная плата плохо связана с конечными результатами труда. Отрыв оплаты от отличных трудовых усилий работников вызывает замещение в их сознании трудовой основы заработной платы потребительской, т.е. они определяют ценность вознаграждения не личным трудовым вкладом, а тем, что можно приобрести за полученную заработную плату, а это ведет к ослаблению и гашению мотивирующей функции заработной платы¹⁰.

С целью определения факторов, влияющих на повышение конкурентной способности, мотивацию предлагается рассмотреть, как предоставление добровольной возможности работнику повысить свою эффективность и достичь максимальных результатов при выполнении функциональных задач и в дальнейшем быть за это вознагражденным.

С учётом вышеизложенных рассуждений о мотивации и стимулировании персонала, при использовании системы внутреннего контроля для повышения конкурентного преимущества работников предлагается условно рассматривать стимулирование – как наказание (раздражение), мотивацию – как поощрение (удовлетворение).

Стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Суть отличия состоит в том, что стимулирование – это одно из средств,

⁸ Симаков А. Г. Трудовое поведение промышленных рабочих России: закономерности и перспективы: Автореф. дис. докт. соц. наук. М., 1998.

⁹ Материалы сайта «Академия. Всё для помощи учащимся». Студия WebGraphic, <http://www.academy35.ru/answers.php?id=2747>, 2005–2010 гг.

¹⁰ Замотаева Е. А. Мотивация трудовой деятельности. *Nota Bene*. «Экономический журнал» 2006 г., Материалы сайта <http://nbene.narod.ru/manage/fmanage13.htm>.

с помощью которого может осуществляться мотивирование. При этом, чем выше уровень развития отношений и внутренняя корпоративная культура в организации, тем реже в качестве средств управления людьми применяется стимулирование. Это связано с тем, что воспитание и обучение, как методы мотивирования людей, приводят к тому, что члены организации сами проявляют заинтересованное участие в делах организации, осуществляя необходимые действия, не дожидаясь или же вообще не получая соответствующего стимулирующего воздействия.

Концепция стимулирования основывается на том, что любые действия подчиненного должны иметь для него положительные, отрицательные или нейтральные последствия в зависимости от того, как он выполняет порученную работу. В действительности стимул — это побуждение, эффект некоего опосредованного поступка, обусловленного психикой человека, его взглядами, чувствами, настроением, интересами, стремлениями и пр. Стимул не тождествен мотиву, хотя иногда может превращаться в него.

Использование разнообразных стимулов представляет процесс стимулирования, который имеет самые различные формы. Одной из самых распространенных является материальное стимулирование. Роль последнего в условиях рынка особенно значительна. Здесь важно правильно оценивать ситуацию, в рамках которой материальное стимулирование реализуется, стараться не преувеличивать его возможности, учитывая, что человек характерен очень сложной системой потребностей, интересов, приоритетов и целей.

Кроме того, поведение человека не является полностью рациональным. Очень часто экономические стимулы на практике корректируются привычками и подсознательными механизмами, например, внутренним неприятием риска. Поэтому экономическое стимулирование и не дает такого эффекта, который, казалось бы, от него можно было ожидать. К числу таких стимулов можно отнести штрафы, начеты, взыскания, которые налагаются на работников при не выполнении (или некачественном выполнении своей работы), а также по результатам внутреннего контроля и аудита и оценки деятельности работника.

Цель стимулирования — не только побудить человека работать вообще, а побудить его делать лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями, в том числе и по методу морально-психологического воздействия.

На поведение сотрудников можно и не обращать внимания. Тогда происходит так называемое гашение, когда при отсутствии подкрепления отрицательных или положительных действий они сами по себе затухают.

Положительные последствия увеличивают вероятность желательного поведения; отрицательные — уменьшают; нейтральные — ведут к медленному затуханию такого поведения. Но нужно иметь в виду, что на одинаковые стимулы разные люди реагируют неодинаково и с различной степенью интенсивности, а одни и те же результаты могут быть получены и за счет вознаграждения, и за счет наказания. Суть положительного подкрепления состоит в том, что поощряются действия, имеющие позитивную направленность. При отрицательном подкреплении поощряется отсутствие действий с негативной направленностью (например, прогулы).

Наказанием является прямое воздействие на человека, направленное на пресечение негативных действий, недопущения их в будущем. Эффективное подкрепление всегда должно быть своевременным и конкретным, чтобы человек знал, с чем оно связано и как ему быть дальше.

В ряде случаев стимулирование используется только с позиции административного воздействия, в ряде организаций его относят к разряду морально-психологического воздействия. Административные методы управления персоналом состоят не только из поощрения работника, но и контроля его работы в форме наказания, либо применения того или иного вида ответственности, в случае нарушения работником правил осуществления своих функций. В то же время нужно иметь в виду, что стимулирование не заменяет административных методов воздействия.

Моральное стимулирование — это такие стимулы, действие которых основывается на общественном порицании человека. Моральное стимулирование — стимулирование труда, регулирующего поведение работника на основе использования предметов и явлений, специально предназначенных для выражения общественного порицания и не принятия поведения и поступков работника, способствующее понижению его престижа. Методами морального стимулирования являются: публичное наказание, публичное указывание на недостатки в работе, размещение фотографии в публичных местах порицания (ранее — «доски позора»).

Сущностью морального стимулирования является передача информации о непринятых обществом поступках и действиях человека, результатах его деятельности в социальной среде. Оно имеет информационную природу, являясь информационным процессом, в котором источником информации о деятельности работников выступает субъект управления; приемником — объект стимулирования, работник и коллектив, каналом связи — средства передачи информации. Поэтому, чем точнее передастся такая информация, тем лучше система выполняет свою функцию.

В управленческом аспекте моральные стимулы выполняют в отношении объектов управления роль сигналов со стороны субъектов, деятельность соответствует интересам предприятия. Моральные стимулы представляют собой такие средства привлечения людей к труду, которые основаны на отношении к ценности, на признание трудовых упущений. Они не сводятся только к порицаниям и наказаниям, применение их предусматривает создание такой атмосферы, такого естественного мнения, морально-психологического климата, при которых в трудовом коллективе хорошо знают, кто и как работает, и каждому воздается по заслугам.

Такой подход требует обеспечения уверенности в том, что добросовестный труд и примерное поведение всегда получает признание и положительную оценку, уважение и благодарность. И наоборот, плохая работа, деятельность, безответственность должным неотвратимым образом сказывается не только на уменьшении материального вознаграждения, но и на служебном положении и моральном авторитете работника.

Одним из основных условий высокой эффективности морального стимулирования является обеспечение социальной справедливости, то есть точного учета и объективной оценки трудового вклада каждого работника.

Системы внеэкономического или, как их чаще называют, морального стимулирования являются наиболее сложными для российских предприятий, поскольку доверие к методам морального стимулирования у нас в стране, с учётом менталитета, традиционно невысокое. При организации морального стимулирования важно обеспечить сочетание мер поощрения с усилением ответственности за осуществление труда, что повлечет за собой рост

Таким образом, необходимо учитывать, что различные стимулы и мотивы необходимо применять и в зависимости от индивидуальных особенностей человека. Отсутствие опыта, внутренней культуры поведения в организации, целеустремленности, трудовой и самодисциплины работников, без должного контроля и их со стороны менеджмента организации, не могут привести к положительному результату.

Роль внутреннего контроля в системе мотивации и стимулировании заключается в предложении независимой оценки результатов труда работников в процессе и проведении внутреннего контроля, внутреннего аудита и оценке системы внутреннего контроля, по результатам которых менеджменту предлагается соотнести оценку в расчет итогового вознаграждения по итогам труда.

Вывод. Действия по мотивации включают экономическое и моральное стимулирование, обогащение самого содержания труда и создание условий для проявления творческого потенциала работников и их саморазвития. Осуществляя эту функцию, менеджеры-управленцы должны постоянно воздействовать на факторы результативной работы членов трудового коллектива.

Целенаправленное применение методов контроля и оценки работника, по отношению к его мотивации и стимулированию, для воздействия на их усилия, старания, настойчивость, добросовестность, целеустремленность в деле решения задач, стоящих перед организацией, способствует повышению конкурентного преимущества. Концепция подобного подхода, при разделении мотивации и стимулирования, основывается на том, что любые действия сотрудника должны иметь для него положительные, отрицательные или нейтральные последствия в зависимости от того, как он выполняет порученную работу.

Стремясь избежать отрицательных последствий, наступающих при отклонении от заданных параметров, или заслужить поощрение, сотрудник сохраняет стабильность поведения или изменяет его в требуемую сторону.

Литература

1. Богословский А. Персонал без оценки – деньги на ветер. Персонал. № 2/2000. С. 73–76.
2. Васильев И.А., Магомед-Эмиров М.Ш. Мотивация и контроль за действием. М.: Издательство МГУ, 1991.
3. Грот Д. Дисциплина без наказаний. Как превратить проблемных работников в ценные кадры организации. Издательство «Питер» 2009,
4. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А, Максименко Т.М. Киев: МАУП, 2002.
5. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США. Проблемы теории и практики управления. № 2/2003, С. 83–88.
6. Иглин В.А. Проблемы обеспечения качества рабочей силы и их влияние на конкурентоспособность российских предприятий. Журнал «Трудовое право». № 5(27)/2002. С. 31–38.

Камилов М. К.

*доктор экономических наук, профессор,
Институт финансов и права (г. Махачкала)*

Качаев Р. Р.

*аспирант,
Институт финансов и права (г. Махачкала)*

Модели принятия управленческих решений в агропромышленных предприятиях

***Аннотация.** В статье дана оценка основных факторов модели принятия управленческого решения, проведена оценка уровня качества управленческих решений и основные этапы формирования процесса управления в агропромышленном комплексе.*

***Ключевые слова:** моделирование процесса принятия решения, управленческая ситуация, адекватность управленческих моделей, этапы построения моделей, концепция моделирования.*

Models of acceptance of administrative decisions in the agroindustrial enterprises

***The summary.** In article the estimation of major factors of model of acceptance of the administrative decision is given, the estimation of a degree of quality of administrative decisions and the basic stages of formation of managerial process in agriculture is spent.*

***Keywords:** modeling of process of decision-making, an administrative situation, adequacy of administrative models, stages of construction of models, the modeling concept.*

Для любой задачи управления характерна множественность ее решений. Кроме того, постоянное усложнение техники и технологии агропромышленного производства и связанное с ним усложнение процесса управления, делают выбор оптимального решения чрезвычайно трудным. Выход из этого положения при решении многих проблем управления агропромышленным производством состоит в применении экономико-математических методов в основных сферах и звеньях управления агропромышленным производством. Использование моделей – характерная черта экономико-математических методов.

Модель позволяет руководителю лучше разобраться в конкретной ситуации и принять правильное управленческое решение. По свойствам модели можно судить о наиболее существенных свойствах объекта, которые аналогичны и в модели, и в объекте и являются основными для исследований и решений определенного круга задач. Модель содержит и порождает информацию, адекватную информации моделируемого объекта.

Анализ моделей и особенностей организаций показал, что любая организация, функционирующая в реальном быстро меняющемся мире должна обладать эффективно работающим механизмом управления для решения возникающих перед ней проблем.

Моделирование процесса принятия управленческих решений позволяет сделать значительный шаг в сторону количественных оценок и количественного анализа результатов принимаемых решений.

Создание и использование моделей процесса принятия решений позволяет даже качественно оцениваемые управленческие ситуации оценивать количественно с помощью специально вводимых вербально-числовых шкал.

Использование моделирования процесса принятия управленческих решений позволяет поднять его на качественно новый уровень, разработать и внедрить в практику принятия управленческих решений современные технологии.

Именно профессиональное использование моделей процесса принятия решения позволяет руководителю организации контролировать свою интуицию при принятии решений и обеспечивать большую степень непротиворечивости, согласованности и надежности принимаемых управленческих решений.

Но с другой стороны, использование моделей позволяет более полно реализовать ситуацию, опыт и знания лица принимающего решение.

Моделирование — единственный систематизированный способ увидеть варианты будущего и определить потенциальные последствия альтернативных решений, что позволяет их объективно сравнивать. Модели позволяют преодолевать множество проблем, связанных с принятием решений в сложных ситуациях.

Модель должна давать возможность исследователю определить все необходимые, а также и вероятные, показатели моделируемой системы или операции и быть критичной к изменяемым параметрам, т.е. реагировать на эти изменения. Наконец, модель должна быть максимально простой и не содержать второстепенных связей.

Адекватность управленческих моделей необходимо оценивать, по крайней мере, с трех точек зрения:

- 1) по соответствию структуре и свойствам объекта управления;
- 2) по соответствию свойствам и возможностям методов составления данных моделей и экспериментирования с ними;
- 3) по соответствию требованиям решаемой управленческой задачи [1].

Построение моделей принятия управленческих решений требует соблюдения определенных этапов.

Первый и наиболее важный этап построения модели состоит в постановке задачи. Для нахождения оптимального управленческого решения задачи необходимо четко знать, в чем она состоит. Из того, что руководитель осведомлен о наличии той или иной проблемы, вовсе не следует факт понимания им сути этой проблемы. Дело в том, что руководитель обязан уметь отличать симптомы ситуации от причин ее возникновения.

Вторым этапом процесса моделирования является построение модели. Разработчик должен определить, какие входные нормативы или информацию предполагается получить с ее помощью, чтобы помочь руководству разрешить стоящую перед ним проблему. Кроме того, специалисты должны определить, какая исходная информация требуется для построения самой модели, удовлетворяющей поставленным целям и способной дать нужные результаты.

Необходимо учитывать такой момент, что требуемая информация разбросана по многим источникам, и может потребоваться время, чтобы ее собрать. К факторам, которые необходимо учитывать при построении модели, относятся расходы и реакция заказчиков. Модель, стоимость которой больше, чем эффект от ее использования, конечно, не отвечает целям моделирования. Подобным образом, излишне сложная модель может быть воспринята пользователями как угроза и, как следствие, отвергнута ими.

Третий этап процесса моделирования – проверка модели на достоверность. Один из аспектов проверки заключается в определении степени соответствия модели реальному миру. Специалисты должны установить – все ли существенные компоненты реальной ситуации учтены в модели. Конечно, чем лучше модель отражает реальный мир, тем выше ее потенциал как средства оказания помощи руководителю в принятии грамотного управленческого решения.

Используемая в процессе принятия управленческого решения модель должна быть адекватна ситуации принятия решения.

Это означает, что модель должна:

- соответствовать структуре и свойствам объекта управления;
- соответствовать особенностям и возможностям создания используемых методов моделирования и экспериментов, проводимых на базе используемых моделей;
- соответствовать требованиям решаемой управленческой модели.

Необходимо понимать, что модель позволяет найти рациональное решение лишь для того упрощенного варианта ситуации принятия решения, которое используется в модели.

Нельзя акт принятия решения перекладывать только на заложенные в компьютере модели ситуации и полученные с их помощью альтернативные варианты управленческих решений. Они носят лишь рекомендательный характер и способствуют разработке эффективного управленческого решения.

Решение, найденное с помощью моделирования ситуации принятия решения, необходимо обязательно проанализировать с точки зрения полноты учтенных в ней факторов и, в случае необходимости, внести соответствующие коррективы.

Если в процессе проведения анализа обнаружатся дополнительные факторы, влияющие на развитие ситуации принятия решения, то необходимо скорректировать используемую модель.

Использование моделей, на наш взгляд, целесообразно не только при принятии особо важных управленческих решений, но и решений менее важных, а также в часто повторяющихся ситуациях принятия решений.

Необходимо отметить, что наряду с требованием соответствия модели объекту управления, важную роль играет соответствие модели системе ценностей и предпочтения лица принимающего решение, его владению необходимыми профессиональными навыками работы с современными управленческими технологиями, уровню доверия руководителя к результатам моделирования.

Однако недостаточный анализ ситуации принятия решения нередко приводит к ошибочно принятым управленческим решениям и, следовательно, к дополнительным неоправданным потерям.

Приведем наиболее общепринятые классификации моделей процесса принятия управленческих решений:

- проблемно-ориентированные модели и модели решения;
- одноцелевые и многопериодные модели;
- однопериодные и многопериодные модели;
- детерминированные и стохастические модели [2].

Рейльян Я. Р. добавляет к этой классификации еще один тип моделей: индуктивные и дедуктивные [1].

Для определения наиболее предпочтительных альтернатив управленческого решения для конкретной проблемы используются правила, на основании которых осуществляется сравнение и выбор альтернативных вариантов.

К числу этих решающих правил можно отнести:

- метод «свертки». Рассчитываются значения единого комплексного критерия для каждого альтернативного варианта решения;
- принцип Парето. Сопоставляются оценки альтернативных вариантов решений по нескольким критериям и отбрасываются «доминирующие» решения;
- лексикографический выбор. Осуществляется выбор сначала по наиболее важному критерию, а затем по менее важным;
- правило максимина. Используется при игровом подходе и реализует стратегию гарантированного результата, когда выбирается вариант дающий максимальный эффект при наименее благоприятных действиях противника и другие.

Практически любой метод принятия решения, используемый в управлении, можно рассматривать как разновидность моделирования. Хотя некоторые модели, используемые в управлении, весьма сложны, тем не менее, концепция моделирования проста.

Концепция моделирования заключается в сведении к замещению реальной жизненной системы, ситуации или операции ее упрощенной схемой, в которой устраниются не относящиеся к рассматриваемой проблеме данные. При этом упрощается восприятие и понимание проблемы, повышается возможность руководителя совмещать свой опыт знания с суждениями экспертов.

Существует ряд причин, обуславливающих использование моделирования вместо попыток прямого взаимодействия с реальной системой. К ним относится сложность ряда организационных ситуаций, невозможность проведения многих экспериментов в реальной жизни и, наконец, необходимость ориентации системы на будущее. Возможности человека, особенно управленца, повышаются, когда он взаимодействует с реальностью с помощью ее модели.

Встречается множество управленческих ситуаций, в которых желательно опробовать и экспериментально проверить альтернативные варианты решения проблемы. Определенные эксперименты в условиях реального мира могут и должны быть выполнены.

Рассмотрим модель, используемую в задачах выбора проектов научных исследований, которую вполне можно применить для агропромышленных предприятий (рис. 1).

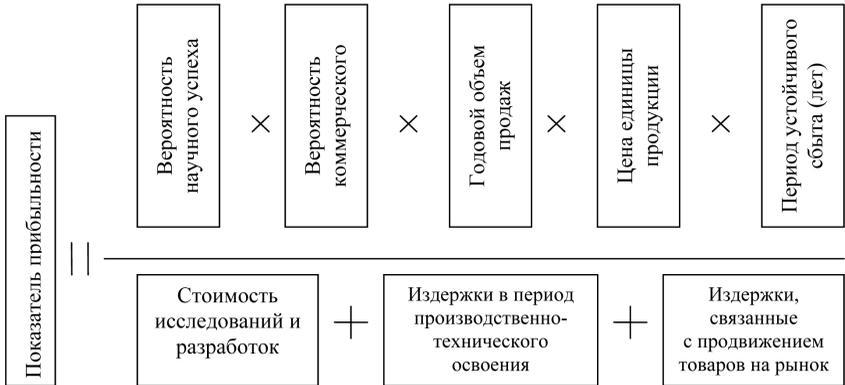


Рис. 1. Модель выбора проекта научных исследований

Ценность проекта или показатель прибыльности, действительно зависит от указанных выше факторов. Но он зависит еще и от квалификации предполагаемых исполнителей проекта. Вид зависимостей между включенными в формулу переменными объективно не определен: ясно лишь, что одни из них увеличивают ценность проекта, а другие уменьшают ее.

Недаром существует множество подобных зависимостей – нет объективных оснований выделить какую-то из них. Данная модель отражает лишь веру руководителя организации, что отбор проектов должен производиться на основе приведенной зависимости.

От типа шкалы измерения проекта во многом зависит возможность применения того или иного метода моделирования результатов реализации альтернативных вариантов.

В разных работах выделяется много различных видов шкал измерений [3]: шкала наименований, порядковая шкала, шкала интервалов, шкала отношений, шкала разности, абсолютная шкала.

В большинстве случаев многие остались без всякого применения. И, возможно, потому что, как сказал лауреат Нобелевской премии В.В.Лентьев, «недостаток фактических знаний об условиях существующих в реальном мире, заставляет авторов модели основывать многие, если не все, общие заключения на различных априорных допущениях, выбранных из-за их удобств, а не из-за отношения к наблюдаемым фактам».

Самый важный аспект проверки модели связан с установлением степени, в которой информация, получаемая с ее помощью, действительно помогает руководству решить стоящую перед организацией проблему.

После проверки на достоверность модель готова к применению на практике. Практическое применение моделей принятия решений для обеспечения управленческой работы предполагает разработку более обобщенной модели, соответствующей реальным условиям хозяйственной деятельности. Здесь также существуют проблемы. Многие руководители не умеют работать с моделями, и в силу этого не хотят показать свою некомпетентность в этой области.

Если модели создаются специалистами штабных служб линейные руководители, для которых разрабатываются модели, должны принимать активное участие в постановке задачи и установлении требований к информации, получаемой в результате использования модели. Руководителям необходимо объяснить, как модель функционирует, каковы ее потенциальные возможности и ограничения к применению.

В модели принятия управленческих решений необходимо учитывать возможность корректировок, как входных данных, так и выходных (их количество и формы).

Моделирование направлено на синтез результатов аналитического познания, в результате чего описываются общие законы и закономерности, стабильные свойства элементов и связей в процессе функционирования или развития исследуемого явления. Диалектическое единство анализа и синтеза в процессе познания означает, что моделирование нельзя противопоставлять анализу. Напротив, моделирование является основным и неприемлемым условием развития анализа. Обобщение в модели познанных общих характеристик процесса позволяет анализу интерпретировать единичные факты на основе комплекса накопленных знаний и идентифицировать новое качество в этих фактах.

Стремление к учету лишь количественных аспектов принимаемых решений маскируется в утвержденных методиках оценки альтернатив в виде различных формул. В таких формулах делается попытка строго обосновать соотношения между некоторыми количественными показателями, а многие качественные показатели просто остаются без внимания.

Следствием всего этого является однобокий характер принимаемых управленческих решений, что приводит к нежелательным последствиям, как для лица, принимающего решения, так и для лиц, которых принимаемые решения затрагивают.

Литература

1. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. М: ЮНИТИ . 2003.
2. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. М: ЭКМОС. 2002.
3. Евланов Л.Г. Теория и практика принятия решений. М: Экономика. 1994.

Кузнецов А. В.

соискатель,
Российская академия предпринимательства

Алгоритм исследования показателей организационной устойчивости предпринимательских структур

***Аннотация.** Статья посвящена особенностям оценки показателей организационной устойчивости предпринимательских структур. В статье приведен предлагаемый автором алгоритм оценки организационной устойчивости; разработанные показатели могут быть использованы в качестве критериев анализа эффективности организационных структур и систем управления предприятиями.*

***Ключевые слова:** предпринимательские структуры, устойчивость, стратегическое управление, устойчивое развитие, организационная устойчивость, стратегическое управление организационной устойчивостью, организационная структура, система управления*

Algorithm of research of indicators of organizational stability of enterprise structures

***The summary.** Article concerns the peculiarities of organizational sustainability performance assessment of business structures. In the article the author proposed an algorithm for estimating the institutional sustainability indicators developed can be used as criteria for analyzing the effectiveness of organizational structures and management systems.*

***Keywords:** business structures, sustainability, stewardship, sustainability, organizational stability, strategic management of organizational stability, organizational structure, management system*

Вопросы разработки алгоритма исследования показателей организационной устойчивости предпринимательских структур в условиях изменяющейся среды являются одним из сегментов совершенствования управления организацией в целом. Сама же деятельность по анализу показателей организационной устойчивости должна носить перманентный характер и осуществляться как реакция на изменение внешних и внутренних факторов функционирования предприятия.

Следует учитывать, что как объект исследования организационно-экономическая устойчивость предприятия имеет двойственный характер. С одной стороны, в ней отражаются технологические, информационные, административные, экономические связи, которые поддаются непосредственному анализу, с другой — в ней опосредуются личностные отношения, определяемые уровнем квалификации, способностями и другими личными особенностями работающих, стилем руководства и т.д. Эти отношения не представляется прямым образом учесть в проектируемом алгоритме анализа, в системе управления они прямо не регулируются и являются объектами косвенного воздействия через подбор, расстановку, переподготовку кадров, мотивирование эффективного труда, формирование психологического климата¹.

Именно поэтому задача исследования показателей организационной устойчивости не может быть сведена к чисто формальной, хотя современные методы формального анализа и моделирования играют заметную роль при ее решении.

Специфика анализа показателей организационной устойчивости заключается в том, что он представляет количественно-качественную задачу, решаемую на основе научных методов анализа и мнений руководителей и специалистов.

Наиболее простым, но в то же время уязвимым для критики методом анализа показателей организационной устойчивости является метод аналогий, состоящий в применении форм и механизмов, которые оправдали себя в организациях со сходными характеристиками (целями и стратегиями, типом технологии, размером, спецификой внешней среды и т.п.) в отношении анализируемой организации². Важно при этом обоснованно выбрать предприятия-аналоги и осуществить анализ показателей организационной устойчивости в такого рода предприятиях.

По мере становления и развития систем управления совершенствовались и методы анализа показателей организационной устойчивости. Так, развитие понятия «функции управления» обусловило возникновение функционально-нормативного подхода³. Его суть состоит в том, что в основу анализа показателей было положено выделение стандартного набора функций производственно-хозяйственной деятельно-

¹ Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В.Попкова. М.: Экономика, 2007.

² Берг Д.Б., Попков В.В. Эволюционное измерение стратегического банковского менеджмента. М.: Дека, 2010.

³ Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Эко, 2011.

сти, осуществление которых необходимо в каждой организации для ее нормальной работы. К ним относятся такие функции, как НИОКР, производство, снабжение, маркетинг, сбыт, финансы, кадры и др.⁴ Эти функции далее можно детализировать в чисто управленческом аспекте на планирование, организацию, мотивацию и контроль.

Основным источником поиска рациональных организационных решений в области анализа показателей организационной устойчивости считалось обобщение передового опыта (в том числе с помощью статистических межорганизационных обследований).

Метод аналогий и функционально-нормативный подход сыграли свою положительную роль. Функционально-нормативный подход в большой степени способствовал рационализации аппаратов управления промышленными предприятиями на основе упорядочения и лучшей сбалансированности всех его звеньев, улучшения нормативной базы управления, ликвидации дублирования в работе отдельных подсистем организации, более четкого распределения полномочий и ответственности между подразделениями и должностями, экономии расходов на управление. Но вместе с тем выявилась и его известная ограниченность в двух основных аспектах.

Во-первых, такой подход является инструментом анализа показателей организационной устойчивости лишь одного класса организаций — линейно-функциональных, приспособленных главным образом к выполнению четко определенных, повторяющихся управленческих работ при стабильном характере выпускаемой продукции и услуг, устойчивой технологии и хорошо определенной внешней среде организации.

Во-вторых, этот подход был слабо пригодным для проведения крупных реорганизаций при возникновении принципиально новых задач, изменении подходов к управлению и условий внешней среды.

Расширение работ по проектированию автоматизированных систем управления привело к усилению проработки вопросов, связанных с технологической и информационной основой анализа показателей организационной устойчивости. Это привело к формированию функционально-технологического подхода. Основная методическая особенность подхода состоит в том, что организационные отношения и связи в аппарате управления анализируются на основе рационализации технологических и информационных процессов, содержание которых определяется требованиями к эффективности системы и возможностей использования современных информационно-технических средств.

⁴ Фризевинокель Х. Цит. по В.Н. Гунин и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». М.: «ИНФРА-М», 2011.

Указанный подход является достаточно универсальным, позволяет разрабатывать системы анализа показателей организационной устойчивости для впервые создаваемых организаций и совершенствовать — в действующих. Его нормативная база является гибкой и учитывает развитие организационных решений.

Однако помимо высокой трудоемкости и сложности анализа показателей организационной устойчивости функционально-технологический подход в его чистом виде обладает рядом недостатков. Во-первых, он основывается на подчинении алгоритма анализа технологии автоматизированной обработки информации, рассматривая отношения управления как функцию информационно-технологических связей. Во-вторых, он основывается на изучении стабильной номенклатуры сложившихся функций управления, не связанных с реальной системой целей организации. В-третьих, применяемые методики не ориентируются на проработку и регламентацию организационных связей и процедур управления: ответственности, прав, взаимодействия исполнителей.

Разработка методов системного анализа показателей организационной устойчивости, осознание важной роли факторов внешней среды, необходимости осуществления быстрых изменений в деятельности организаций обусловили использование системно-целевого подхода, который в определенной мере выбрал и некоторые позиции ранее рассмотренных подходов. В качестве основного момента использования данного подхода можно выделить системное рассмотрение показателей организационной и экономической устойчивости предприятия, предполагающее выделение определяющих переменных и анализ отношений между ними.

Развивая структуру организационной устойчивости предпринимательских структур, мы можем предложить следующий алгоритм анализа ее показателей.

Целью оценки организационной устойчивости предпринимательских структур является выбор варианта, который на основе наиболее полного использования потенциала организации и возможностей, предоставляемых ее внешней средой, обеспечит эффективное достижение поставленных целей с помощью выбранной стратегии.

Анализ организационной устойчивости предпринимательских структур предлагается осуществлять на основе системы оценочных критериев, характеризующих, насколько вариант организационной структуры предприятия способствует достижению высоких конечных результатов деятельности.

Для решения данной задачи можно рекомендовать следующий порядок действий:

1. Сформировать выборку из нескольких вариантов оргструктуры компании (например, по годам), эффективность которых будет сравниваться с базовым, существующим в настоящее время вариантом оргструктуры.
2. Разработать систему оценочных критериев (табл.1).

Таблица 1

**Оценка вариантов организационной структуры предприятия
(номинальное построение)**

№ п/п	Критерии оценки	Весы	Варианты оргструктуры		
			1 год	2 год	3 год
1	Обеспечение единства управления по всем этапам производственного процесса				
2	Обеспечение единства управления по всем этапам жизненного цикла продуктов				
3	Сокращение сроков принятия и реализации управленческих решений				
4	Усиление уровня аналитической проработанности управленческих решений и использования современных информационно-технических средств в управлении				
5	Расширение самостоятельности подразделений				
6	Возможность оценки работы отдельных подразделений по конечным результатам				
7	Сокращение численности административно-управленческого персонала				
8	Снижение затрат на управление				
9	Предоставление большей самостоятельности отдельным подразделениям и сотрудникам				
10	Сокращение звенности управления				
11	Адаптивность системы управления к изменению возможностей и условий ведения производственно-хозяйственной деятельности				
12	Гибкость, способность справиться с временными, непредсказуемыми перегрузками в деятельности организации				
13	Обеспечение возможностей роста организации				
14	Ориентации деятельности всех структурных звеньев организации на удовлетворение запросов потребителей				
15	Интегральная оценка				

3. Создать экспертную группу для анализа показателей организационной устойчивости предпринимательской структуры (в нее могут включаться как сотрудники организации, так и представители внешних организаций).
4. Определить экспертным путем веса оценочных критериев.
5. Рассчитать среднее экспертных оценок по отдельным критериям.
6. Рассчитать интегральное значение показателя организационной устойчивости предпринимательской структуры.

Применительно к самому процессу управления организационно-экономическая устойчивость предпринимательской структуры характеризуется уровнем использования с точки зрения конечных результатов управления возможностей (потенциала), заложенных в системе управления.

Следует отметить, что на эффективность развития конкретной организации оказывает влияние не только качество функционирования самой системы управления, но и внешняя среда организации. Система управления при условии корректного ее построения и высокого качества ее деятельности может в определенной степени ослабить отрицательное или, напротив, усилить положительное влияние внешней среды.

В аспекте управления мы предлагаем оценивать показатели организационной устойчивости предпринимательской структуры с точки зрения того, как система управления способствует получению высоких результатов деятельности.

В основе данного подхода лежит формулирование требований-критериев, которым, исходя из конечных результатов деятельности организации, должна удовлетворять система управления. Фактическое качество системы управления с точки зрения организационной устойчивости предпринимательской структуры может быть определено с помощью методов многокритериальной оценки (табл. 2).

Очевидно, что эффективно организованная с точки зрения своего внутреннего функционирования система управления обеспечит высокие конечные результаты деятельности всей системы в целом. Указанные показатели могут быть использованы в качестве критериев при оценке эффективности организационной структуры и системы управления в соответствии с изложенным алгоритмом.

Достижение оптимальных или рациональных значений указанных в табл. 1 показателей еще не может обеспечить эффективного функционирования оргструктуры управления, а характеризует, скорее, потенциальную (номинальную) ее эффективность, которая на практике мо-

**Оценка фактического качества системы управления
предпринимательской структурой**

№ п/п	Критерии оценки	Вес	Качество управления		
			1 год	2 год	3 год
1	Обеспечение единства управления по всем этапам производственного процесса				
2	Обеспечение единства управления по всем этапам жизненного цикла продуктов				
3	Сокращение сроков принятия и реализации управленческих решений				
4	Усиление уровня аналитической проработанности управленческих решений и использования современных информационно-технических средств в управлении				
5	Расширение самостоятельности подразделений				
6	Возможность оценки работы отдельных подразделений по конечным результатам				
7	Сокращение численности административно-управленческого персонала				
8	Снижение затрат на управление				
9	Предоставление большей самостоятельности отдельным подразделениям и сотрудникам				
10	Сокращение звенности управления				
11	Адаптивность системы управления к изменению возможностей и условий ведения производственно-хозяйственной деятельности				
12	Гибкость, способность справиться с временными, непредсказуемыми перегрузками в деятельности организации				
13	Обеспечение возможностей роста организации				
14	Ориентации деятельности всех структурных звеньев организации на удовлетворение запросов потребителей				
15	Интегральная оценка				

жет и не быть достигнута. Сравнивая же качество функционирования системы управления с показателями, характеризующими ее оргструктуру, можно говорить об эффективности оргструктуры.

Одним из преимуществ предлагаемого нами алгоритма анализа организационной устойчивости предпринимательской структуры является

поэлементный разрез показателей, характеризующих степень устойчивости. По сути каждый составной элемент, характеризующий предпринимательскую структуру, является фактором, оказывающим влияние на степень ее организационной устойчивости. Поэтому целесообразно рассматривать каждый из приведенных элементов с позиции либо устранения его негативного воздействия на организационно-экономическую устойчивость предпринимательской структуры, либо усиления его роли в повышении устойчивости. Набор выводов, полученных в результате анализа организационной устойчивости предпринимательской структуры, позволит последней выбрать наиболее доступный вариант решения проблем и стратегического развития.

Литература

1. Берг Д. Б., Попков В. В. Эволюционное измерение стратегического банковского менеджмента. М.: Дека, 2010.
2. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В.Попкова. М.: Экономика, 2007.
3. Фризевинкель Х. Цит. по В.Н. Гунин и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». М.: «ИНФРА-М», 2011.
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Эко, 2011.

Кузьмин М. Ю.

соискатель,
Российская академия предпринимательства

Сущность управленческих решений и их место в системе управления предпринимательской структурой

Аннотация. Предлагаемая статья посвящена анализу сущности управленческих решений и их места в системе управления предпринимательскими структурами. В статье рассмотрены генезис методологии разработки и принятия решений, даны определения управленческого решения, процесса принятия решения, процесса разработки решения.

Ключевые слова: предпринимательская структура, управление, управленческое решение, проблема, процесс принятия решения, процесс разработки решения, эффективность управленческих решений, лицо, принимающее решение.

Essence of administrative decisions and their place in a control system of enterprise structure

The summary. The present article is devoted to the analysis of the essence of management decisions and their place in the management of business entities. The article deals with the genesis of the design methodology and decision-making, given the definition of managerial decisions, decision-making process, the process of developing solutions.

Keywords: enterprise structure, management, administrative decision, problem, decision-making process, the process of developing solutions, the effectiveness of managerial decisions, the decision maker.

Деятельность менеджмента организаций может характеризоваться как общими для всех, так и специфическими для каждой организации особенностями. Общие и специфические черты отражаются в процессах разработки, принятия и реализации управленческих решений.

Процесс принятия управленческих решений является важнейшей составляющей процесса управления. Если проанализировать множество определений любого управленческого процесса, можно увидеть, что большинство из них в том или ином виде включают и деятельность по принятию решений, поскольку нередко под управлением понимают

именно какие-либо действия в виде принятия определенных решений. Так, Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. пишут: «В управлении принятие решения более систематизированный процесс, чем в частной жизни. Ставки зачастую много выше. Частный выбор индивида сказывается прежде всего на жизни его собственной и немногих связанных с ним людей. Менеджер выбирает направление действий не только для себя, но и для организации и других работников. Люди, находящиеся на верхних этажах крупной организации, порой принимают решения, связанные с миллионами долларов. Что еще важнее — управленческие решения могут сильно влиять на жизнь многих людей, по меньшей мере, каждого из тех, кто работает с принявшим решение руководителем, и, возможно, каждого в организации»¹.

В соответствии с многозначностью и многоаспектностью управленческого решения можно рассматривать несколько подходов при его определении. Один из них основан на «рациональном» поведении и «целесообразном выборе» участников разработки управленческого решения, которые имеют перед собой поставленную цель; второй — рассматривает решение как результат деятельности организации, обладающей внутренними силами, структурой, процедурами и традициями; третий — как результат «переговорного процесса», отражающего собственные взгляды, мотивы, влияние и маневры вовлечения в этот процесс заинтересованных лиц. Каждый из этих подходов имеет свою историю и отражает разные стороны и уровни процессов управления государством, отраслью, предприятием.

Существующие подходы управления организацией могут различаться спецификой объекта управления, приоритетами и уровнями использования, вызванными степенью организационной жесткости и распределения полномочий, ролью личностных характеристик руководителей, уровнем конфликтности самих процессов и др. Все это также влияет на разработку управленческих решений.

Многие решения разрабатываются и принимаются в процессе управления организацией постоянно, непрерывно и вне зависимости от происходящих изменений. Причем они соответствуют согласованной деятельности взаимосвязанных подразделений и звеньев.

Функциональный подход в управлении дает возможность рассмотреть все управленческие процессы как множество разнообразных операций, осуществляемых в рамках определенных функций управления. Причем одни и те же операции могут использоваться для решения раз-

¹ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1997. С. 118.

личных проблем и в реализации разных функций управления, определенные наборы операций могут осуществляться последовательно и параллельно.

Ряд российских исследователей выделяет два основных подхода к соотношению понятий «принятие управленческих решений» и «управление». Первый подход, который можно назвать «широким», эти понятия в общем и целом полагает тождественными. Иными словами, под управлением и понимается главным образом именно принятие решений². Другой («узкий») подход рассматривает принятие решений либо в качестве одной из функций и компонентов управления, либо как одну из фаз управленческого процесса наряду с фазами аналитической подготовки и практической реализации решений³. В пользу этого положения приводятся убедительные доводы: управленческая деятельность предполагает не только принятие решений, но и практические действия по их реализации, а также их оценку; решения в процессе осуществления могут быть скорректированы или отменены, причем последнее не свидетельствует об отмене самого управленческого курса; управление может осуществляться и тогда, когда вообще нет официально принятых решений, путем деятельности по известным стереотипам.

Анализируя методологические подходы к принятию управленческих решений, необходимо подчеркнуть, что к настоящему времени еще не сложилась целостная теория принятия решений, которая отражала бы все стороны этого процесса и была бы внутренне непротиворечивой. Это, по-видимому, вызвано сложностью, комплексностью и многоаспектностью самого феномена управленческого решения. Именно поэтому уместно говорить не о теории, а о теориях принятия управленческих решений. Подчеркнем также, что науку принятия управленческих решений (теорию) следует отделять от искусства принятия решений (практики), что касается и всего управления в целом, которое тоже можно рассматривать с двух сторон — как науку и практику.

Теория принятия решений как самостоятельная научная субдисциплина, выделившаяся из экономической науки и науки государственного администрирования и общего менеджмента, складывается после Второй мировой войны в США. У ее истоков стояли Г. Лассуэл и Г. Сай-

² См., например Кузьбожев Э.Н. Разработка управленческого решения. Курск: Логос, 2011; Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений. М.: КДУ, 2011 и др. Этот подход также разделяют Г. Саймон, М. Мескон, Ф. Хедоури.

³ См., например, Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения. М.: Дашков и К, 2007; Учитель Ю.Г. Разработка управленческих решений. М. Юнити-Дана, 2007; Чудновская С.И. Управленческие решения. М.: Эксмо, 2007 и др.

мон, представители Чикагской школы, авторы работ «Процесс принятия решений»⁴ и «Административное поведение»⁵. Заслуга Г. Саймона состояла в том, что он опроверг принципы, основанные на доминировавшем тогда подходе в управленческом мышлении. Он подчеркивал важность использования действительно научных методов при изучении управленческих феноменов и отмечал, что процесс принятия решений является действительной основой управления. Он также положил начало дискуссии о том, какие ограничения в контексте рациональности накладываются на процесс принятия решений. Впоследствии вклад в формирование теорий принятия решений внесли Ч. Линдблом, И. Дрор, А. Этциони, П. Ричардсон, Дж. Марч, Дж. Олсен, Э. Доунс. Среди ученых, занимавшихся подобными проблемами, можно отметить существенное преобладание представителей США, хотя их полная монополия в этой предметной области была нарушена уже в 1970–1980-х годах.

В настоящее время сложилось два основных подхода к принятию управленческих решений. Различные авторы дают им различные названия: нормативный и поведенческий, прескриптивный (предписательный) и дескриптивный (описательный) подходы. Суть первой группы подходов в том, что они исходят из нормативно заданной, формализованной модели, которая предписывает лицу, принимающему решение, некий алгоритм в соответствии с фиксированными процедурами и критериями; иными словами, они предполагают рассматривать процесс принятия решений с точки зрения большей или меньшей степени соответствия некой идеальной матрице, модели, разработанной в рамках данных теорий. Конечно, существенным недостатком этих подходов является небольшое внимание к субъективным факторам процесса принятия решений, неформальных практик и механизмов.

Другая группа подходов, напротив, исходит из реальной управленческой ситуации и ставит целью проанализировать конкретный процесс принятия решения, учитывая субъективные поведенческие факторы, неформальные механизмы, и сформулировать на основе такого анализа модели принятия решений и поведения участников процесса разработки и принятия управленческих решений.

В настоящее время в науке не существует комплексной синтетической модели принятия решений, а лишь набор различных моделей. Очевидно, что каждой из представленных моделей присущи свои достоинства и недостатки.

⁴ Lasswell G. The Decision Process. College Park: University of Maryland, 1956.

⁵ Simon H. Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations. N.Y. 1947.

В основу методологии формирования процесса разработки и принятия управленческих решений положен системно-целевой подход, состоящий из следующих взаимосвязанных частей (подходов): системного, целевого, процессного, ситуационного, синергетического, функционального и миросистемного. Наиболее проработанными на сегодняшний день являются первые шесть из них, отраженные с разной степенью глубины в работах В.Д. Могилевского⁶, Ю.Ю. Екатиринославского⁷; М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури⁸; Р.А. Фатхутдинова⁹; Е.Г. Ойхмана, Э.В. Попова¹⁰; В.Н. Цыгичко¹¹ и др.

Непосредственное отражение в процессе разработки и принятия управленческих решений находит процессный подход. При этом информационный по своей сути процесс подготовки, принятия и реализации решений должен рассматриваться как система, отображаемая в виде логической цепочки «входы—преобразования—выходы» в рамках базовой системы координат. Рассмотрение проблематики разработки и принятия управленческих решений с системных позиций предполагает ознакомление с рядом ключевых понятий, таких, как «цель», «проблема», «проблемная ситуация», «альтернатива», «критерий эффективности», «решение», «процесс принятия решений», «процесс разработки управленческих решений».

Под целью чаще всего понимают идеальное представление желаемого результата. Однако с позиций системно-целевого подхода представляется возможным дать более конструктивное определение данного понятия. Под целью управления предлагаем понимать будущий желаемый и достижимый результат.

В основу определения понятия «проблема» легли взгляды Э.Й. Вилкаса и Е.З. Майминаса, изложенные в книге «Решения: теория, информация, моделирование»¹². Проблема — это логическое высказывание, в котором задана цель и явно не определены условия ее достижения. Отнесение проблемы к тому или иному классу зависит от того, какова степень влияния неопределенности на эти ее элементы¹³.

⁶ Могилевский В.Д. Методология систем. М.: Экономика, 1999.

⁷ Екатиринославский Ю.Ю. Управленческие ситуации: анализ и решения. М.: Экономика, 1988.

⁸ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1997.

⁹ Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. Киев: Бизнес, 2010.

¹⁰ Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. М.: Финансы и статистика, 1997.

¹¹ Цыгичко В.Н. Руководителю о принятии решений. М.: Финансы и кредит, 1991.

¹² Вилкас Э.Й., Майминас Е.З. Решения: теория, информация, моделирование. Рига: ABS, 2011.

¹³ Планкетт Л., Хейл Г. Выработка и принятия управленческих решений. М.: Экономика, 1984.

В общем случае, рассматривая вариации с источниками неопределенности, Э.Й. Вилкас и Е.З. Майминас выделяют понятия «ситуация» и «проблемная ситуация».

Проблемная ситуация формулируется как логическое высказывание, в котором имеют место неопределенность и нечеткость относительно и целевых параметров, и условий внешней и внутренней среды. Это наиболее распространенный случай в менеджменте. В зависимости от того, какая именно часть целей и условий не определена, возможна дальнейшая структуризация проблемной ситуации. Наконец, после снятия неопределенности целей и условий может быть сформулирована управленческая задача.

Альтернатива — один из вариантов достижения поставленной цели. Нестандартное управленческое решение, как правило, имеет значительное множество альтернатив вследствие сочетания большого количества факторов внешней и внутренней среды.

Критерий эффективности — правило (мерило), позволяющее оценивать и выбирать предпочтительный вариант решения из множества альтернатив. Например, необходимым критерием принятия решений в сфере инвестиций является положительное сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале, где инвестор осуществляет затраты или получает доходы. Критерий эффективности в формализованном виде можно представить скалярной или векторной целевой функцией и/или системой ограничений, либо просто качественными требованиями.

Таким образом, управленческие решения, с одной стороны, являются неотъемлемой частью внутренней среды организации, порождаются целями, задачами, структурой, технологией производства и управления, интересами и ценностями работников и менеджмента, с другой стороны, управленческие решения отражают способность менеджеров генерировать варианты и умение делать альтернативный выбор.

Мы предлагаем выделять три тесно взаимосвязанных понятия: «решение», «процесс принятия решения» и «процесс разработки (подготовки, принятия и реализации) управленческого решения». Управленческое решение — выбранная из множества возможных вариантов на основе критерия эффективности или субъективного предпочтения и воли лиц, принимающих решения, подкрепленных соответствующими полномочиями, альтернатива решения проблемы. Процесс принятия решения — последовательность процедур выбора, результатом которого является готовое к реализации управленческое решение. Разработка управленческих решений — циклический процесс, в рамках которого

последовательно и непрерывно реализуются этапы подготовки, принятия и реализации решений.

Литература

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. *Управленческие решения*. М.: Дашков и К, 2007.
2. Вилкас Э.Й., Майминас Е.З. *Решения: теория, информация, моделирование*. Рига: ABS, 2011.
3. Екатиринославский Ю.Ю. *Управленческие ситуации: анализ и решения*. М.: Экономика, 1988.
4. Кузьбожев Э.Н. *Разработка управленческого решения*. Курск: Логос, 2011.
5. Ларичев О.И. *Теория и методы принятия решений*. М.: КДУ, 2011.
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента*. М., 1997.
7. Могилевский В.Д. *Методология систем*. М.: Экономика, 1999.
8. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. *Реинжиниринг бизнеса*. М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Планкетт Л., Хейл Г. *Выработка и принятия управленческих решений*. М.: Экономика, 1984.
10. Учитель Ю.Г. *Разработка управленческих решений*. М. Юнити-Дана, 2007.
11. Фатхутдинов Р.А. *Разработка управленческого решения*. Киев: Бизнес, 2010.
12. Цыгичко В.Н. *Руководителю о принятии решений*. М.: Финансы и кредит, 1991.
13. Чудновская С.И. *Управленческие решения*. М.: Эксмо, 2007.
14. Lasswell G. *The Decision Process*. College Park: University of Maryland, 1956.
15. Simon H. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*. N.Y. 1947.

Курбанов М. М.
аспирант,
МГИМО МИД РФ

Структурно-динамический анализ показателей торговых отношений России и стран ССАГПЗ в 2005—2009 гг.

***Аннотация.** В статье проведен структурно-динамический анализ показателей торговых отношений России и стран ССАГПЗ в 2005—2009 гг. Констатируется, что торговое сотрудничество ССАГПЗ и России еще не достигло так называемого зрелого возраста, для которого характерна устоявшаяся структура экспорта и импорта. Вместе с тем, РФ обладает реальными возможностями, чтобы сохранить своё присутствие в арабском мире.*

***Ключевые слова:** Совет сотрудничества арабских государств Персидского Залива, торгово-экономические отношения, торгово-экономическое сотрудничество, экономический потенциал, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, сальдо внешнеторгового баланса, торговые партнеры.*

Structurally-dynamic analysis of indicators of trade and economic relations of Russia and the countries GCC in 2005—2009

***The summary.** In article the structurally-dynamic analysis of indicators of trade and economic relations of Russia and the countries GCC in 2005—2009 is carried out ascertained that trade and economic cooperation GCC and Russia yet has not reached so-called mature age for which the settled structure of export and import is characteristic. At the same time, the Russian Federation possesses real possibilities to keep the presence at the Arabian world.*

***Keywords:** Gulf Cooperation Council, trade and economic relations, trade and economic cooperation, economic potential, the foreign trade turnover, export, import, foreign trade balance, trading partners.*

В современных условиях Российская Федерация занимает одно из ведущих мест в числе торговых партнеров ССАГПЗ. Однако при этом следует констатировать тот факт, что развитие экономических отношений между странами Совета сотрудничества арабских государств Персидского Залива и Российской Федерацией сегодня все еще находится на достаточно низком уровне, что не соответствует как экономическому потенциалу, так и геополитическим интересам сторон. Кроме того,

внешнеэкономические связи между странами ССАГПЗ и Российской Федерацией сегодня сохраняют бессистемный, хаотичный характер, несмотря на упразднение характерных периоду СССР сдерживающих факторов и подписание ряда соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве.

Анализ специфики взаимодействия России и стран ССАГПЗ показывает, что на современном этапе ССАГПЗ является одной из основополагающих экономических группировок, которые наращивают торгово-экономическое сотрудничество с Россией. Однако потенциал взаимодействия двух сторон в торгово-экономической сфере по-прежнему остается нереализованным, о чем, в частности, свидетельствуют результаты внешнеторгового оборота России и стран ССАГПЗ в период 2005–2010 г. и их скачкообразная динамика.

Также следует отметить, что данные внешнеторгового оборота России и ССАГПЗ в этот период, по оценкам некоторых специалистов¹, в более чем 7 раз были ниже аналогичных показателей сотрудничества РФ, например, со странами Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки (БСВСА)². В этой связи особые надежды активизации торгово-экономического сотрудничества с ССАГПЗ следует, на наш взгляд, возложить на начавшийся в 2007 г. новейший период взаимодействия двух сторон, активизация которого произошла после серии визитов Президента РФ в страны Совета сотрудничества. Экономический прорыв в рамках взаимного сотрудничества двух сторон наглядно демонстрируют показатели внешнеторгового оборота между Россией и странами ССАГПЗ в 2008 г., более чем в 1,5 раза превысившие показатели 2006 г. (см. табл. 1).

Вместе с тем, глобальный финансовый кризис оказал существенное негативное воздействие на показатель динамики внешнеторгового оборота между ССАГПЗ и РФ: его уровень в 2009 году составил 63,9% уровня 2008 года. Примерно на таком же уровне находятся значения показателей динамики импорта (в 2009 году 63,91% к уровню 2008 года) и экспорта (в 2009 году 63,79% к уровню 2008 года).

В анализируемом периоде сальдо внешнеторгового оборота ССАГПЗ с Россией имеет стабильно отрицательный характер. В структуре внешнеторгового оборота импорт стран ССАГЗ из России доми-

¹ См., например, Джабуб С. С. Состояние и перспективы развития торгово-экономических отношений между Советом Сотрудничества Арабских Государств Залива (ССАГЗ) и Российской Федерацией (РФ): Дисс... канд. экон.наук. М., 2007.

² В регион БСВСА входит группа из 14 стран: Алжир, Египет, Ирак, Иран, Йемен, Израиль, Иордания, Ливан, Ливия, Мавритания, Марокко, Сирия, Судан, Тунис.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот между ССАГПЗ и Россией, млн. долл. США³

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2009 к 2008, %	2009 к 2005, %
млн. долл.							
Внешнеторговый оборот между ССАГПЗ и Россией	1084	1335	1633	2024	1293	63,90	119,31
Импорт ССАГПЗ из России, млн.долл. США	985	1231	1505	1891	1209	63,91	122,69
Экспорт ССАГПЗ в Россию, млн.долл. США	99	104	128	133	85	63,79	85,70
% во внешнеторговом обороте							
импорта	90,87	92,21	92,16	93,43	93,44	100,01	102,83
экспорта	9,13	7,79	7,84	6,57	6,56	99,83	71,83

нирует над их экспортом в Россию, вследствие чего их доходы от экспорта не покрывают их расходы по импорту в торговле с Россией, что свидетельствует о несбалансированности товарообмена между сторонами (табл.2).

Таблица 2

Сальдо внешнеторгового оборота между ССАГПЗ и Россией⁴

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2009 к 2008, %	2009 к 2005, %
Сальдо внешнеторгового оборота, млн.долл.	-886	-1127	-1377	-1758	-1124	63,92	126,83
Сальдо внешнеторгового оборота, % к объему оборота	-81,73	-84,42	84,32	86,86	86,88	100,03	106,30

За исследуемый период экспортная составляющая стран ССАГПЗ с Россией характеризуется отрицательной динамикой: в 2009 году ее уровень составил 85,7% к базисному значению.

³ Источник: Материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Федеральной таможенной службы, ССАГПЗ; расчеты автора. Здесь и далее в текущем параграфе статистические данные за 2008, 2009 гг. являются предварительными.

⁴ Источник: Материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Федеральной таможенной службы, ССАГПЗ; расчеты автора.

При этом, несмотря на то, что динамика внешнеторгового оборота России и ССАГПЗ демонстрирует стремительный рост, сами объемы внешнеторгового оборота все еще отличаются достаточно низкими показателями.

В закупках товаров из России у стран ССАГПЗ импорт существенно превышает экспорт, что отражает развивающийся характер экономики региона, которые являются догоняющими, зависимыми от импорта товаров потребительского и производственного назначения.

Импорт и экспорт стран ССАГПЗ диверсифицирован по группам товаров. При этом главные статьи импорта ССАГПЗ из России составляют (по мере убывания доли): оружие и самолеты, продовольствие и сельскохозяйственное сырье; текстиль; минеральные продукты; металлы и изделия из драгоценных камней; продукция химической промышленности; древесина и целлюлозно-бумажная промышленность; машины, оборудования и транспортные средства; металлы и строительные материалы; производственные товары; кожевенное сырье, пушнина и изделия из них. (см. рис. 1)

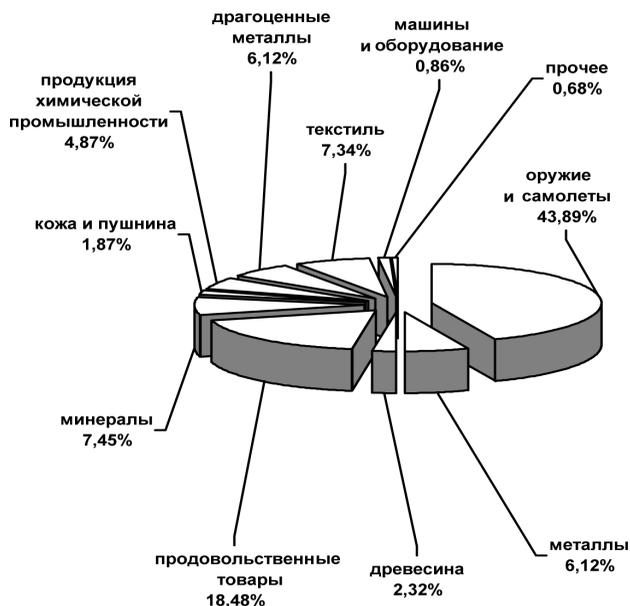


Рис. 1. Товарная структура импорта ССАГПЗ из РФ в 1 квартале 2010 г., %⁵

⁵ Источник: Материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Федеральной таможенной службы, ССАГПЗ; расчеты автора.

Главной статьёй экспорта ССАГПЗ в Россию являются машины и оборудование (68,45%). Следующую группу (по убыванию доли) представляют собой продовольственные товары – 14,69% (некоторые страны ССАГПЗ традиционно являются производителями и поставщиками отдельных видов сельскохозяйственной продукции (фиников, кофе и др.) и рыбы, включая редкие виды ракообразных (креветки и устрицы и т.д.). Доля химической промышленности в экспорте ССАГПЗ в Россию относительно невелика, однако имеет тенденцию к росту и составляет по итогам 1 квартала 2010 г. 7,89%. Следующая по размеру экспортная группа представлена металлопродукцией (5,58%), включающей главным образом трубы для энергетической отрасли. Однако, учитывая развитие собственного российского производства данной категории продукции, можно прогнозировать в ближайшее время снижение доли данной товарной категории в экспорте стран ССАГПЗ в Россию. (см.рис. 2)



Рис. 2. Товарная структура экспорта ССАГПЗ в РФ в 1 квартале 2010 г., %⁶

Внешнеторговый оборот в 2005–2009 гг. по месяцам развивался неритмично. Это объясняется многими причинами объективного характера. К объективным факторам можно отнести складывающиеся внутри года особенности заключения договоров, количество дней в том или ином месяце. Относительно низкий уровень внешнеторгового оборота имеет место в январе, феврале.

⁶ Источник: Материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Федеральной таможенной службы, ССАГПЗ; расчеты автора.

Резкое снижение объемов показателей внешней торговли во второй половине 2008 года обусловлено воздействием глобального финансового кризиса. Вместе с тем тенденции восстановления мировой экономической системы проявились и в уровне динамики показателей внешнеторгового оборота ССАГПЗ и РФ во второй половине 2009 года: имеет место и общий рост оборота, и показателей экспорта и импорта.

Ведущим торговым партнером России из группы стран ССАГПЗ на протяжении уже нескольких лет являются ОАЭ; второе место по объему торговли с Россией удерживает Саудовская Аравия; третье – Кувейт. (см. табл. 3)

Таблица 3

Объемы внешнеторгового оборота стран ССАГПЗ с РФ, млн. долл.

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2009 к 2008, %	2009 к 2005, %
Кувейт	23,5	27,3	38,5	44,9	21,3	47,44	90,64
ОАЭ	802,2	959,6	1117,3	1314,9	756,0	57,49	94,24
Оман	41,3	53,7	71,2	93,6	75,3	80,45	182,32
Саудовская Аравия	234,2	313,9	435,2	588,3	435,6	74,04	185,99
Катар	5,1	6,2	7,5	25,1	24,6	98,01	482,35
Бахрейн	1,2	1,6	1,8	2,1	1,9	90,48	158,33
Итого	1084	1335	1633	2024	1293	63,90	119,31

Проведенный анализ показывает, что в развитии торгово-экономического сотрудничества стран ССАГПЗ и России на современном этапе не проявляется отчетливой тенденции, для внешнеторгового оборота характерны постоянные колебания под воздействием рассмотренных внешних политических факторов.

Можно констатировать, что торговое сотрудничество ССАГПЗ и России еще не достигло так называемого зрелого возраста, для которого характерна устоявшаяся структура экспорта и импорта. В сегодняшних условиях необходимым является более подробный анализ актуальных проблем, препятствующих развитию более эффективного сотрудничества России и стран ССАГПЗ на новейшем этапе взаимодействия, и на их основе – прогнозированию перспективных направлений развития взаимовыгодного сотрудничества двух сторон.

Литература

1. Джабуб С.С. Состояние и перспективы развития торгово-экономических отношений между Советом Сотрудничества Арабских Государств Залива (ССАГЗ) и Российской Федерацией (РФ): Дисс... канд. экон. наук. М., 2007.
2. Материалы Федеральной службы государственной статистики РФ.
3. Материалы Федеральной таможенной службы.
4. Филоник А.О. предпосылки и условия развития российско-саудовского торгово-экономического сотрудничества// Ближний Восток и современность. Сборник статей (выпуск тридцатый). М., 2007.
5. The GCC: Process and Achievement. Riyadh : Secretariat General, 2009.

Лавренова А.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Дудин М. Н.

кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства

Управление развитием стратегической устойчивости предпринимательских структур посредством модернизации

***Аннотация.** Устойчивость является важнейшей характеристикой экономической деятельности в рыночных условиях. Она обеспечивает преимущество в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость организаций, ведущих хозяйственную деятельность на инновационной, рискованной основе, тем выше их независимость от изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. В статье установлено, что основу управления в целях поддержания стратегической устойчивости предпринимательских структур составляют действия организационного и экономического характера*

***Ключевые слова:** предпринимательская структура, устойчивость, организационная устойчивость, экономическая устойчивость, модернизация.*

Ensuring strategic stability of entrepreneur-ray structures by modernization

***The summary.** Stability is the major characteristic of economic activities in market conditions. It provides advantage in investment attraction, reception of credits, a choice of suppliers and matching of qualified personnel. The above stability of the organizations leading economic activities on an innovative, brave basis, the above their independence of change of market conditions and, hence, the is less risk to appear on the brink of bankruptcy. In the clause it is established that the basis of strategic management with a view of maintenance of organizational-economic stability of enterprise structures is constituted by actions of organizational and economic character on provision of production of end production and*

reaction to influence of factors of the external and internal environment, interfering (stabilizing) to goal achievement of activity of the enterprise.

Keywords: *enterprise structure, stability, organizational stability, economic stability and modernization.*

Модернизация, как способ и инструмент совершенствования социально-экономических систем, имеет собственное теоретическое обоснование. В общем виде теория модернизации описывает переход от традиционного (индустриального) общества к современному (постиндустриальному) обществу. Основное отличие постиндустриального общества от индустриального заключается в повсеместной инноватике, нециклическом или устойчиво-поступательном развитии социально-экономических процессов, высокую трудовую и творческую активность граждан, прогрессивной роли науки и научных разработок.

Стоит отметить, что современный социум не по всем перечисленным выше отличиям можно с уверенностью относить к постиндустриальному. Во-первых, потому что мировая экономика и национальные экономики продолжают развиваться циклами. Во-вторых, в отдельных странах, которые позже других в силу тех или иных обстоятельств перешли к модернизационно-инновационному пути эволюционирования, к этим странам относится и Россия, не наблюдается повсеместного распространения инноватики, а, следовательно, модернизационные процессы в таких странах идут значительно замедленными темпами.

При этом в развитых странах, в частности в странах Европейского союза, США, Канаде и др. указанные процессы постоянно интенсифицируются за счет ряда финансово-экономических, фискальных и организационных мер, предпринимаемых на макро-уровне. Модернизация, ключевым фактором которой является научно-техническая и технологическая активность, позволяет развитым странам формировать условия для ускоренной, но устойчивой инновационно-технологической эволюции.

В России же переход к инновационной экономике (экономике знаний) посредством модернизации в различных социально-экономических сферах сдерживается по двум основным причинам¹:

1) неполное соответствие научно-технологического потенциала новым требованиям и отложенных эффектов длительного недофинансирования науки;

¹ Комков Н. И., Ивашенко Н. П. Институциональные проблемы освоения инноваций [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/5/02> свободный.

2) сохраняющаяся невосприимчивость российской экономикой отечественных инноваций и одновременном росте импортных инноваций в виде техники и технологий.

Вторая причина, указанная Н.И.Комковым и Н.П. Ивашенко, по нашему мнению имеет прямое отношение к обеспечению стратегической устойчивости предпринимательских структур. В общем плане под стратегической устойчивостью стоит понимать равновесно-стабильное развитие предприятия, основанное на оптимальном и интенсивном использовании всех имеющихся в распоряжении ресурсов, что позволяет максимизировать экономические выгоды и занимать лучшие по сравнению с конкурентами позиции в отрасли (на рынке деятельности). В представленном понятии тесно взаимосвязаны три основных фактора:

- 1) ресурсы (финансовые, материально-технические, трудовые);
- 2) технологии использования или переработки ресурсов для получения конечного (готового) продукта;
- 3) оптимизация и интенсификация использования ресурсов в целях снижения затрат и получения больших экономических выгод (максимизация прибыли).

Три указанных фактора формируют основу конкурентоспособности, как самой предпринимательской структуры, так и производимого ею конечного (готового) продукта.

Следовательно, возникает закономерный вопрос: при наличии каких условий происходит интенсификация функционирования предпринимательской структуры, обеспечивающая при этом более успешные позиции и устойчивое развитие? Таких условий может быть несколько, в том числе: проактивный управленческий подход, доступ к лучшим или редким (уникальным) ресурсам, современная материально-техническая база наукоемкие производственные технологии и т.д.

По нашему мнению все указанные выше условия абсолютно логично укладываются в понятие модернизации, основанной на прорывных инновациях как в социальном, так и в экономико-производственном плане. Однако, для того, чтобы модернизация не оставалась мета-идеей, а экономический рост как на микро-, так и на макро-уровне был опережающим, предпринимательские структуры должны не только приобретать или импортировать наукоемкую технику и технологии, но и уметь генерировать инновации самостоятельно. И это наиболее проблематично:

- во-первых, потому что предприятия реального сектора экономики в большинстве своей ориентированы на традиционное производство;

- во-вторых, предприятия не обладают достаточным интеллектуальным и инвестиционным потенциалом;
- в-третьих, предприятия субъективно не готовы рассматривать российские разработки, во многих случаях полагая, что импортные аналоги лучше, но соответственно дороже.

Формируется цикличная последовательность: предпринимательские структуры, ориентированные на традиционное производство, не заинтересованы в накоплении интеллектуального и инвестиционного потенциала для создания инновационных решений и следования курсом модернизации.

В свою очередь недостаток инвестиционного потенциала в совокупности с недоверием к российским разработкам не позволяют приобретать зарубежные аналоги наукоемкой техники и технологий. Отсутствие постоянного обновления производства, его технических и технологических характеристик в силу указанных выше проблем предопределяет развитие по экстенсивному типу, т.е. традиционно.

Невозможность разрыва цикличной последовательности проблем (отметим, что в одних случаях это обуславливается объективными условиями хозяйствования, в других случаях — субъективными) ведет к снижению стратегической устойчивости предпринимательской структуры, поскольку из-за рубежа импортируются не только наукоемкая техника и технологии, но и поставляются наукоемкие товары, работы, услуги.

Кроме того в силу высокой нестабильности экономико-социальных процессов и соответственно снижения уровня потребления в странах Европы и США, предпринимательские структуры этих стран, обладающие инновационным потенциалом, осуществляют экспансию на более стабильные рынки. В частности таким рынком является российский. Приход на национальный рынок зарубежных инновационно-активных компаний, ориентированных на развитие нецикличное, но спиралевидное (т.е. модернизационное, интенсивное) существенно сужает возможности эволюционирования российских предпринимательских структур, что в свою очередь приводит к сокращению рыночной доли последних, стимулирует слияние и поглощение, где доминантой всегда является именно зарубежная компания. Российские предпринимательские структуры в первую очередь малые и средние, в таких условиях начинают утрачивать свои стратегические позиции. При этом ситуация вовсе не так безнадежна, как может показаться на первый взгляд.

Очевидно, что необходимым и достаточным условием в данном случае становится изменение вектора развития с экстенсивного (тради-

ционного) на интенсивный (модернизационный). Смена вектора развития с экстенсивного на интенсивный в данном случае может быть отождествлена с моментом бифуркаций эволюционного процесса. В частности, Э. Ласло² выделял три типа бифуркаций:

1. Т-бифуркации, возникающие вследствие недостаточной ассимиляции или плохого применения технологических инноваций;
2. С-бифуркации, возникающие на фоне социально-политических нестабильностей;
3. Е-бифуркации, вызванные крушением локального экономико-социального порядка под влиянием учащающихся кризисов.

Вполне очевидно, что указанные бифуркации в различных их вариациях и комбинациях имеют место быть как в развитии малых, так и в развитии больших социально-экономических систем.

По нашему мнению все три типа бифуркаций, которые возникают в современных социально-экономических системах, являются следствием усложняющегося эволюционного процесса, однозначно предопределяющего необходимость смены вектора развития с экстенсивного на интенсивный, модернизационный. Прохождение социально-экономической системой точки бифуркаций означает выбор нового порядка эволюционирования, где первоосновой является не цикл, но спираль.

В этой части оппоненты могут заявить, что в настоящее время в России пока еще не созданы государством все необходимые условия для смены направления перехода от циклического к спиралевидному развитию предпринимательских структур, где каждый следующий виток сопровождается обновлением и совершенствованием.

С одной стороны, это действительно так и есть, с другой стороны, если будут созданы исключительно все необходимые для модернизационного развития условия, то такое развитие может быть остановлено в принципе. Таковой вывод следует из того, что условия, создаваемые для модернизации и инноваций, по своей сущности преследуют одну главную цель — это обеспечение стратегической устойчивости и конкурентоспособности национальных предпринимательских структур.

Соответственно, когда все условия созданы, то устойчивость повышается и повышается до своего предела (критичности), из синергетики мы знаем, что устойчивость, доведенная до предела в сложных нелинейных динамических системах, коими являются предпринимательские структуры, прекращает любое развитие, поскольку это проти-

² Ласло Э. Век бифуркации. Постигание изменяющегося мира // Путь. 1995. № 1.

воречит принципу изменчивости, а значит и противоречит теории модернизации. Кроме этого, создание исключительно всех условий для смены вектора развития приведет к тому, что действительной (реальной) конкуренции не будет, поскольку все предпринимательские структуры будут обладать необходимой поддержкой со стороны государства, иметь равный доступ к ресурсам и технологиям, обладать равными условиями для производства и сбыта готового продукта.

Предприятиям, во-первых, больше не за чем будет развиваться, искать новые пути и способы оптимального функционирования, т. е. все они будут адаптированы посредством внешних факторов к изменениям, во-вторых, как мы уже сказали выше, такая чрезмерная адаптация столь же опасна, как и абсолютная неспособность к ней.

Поэтому на уровне отдельно взятой предпринимательской структуры модернизацию стоит рассматривать как точку стратегического перегиба³, т. е. такой переломный момент, в котором возможности предприятия и внешние условия его функционирования принципиально изменились. В результате таких изменений необходимо сделать выбор в пользу того или иного сценария развития: либо инновационно-прорывного (интенсивного), либо традиционного (экстенсивного).

В первом случае с достаточной уверенностью можно предположить, что предпринимательская структура, выбрав такой сценарий, сохранит и расширит существующие стратегические позиции, т. е. обеспечит смену вектора развития в соответствие с происходящими изменениями и прогнозами таковых изменений внешней среды.

Во втором случае, предпринимательскую структуру как сложную социально-экономическую систему ожидает энтропия. При этом в большинстве случаев энтропийные процессы можно сравнить со «схлопыванием веера возможностей»⁴, когда выбор дальнейшего развития уже не зависит от самой предпринимательской структуры, но зависит от внешней среды, пока еще допускающей существование фирмы. При этом существование фирмы во втором сценарии будет характеризоваться дискретностью, которая в свою очередь детерминируется большим количеством факторов, нежели устойчивое развитие по первому сценарию.

Предпринимательские структуры должны в настоящее время осуществить выбор, который обеспечит им будущую стратегическую ус-

³ роув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009

⁴ Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М.: Наука, 1994.

тойчивость, не растрачивая ограниченные временные ресурсы на ожидание формирования всех необходимых для выбора модернизационного пути развития факторов.

Стоит также вспомнить, что переход от традиционного общества к индустриальному (инновации, промышленная революция, последовавшая за этим повсеместная модернизация) не был обеспечен абсолютно всеми необходимыми административно-организационными, финансовыми, фискальными и иными условиями со стороны государств. Однако таковой переход состоялся, как состоялся переход от индустриального к постиндустриальному обществу. Конечно же, определенные условия для этого были созданы: государства, в том числе и СССР, стимулировали научно-техническую мысль, обеспечивали необходимые стимулы для апробации наукоемких разработок, быстрого проведения их в жизнь. Но ведь это тоже не были абсолютно идеальные условия.

Поэтому, по нашему мнению, основная задача предпринимательских структур состоит не в ожидании формирования всех необходимых условий для следования модернизационным курсом развития, в первую очередь обеспечивающего стратегическую устойчивость, но в активном включении в этот процесс посредством постоянного поиска резервов и возможностей спиралевидного, нециклического эволюционирования. Несомненно, что резервы и возможности имеются у каждого предприятия, важно только предвидеть изменения, уметь аккумулировать для предстоящих изменений ресурсы и своевременно проводить обновления и совершенствовать деятельность. Роль государства в модернизации, как фактора обеспечения стратегической устойчивости предпринимательских структур, в данном случае никоим образом сводится к стороннему наблюдению. Наоборот, государственная поддержка необходима, но она должна касаться (и в этом аспекте мы полностью согласны с Н.И.Комковым, Н.П.Ивашенко и др. учеными придерживающимися данной точки зрения) в первую очередь координации и достаточного финансирования фундаментальных и поисково-прикладных исследований.

Основная цель данных исследований заключается в обеспечении потребностей общества, национальной экономики и обороноспособности в наукоемких технологиях, способствующих интенсификации макроэкономического роста и обеспечению стратегической устойчивости предпринимательских структур.

Литература

1. Гроув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
2. Комков Н.И., Ивашенко Н.П. Институциональные проблемы освоения инноваций [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/5/02> свободный
3. Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М.: Наука, 1994.
4. Ласло Э. Век бифуркации. Постигание изменяющегося мира // Путь. 1995. № 1.

Левина М. Б.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Обеспечение конкурентоспособности предпринимательской структуры на основе стратегии развития в современных условиях

***Аннотация.** Предлагаемая статья посвящена анализу обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры на основе стратегии развития. В статье дано понятие конкурентоспособности, рассмотрены уровни конкурентоспособности предпринимательской структуры, ее основные проблемы. В процессе работы над статьей выявлено, что уровень активности отечественного бизнеса в сфере нетехнологических инноваций невысок, что обуславливает меньшую конкурентоспособность отечественных предприятий по сравнению со многими зарубежными. Дано понятие стратегии развития. Указано, что улучшение конкурентных позиций и повышение конкурентоспособности должно являться одной из целей стратегии развития. Рассмотрены стратегии конкуренции, базирующиеся на различных конкурентных преимуществах, выявлены их недостатки, в числе которых и то, что, согласно разработанным классификациям, компании по своей экономической природе сугубо конкуренты и не нацелены на сотрудничество. Однако глобальная гиперконкуренция порождает идею объединения усилий предпринимательских структур с целью завоевания рынка.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, уровни конкурентоспособности предпринимательской структуры, проблемы предпринимательских структур, нетехнологические инновации, стратегия развития, объединение усилий, стратегии конкуренции.*

Ensuring the competitiveness of business structure based on the strategy of development in modern conditions

***The summary.** The present article is devoted to analysis of the competitiveness of business structure based on a development strategy. This article gives us the definition of competitiveness and in this article the author examines the levels of competitiveness of business structure, key problems of business structures. It is indicated that the level of domestic business activity in the field of non-technological innovations is rather low that is the reason of low competitiveness*

of domestic enterprises in comparison with foreign countries. The definition of development strategy is given. It is indicated that improvement of competitive positions and increase of competitiveness must be one of the objectives of development strategy. There are examined the strategies of competitiveness based on different competitive advantages as well as their disadvantages including the fact that in accordance with the developed classifications the companies by their economic nature are strictly competitive and not targeted on cooperation. However the global hypercompetition generates the idea of uniting the efforts of business structures on joint market penetration.

Keywords: competitiveness, the levels of competitiveness of business structure, the problems of business structures, non-technological innovations, development strategy, coalitions, competitive strategy.

В рыночной экономике понятие конкурентоспособности является базовым для любого предприятия и должно рассматриваться на уровне предпринимательской структуры, уровне производства и уровне продукции (рис. 1).



Рис. 1. Уровни конкурентоспособности предпринимательской структуры

Конкурентоспособность продукции (товаров, услуг) есть способность продукции (товара, услуги) противостоять на рынке другому товару того же или аналогичного назначения по совокупности его (товара) стоимостных и качественных характеристик, направленных на удовлетворение определенных потребностей покупателя¹.

¹ Портер М.Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

Под конкурентоспособностью предпринимательской структуры предлагается понимать способность комплексно удовлетворять и удерживать имеющихся корпоративных и частных клиентов, а так же завоевывать предпочтения новых за счет введения новых видов товаров и услуг, а также дополнительного охвата рынков сбыта².

Выделяют три подхода к определению конкурентоспособности организации (рис. 2).



Рис. 2. Понятие конкурентоспособности

Проведенный агентством «INFOлайн» опрос предпринимателей в различных регионах России показал, что сегодня основными проблемами предпринимательских структур являются: проблемы управления, снижения спроса, нехватка финансовых средств, высокий уровень затрат и т. д.

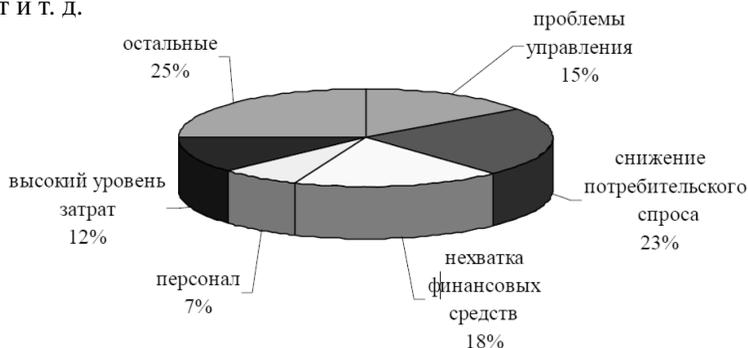


Рис. 3. Основные проблемы предпринимательских структур

² Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.

Представляется, что проблемы современных предприятий в России связаны также с отставанием нетехнологических инноваций (в т.ч. инноваций в области стратегического управления), что обуславливает меньшую конкурентоспособность отечественных предприятий по сравнению со многими зарубежными. Уровень активности отечественного бизнеса в сфере нетехнологических инноваций невысок и в среднем имеет место на 5,8% предприятий промышленного производства. Россия отстает от европейских стран (рис. 4)³.

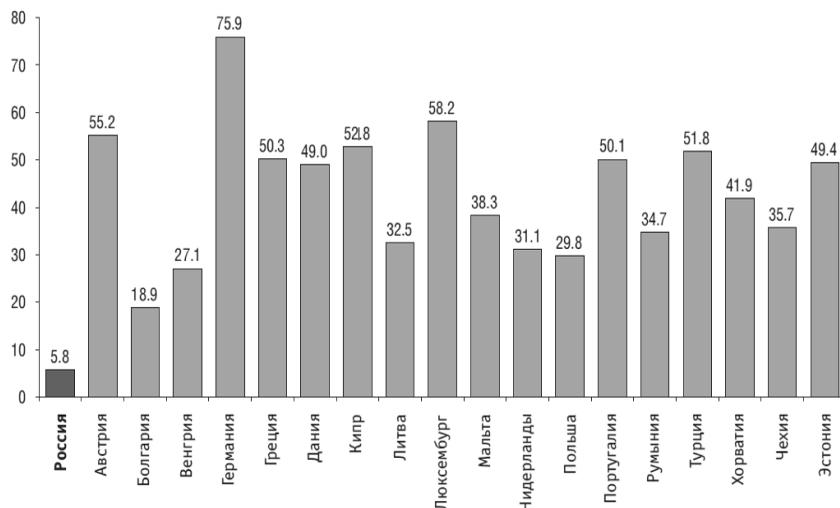


Рис. 4. Удельный вес организаций, осуществляющих нетехнологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства по странам, 2010 г.

Стратегия развития компании — это обязательное условие для достижения ею долгосрочных целей, сформулированных при создании бизнеса⁴.

Стратегия развития направлена не только вовне компании, но и помогает решить многие вопросы внутреннего управления бизнесом. В их числе:

- формирование иерархии целей для подразделений компании;

³ Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 12.

⁴ Анисова Н.А. Стратегия развития предприятия. Основы методологии, опыт, практические расчеты / Н. А. Анисова. Екатеринбург: Средне-Уральское книжное издательство, 2008.

- разработка оптимальной структуры управления компанией;
- ведение продуманной и обоснованной кадровой политики;
- поддержание оптимального товарного ассортимента;
- ввод и вывод новых товаров и услуг;
- улучшение конкурентных позиций.

Стратегия развития – это инструмент для ежедневной эффективной работы бизнеса, по этой причине следование стратегическим целям в рамках разработанной стратегии развития позволяет достичь конкурентного преимущества, как одной из целей стратегии развития.⁵

Различают несколько стратегий построения конкурентоспособности предприятий в зависимости от применяемых факторов (рис. 5).



Рис. 5. Стратегии конкуренции, базирующиеся на различных конкурентных преимуществах

Основным недостатком существующих стратегий конкурентоспособности предпринимательских структур можно считать изначальное предположение, что компании по своей экономической природе сугубо конкуренты и не нацелены на сотрудничество. Появление нового

⁵ Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998.

типа конкуренции (глобальной гиперконкуренции) диктует участникам рынка необходимость поиска новых форм эффективного функционирования, адаптированных к условиям агрессивной глобальной конкурентной борьбы.

Стремление предпринимательских структур в условиях глобализации сохранить и повысить свою конкурентоспособность на одном рынке с транснациональными компаниями порождает идею объединения усилий. Через объединение усилий и реализацию совместных проектов компании обретают финансовую мощь и выходят на новый уровень развития, не теряя своей самостоятельности.

Литература

1. Анисова Н.А. Стратегия развития предприятия. Основы методологии, опыт, практические расчеты / Н. А. Анисова. Екатеринбург: Средне-Уральское книжное издательство, 2008.
2. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.
3. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2006.

Маслихина В. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Марийский государственный технический университет*

Роль межмуниципального сотрудничества в развитии территорий

***Аннотация.** Проведенный в статье ретроспективный обзор практического опыта межмуниципального сотрудничества позволил обобщить и систематизировать основные направления и формы взаимодействия субъектов интеграционных процессов; выявить факторы, тормозящие развитие межмуниципальной кооперации; определить перспективные формы межмуниципального сотрудничества для обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий.*

***Ключевые слова:** местное самоуправление, межмуниципальное сотрудничество, территория, ассоциация, договор, межмуниципальное хозяйственное общество.*

The role of the inter-municipal cooperation for the development of the territories

***The summary.** The retrospective review on practical experience of the inter-municipal cooperation given in the article let summarize and synthesize the basic directions and forms of cooperation of parties of integration processes; determine factors which restrain the development of inter-municipal cooperation; define perspective forms of inter-municipal cooperation for assuring sustainable social-economic development of the territory.*

***Keywords:** local government, inter-municipal cooperation, territory, association, agreement, inter-municipal business entity.*

Двадцатилетняя история межмуниципального сотрудничества в России показала, что кооперация муниципальных образований для решения общих социально-экономических задач и защиты интересов местных сообществ, становится все более значимым фактором в развитии территорий. Муниципальное сотрудничество развивается как формальный институт, основы которого заложены Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [3]. В основе межмуниципального сотрудничества в России лежат следующие принципы: обязательность создания совета муниципальных образований во всех субъектах Российской Федерации; возможность их вхождения в единое общероссийское объединение муниципальных образований; а также со-

здание на добровольной основе других межмуниципальных организаций, соучредителями которых могут выступать несколько муниципальных образований. Как неформальный институт межмуниципальное сотрудничество осуществляется обычно для удовлетворения общих потребностей сопредельных муниципальных образований в сфере культуры, образования, здравоохранения и др. К таким организациям могут относиться школы, больницы, клубы и т.п., т. е. муниципальные учреждения, учредителем которых является одно муниципальное образование. Согласно Федеральному закону № 131-ФЗ они не могут относиться к межмуниципальным, хотя удовлетворяют общие потребности населения, проживающего на территории нескольких муниципальных образований. Данная статья посвящена вопросам становления межмуниципального сотрудничества, регулируемым муниципальным законодательством.

В России развитие межмуниципального сотрудничества осуществлялось в три этапа. Первый этап охватывал период с 1991 по 1998 год, когда были приняты первые законы о самоуправлении. Закон РСФСР от 6 июля 1991 года № 1550-1 «О местном самоуправлении в РСФСР» в статье 2 определяет, что «города, поселки, сельсоветы, сельские населенные пункты в целях более эффективного осуществления своих прав и интересов могут объединяться в ассоциации» [1]. В России появились ассоциации муниципальных образований разных направлений — союзы городов, региональные союзы, ассоциации научных центров. Кроме того, в Федеральном законе от 28 августа 1995 года № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» межмуниципальному сотрудничеству посвящена статья 10 [2], в которой рассматривается возможность объединения муниципальных образований в ассоциации или союзы «для координации деятельности, более эффективному осуществлению своих прав и интересов».

Второй этап продолжался с 1998 года по 2003 год и был обусловлен присоединением в 1998 году России к Европейской Хартии о местном самоуправлении, которая давала возможность органам местного самоуправления объединяться в ассоциации не только в России, но и вступать в международные ассоциации органов местного самоуправления на условиях, устанавливаемых законом [4].

Третий этап начался в 2003 году и продолжается по настоящее время, связан с осуществлением муниципальной реформы, запущенной Федеральным законом 2003 года № 131-ФЗ. Вопросам межмуниципального сотрудничества в законе посвящены статьи 8, 66, 67, 68, 69 [3]. Федеральный Закон № 131-ФЗ обязывает в каждом субъекте Российской Федерации создать совет муниципальных образований субъекта Россий-

ской Федерации «в целях организации взаимодействия органов местного самоуправления, выражения и защиты общих интересов муниципальных образований» [3]. Следует отметить, что советы муниципальных образований субъектов Российской Федерации могут образовывать единое общероссийское объединение муниципальных образований в целях представления общих «интересов в федеральных органах государственной власти и организации сотрудничества муниципальных образований Российской Федерации с международными организациями и иностранными юридическими лицами» [3]. Межмуниципальное сотрудничество может также осуществляться путем создания иных межмуниципальных объединений, некоммерческих организаций муниципальных образований с учетом особенностей территориальной и организационной основы муниципальных образований, заключения договоров и соглашений о сотрудничестве.

В России функционируют межмуниципальные объединения разных типов. По территориальному признаку формируются национальные, международные, межрегиональные, региональные союзы и ассоциации, также объединения отдельных муниципальных образований. В зависимости от типа муниципального образования в России сформированы ассоциации городов, сельских поселений, муниципальных районов. По уровню представительства существуют объединения муниципальных образований, представительных органов муниципальных образований, мэров и другие.

В России насчитывается 23300 муниципальных образований, в настоящее время процесс формирования советов муниципальных образований в субъектах Российской Федерации практически завершился. Круг проблем, которыми занимаются Советы муниципальных образований в регионах России, очень широк. Анализ деятельности этих объединений в России показал, межмуниципальное сотрудничество направлено в основном на решение следующих задач:

- мониторинг состояния местного самоуправления в регионе;
- развитие эффективных форм совместной производственной, научно-технической, инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, расположенных на территориях муниципальных образований;
- взаимодействие с органами государственной власти, бизнесом, общественными организациями, населением, проживающим на территориях муниципальных образований;

- мониторинг законотворческой деятельности в области местного самоуправления, участие в экспертизе нормативно-правовых актов;
- развитие форм непосредственного осуществления населением местного самоуправления и поддержка инициатив граждан по вопросам местного самоуправления;
- содействие в повышении квалификации муниципальных кадров.

Советы муниципальных образований представляют интересы муниципальных образований субъектов Российской Федерации в Общероссийском Конгрессе муниципальных образований (ОКМО) [8], который был создан в 2006 году как некоммерческая организация.

Общероссийский Конгресс муниципальных образований — единое общероссийское объединение региональных советов муниципальных образований, наделенное полномочиями по организации взаимодействия муниципальных образований России, по выражению и защите их общих интересов, по представлению этих интересов в федеральных органах государственной власти, по организации сотрудничества муниципальных образований РФ с международными организациями. В последние годы особое внимание в деятельности ОКМО уделяется вопросу оптимизации структуры муниципальных органов власти и развитию политической конкуренции в сфере местного самоуправления. ОКМО издает журнал «Муниципальная Россия», посвященный развитию местного самоуправления в России.

В ОКМО была выделена палата сельских поселений, деятельность которой охватывает проблемы сельского самоуправления. На сельских территориях России проживает 38 млн. человек, что составляет 27% населения страны. 19000 муниципалитетов, т.е. большая часть органов местного самоуправления, расположены в сельской местности. В большинстве сельских поселений нет достаточной ресурсной базы для поступательного развития. Концепцией устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [10] ставится задача повышения участия сельского населения в принятии решений, дальнейшего развития сельского самоуправления, консолидации муниципальных образований в сельской местности для реализации общих интересов по преодолению дифференциации в социально-экономическом развитии города и села, прекращению депопуляции сельских территорий и выходу из кризиса. В 2010 году в городе Орле был проведен Первый Всероссийский форум сельских поселений, в 2011 году прошел Второй Всероссийский форум сельских поселений в городе

Саранске, на котором выступил Председатель Правительства Российской Федерации Владимир Путин. «Динамичное развитие государства зависит ... от качества и эффективности самого близкого к гражданам уровня власти, то есть от местного самоуправления. Именно с него, с этого уровня, и начинается Россия» — отметил В. Путин в выступлении на пленарном заседании Второго Всероссийского форума сельских поселений [14].

Кроме объединений, в которые входят исключительно муниципальные образования, в России на протяжении последних двадцати лет создано множество общественных объединений, занимающихся вопросами местного самоуправления и межмуниципального сотрудничества: Союз представительных органов местного самоуправления муниципальных образований Российской Федерации и Всероссийский Совет местного самоуправления. В 2003 году учрежден Союз представительных органов местного самоуправления муниципальных образований Российской Федерации, в который входят 70 парламентов крупных городов России. Союз проводит совещания и конференции по вопросам совершенствования муниципального законодательства и обобщения опыта работы представительных органов и муниципальных образований России. В мае 2006 года была учреждена Общероссийская общественная организация «Всероссийский Совет местного самоуправления» (ВСМС). Членами организации являются представители органов местного самоуправления и депутаты региональных законодательных собраний, депутаты Государственной думы, сенаторы, представители общественных организаций, частные лица. Всероссийский Совет местного самоуправления занимается мониторингом реформы местного самоуправления в Российской Федерации; совершенствованием системы местного самоуправления в России; вовлечением муниципального сообщества в процесс принятия ключевых решений, касающихся развития местного самоуправления и страны в целом; организацией обучения и консультационно-методической поддержки представителей органов местного самоуправления; организацией социальных проектов на территории муниципальных образований Российской Федерации [12]. При ВСМС созданы «Клуб мэров России», объединяющий руководителей областных центров, Клуб Глав муниципальных образований, в который входят главы городских и сельских поселений, городских округов и муниципальных районов, а также Клуб муниципальных депутатов. Клубы являются экспертными советами, отражающими интересы и точку зрения различных групп муниципального сообщества.

Исторически сложилось так, что в России хорошо развиты межмуниципальные связи между городами. Города занимают около 2% территории Российской Федерации, в них проживает почти три четверти населения России. Они обладают большими преимуществами для дальнейшего развития, учитывая их высокий кадровый, культурный, производственный, инвестиционный потенциал, хорошо развитую инфраструктуру. Союзы городов формируются по территориальному, отраслевому, демографическому и функциональному принципам. Территориальный принцип объединения характерен для городов-соседей: таких как Союз российских городов, Союз городов Центра и Северо-Запада России, Ассоциация муниципальных образований «Города Урала», Ассоциация сибирских и дальневосточных городов, Ассоциация городов Поволжья, Союз городов Заполярья и Крайнего Севера, Союз поокских городов, Ассоциация вятских городов и других. Демографический подход является основополагающим в Ассоциации малых и средних городов России, Союзе малых городов Российской Федерации. К ассоциациям промышленных городов, созданных для решения общих отраслевых проблем, относятся Ассоциация городов металлургической ориентации, Ассоциация городов с объектами атомной энергетики, Межрегиональная ассоциация городов и предприятий атомной энергетики, Ассоциация шахтерских городов, Ассоциация глав городов западной промышленной зоны Красноярского края. Необходимость объединения усилий для решения отдельных функциональных задач в экономической и культурной сферах привела к созданию Союза исторических городов и регионов России, Конгресса исторических городов, Клуба городов-стратегов при Леонтьевском центре города Санкт-Петербурга, Союза «Старейшие города России». Кроме того, на территории Российской Федерации действуют международные ассоциации городов, занимающиеся проблемами городского развития: Международная ассоциация «За устойчивое развитие городов», Международная Ассамблея столиц и крупных городов стран СНГ и Балтии, Международная ассоциация породненных городов и другие.

Деятельность ассоциаций городов, направленная на решение общих местных вопросов по развитию городских территорий, невозможна без тесного сотрудничества администраций городских округов и городских поселений. Анализ российского опыта показывает, что взаимодействие и координация между органами местного самоуправления позволяют запускать и реализовывать совместные проекты по промышленно-экономическому взаимодействию и реализации муниципального заказа; по развитию взаимодействия в области культуры,

науки, социальной защиты, медицины, образования и спорта; по взаимодействию в области совершенствования управления городским хозяйством; по взаимодействию в сфере создания единого информационного пространства и применения новых технологий. Деятельность ассоциаций городов охватывает законотворческую и проектную сферы, межмуниципальное информационно-методическое взаимодействие, бенчмаркинг в организации местного самоуправления, налаживание связей с другими муниципальными ассоциациями.

В обозримой перспективе для объединения ресурсов крупных городов и их пригородных территорий в рамках городских агломераций с общей транспортной и коммунальной инфраструктурой целесообразно использоваться формы межмуниципального сотрудничества. В России насчитывается более 20 агломераций. Для своего организационного оформления городские агломерации могут использовать ассоциативную или договорную форму межмуниципального взаимодействия. Показателен пример партнерства Твери, Калининского и Рамешковского района Тверской области; создание Челябинской агломерации, которая включает города Челябинск, Копейск и 6 муниципальных районов [5], заключения соглашения между городами Красноярском, Сосновоборском, Дивногорском и 4 районами Красноярского края «Об организации и осуществлению межмуниципального инвестиционного проекта «Комплексное развитие Красноярской агломерации на период до 2020 года» [13].

Наряду с этим, объединяются не только города, но и сельские муниципальные образования. Еще в 2001 году была создана Ассоциация сельских поселений, которая в 2009 году была преобразована в Ассоциацию сельских муниципальных образований и городских поселений.

Муниципалитеты и ассоциации муниципальных образований устанавливают партнерские отношения друг с другом, а также с органами государственного управления на региональном и федеральном уровне, бизнес-структурами, образовательными учреждениями, общественными организациями, политическими партиями. Договорная форма межмуниципального сотрудничества позволяет объединять финансовые средства, материальные и информационные ресурсы для решения вопросов местного значения. Для этого заключаются соглашения и договора о совместной деятельности по решению местных вопросов, информационно-методической поддержке и обмену опытом, реже хозяйственные договоры. Договорная форма взаимодействия распространяется на вертикальные связи между муниципальными образованиями разных типов. Так, органы местного самоуправления сельских поселений вынуждены заключать соглашения с органами местного самоуправления муни-

ципальных районов по передаче им части своих полномочий по решению хозяйственных и социальных вопросов, в основном связанных с предоставлением жилищно-коммунальных услуг населению (теплоснабжению, водоснабжению, газоснабжению), организации библиотечного обслуживания населения, развитию физической культуры и массового спорта, организации мероприятий по работе с детьми и молодежью и др. В половине сельских поселений собственные доходы составляют от 10% до 30% доходной части местного бюджета, в 15% сельских поселений – менее 10% доходной части местного бюджета [14]. Органы местного самоуправления поселений не располагают достаточными финансовыми ресурсами для исполнения законодательно закрепленных за ними вопросов местного значения.

В целях объединения финансовых средств, материальных и иных ресурсов для решения вопросов местного значения законодательством предусмотрено создание межмуниципальных хозяйственных обществ в форме закрытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, которые не могут наделяться полномочиями органов местного самоуправления. В 2009 году по данным Министерства регионального развития в России в 18 субъектах создано 55 хозяйственных обществ [7], в основном в форме обществ с ограниченной ответственностью, преимущественно занятых вопросами организации в границах поселений тепло- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом (ООО «Межрайтопливо» в Хабаровском крае [6], ООО «Межмуниципальное предприятие жилищно-коммунального хозяйства Новжилкоммунсервис» в Великом Новгороде, ООО «Межмуниципальное предприятие «Коммунсервис» в с. Чартырь Мясниковского района Ростовской области [9] и др.). Неоспоримыми преимуществами такой формы межмуниципального сотрудничества является:

- возможность пополнения доходной части местных бюджетов за счет коммерческой деятельности межмуниципальных хозяйственных обществ;
- осуществление локальных проектов, реализация которых невозможна без объединения финансовых средств нескольких муниципалитетов (собственные доходы почти половины сельских поселений составляют менее 1 млн. рублей) [14];
- получения эффекта за счет экономии на масштабе при оказании услуг нескольким муниципальным образованиям.

Однако сдерживают развитие данной организационно-хозяйственной формы межмуниципального сотрудничества противоречия законодательства. Поэтому хозяйственная межмуниципальная кооперация

вытеснена ассоциативной и договорной формами межмуниципального сотрудничества, реализующими, в основном, политические цели.

Представительные органы муниципальных образований могут принимать решения о создании некоммерческих организаций в форме автономных некоммерческих организаций и фондов, ставящих некоммерческие цели. Например, учрежден АНО «Дедовичский центр межмуниципального сотрудничества и стратегического развития» в Псковской области [9]. Данная форма межмуниципального сотрудничества практически почти не используется, так как муниципальные образования утрачивают право собственности на муниципальное имущество, передаваемое данным межмуниципальным организациям.

Органы местного самоуправления могут выступать соучредителями межмуниципального печатного средства массовой информации. Случаи создания единичны, например, в Краснодарском крае учреждено межмуниципальное периодическое печатное средство массовой информации органов местного самоуправления «Вестник органов местного самоуправления муниципального образования Курганинский район». Сельские поселения, имеющие слабую финансовую базу, за счет аккумулирования финансовых средств могут шире использовать данную форму межмуниципальной кооперации.

Анализ сложившейся практики межмуниципального сотрудничества показал, что преимущественное развитие получила ассоциативная форма интеграции, ориентированная на политические цели. Для устойчивого социально-экономического развития территорий более значимую роль играет хозяйственное межмуниципальное сотрудничество, необходимыми условиями развития которого являются:

- совершенствование муниципального законодательства (четкая регламентация хозяйственных форм межмуниципальной кооперации и введение новых организационных форм, таких как межмуниципальное предприятие);
- закрепление за муниципальными образованиями (особенно сельскими) дополнительных источников дохода, что ограничит передачу полномочий от сельских поселений на районный уровень и стимулирует хозяйственную активность муниципальных образований.

В настоящее время в интеграционные процессы вовлечены муниципальные образования всех типов на всей территории Российской Федерации. Межмуниципальное сотрудничество становится одним из необходимых элементов, обеспечивающих эффективное социально-экономическое развитие территорий.

Литература

1. Закон РСФСР от 6 июля 1991 года N 1550-1 «О местном самоуправлении в РСФСР» // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 29. Ст.1010. (утратил силу).
2. Федеральный закон от 28 августа 1995 года № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 35. Ст. 3506. (утратил силу).
3. Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 40. Ст. 3822.
4. Европейская Хартия местного самоуправления [принята 15 октября 1985 г.] // Федеральный правовой портал. Юридическая Россия. URL:<http://www.law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1158263&subIDc=100038615,100044489,100044499>. (Дата обращения: 10.10.2011.)
5. Бабун Р.В. Проблемы межмуниципального сотрудничества / Р.В. Бабун // Городское управление. 2009. № 6. С. 63–70.
6. Выгодина А.В. Проблемы сотрудничества муниципальных образований Хабаровского края на современном этапе / Выгодина А.В. // «Власть и управление на Востоке России». 2011. №3. URL:<http://www.dvags.ru/index.php?page=gio4&rc=gio> (Дата обращения: 17.10.2011.)
7. Информация Минрегиона России // Вопросы развития межмуниципального хозяйственного сотрудничества. М.: Издание Государственной Думы. 2010. С. 150–155.
8. Киричук С.М. Общероссийский Конгресс муниципальных образований: рассчитываем на поддержку законодателей / С.М. Киричук / Парламентское обозрение. 2006. 09. № 15(31) URL: http://www.council.gov.ru/inf_ps/parlisurvey/2006/09/42/item1394.html. (Дата обращения: 07.10.2011.)
9. Кокин И.А. Анализ российского опыта создания и функционирования межмуниципальных объединений и межмуниципальных организаций / И.Г. Кокин // Городское управление. 2010. №12. С. 54–66.
10. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010, № 50, ст. 6748.

11. Негодуйко А.В. Управление межмуниципальным экономическим сотрудничеством в регионе [Текст]: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Негодуйко; Байкал. гос. ун-т экономики и права. Иркутск, 2008.
12. Общероссийская общественная организация «Всероссийский Совет местного самоуправления» [сайт]. URL: <http://www.vsmsinfo.ru>. (Дата обращения: 05.10.2011).
13. Полищук В.И. Успешная практика межмуниципального сотрудничества в целях реализации проекта «Комплексное развитие Красноярской Агломерации до 2020 год» / В.И. Полищук // Вопросы развития межмуниципального хозяйственного сотрудничества. М.: Издание Государственной Думы. 2010. С. 107–127.
14. Стенограмма выступления В.В. Путина // Доклад на пленарном заседании II Всероссийского форума сельских поселений. URL: <http://www.premier.gov.ru/events/news/15547/>. (Дата обращения: 05.10.2011).

Мешалкин В. П.

*член-корреспондент РАН, доктор технических наук,
профессор, заслуженный деятель науки РФ,
директор Международного института логистики
ресурсосбережения и технологической инноватики,
Российский химико-технологический
университет им. Д.И. Менделеева*

Тюкаев Д. А.

*кандидат экономических наук, докторант,
Российский химико-технологический
университет им. Д.И. Менделеева*

Алексеева А. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
филиал ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», г. Смоленск*

Методы снижения рисков при реализации инвестиционных проектов на АЭС

***Аннотация.** Рассмотрены основные задачи развития российской энергетики, проанализированы специфические особенности управления качеством для снижения рисков на атомных электростанциях, а также предложены методы учета рисков при расчете эффективности реализации инвестиционных проектов.*

***Ключевые слова:** ядерная энергетика, инструменты и методы управления качеством, риски.*

Methods to reduce risk in implementing investment projects in nuclear power plants

***The summary.** The main tasks of the Russian energy industry are considered, the specific features of quality management to reduce risks of nuclear power plants are analyzed, methods to account for risk when calculating the efficiency of investment projects are suggested.*

***Keywords:** nuclear power engineering, tools and techniques of quality management, risks.*

В настоящее время ядерная энергетика является одним из приоритетных направлений развития науки, техники и технологий, эффективная реализация которого будет способствовать технологическому

обновлению экономики и переводу ее на модернизационный путь развития. Значение ядерной энергетики в отечественной экономике обусловлено более высоким уровнем экономичности, надежности, экологичности по сравнению с традиционными энергоресурсами (каменный уголь, нефть, газ), а также наличием потенциала роста внутренней эффективности производства атомных электростанций (АЭС) за счет внедрения новых инновационных энерготехнологий¹. Развитие отечественной ядерной энергетики базируется на разработанной «Энергетической стратегии России на период до 2030 г.», согласно которой предполагается увеличение производства электроэнергии на атомных электростанциях в 4 раза за счет строительства новых объектов, модернизации и продления сроков службы действующих энергоблоков, а также внедрения инновационных технологий, в частности, инновационных систем безопасности².

В соответствии с этим основными задачами развития атомной энергетики являются:

- модернизация и продление на 10–20 лет сроков эксплуатации энергоблоков действующих АЭС;
- повышение эффективности энергопроизводства и использования энергии АЭС;
- создание комплексов по переработке радиоактивных отходов АЭС и системы обращения с облученным ядерным топливом;
- воспроизводство выбывающих энергоблоков первого поколения, в том числе путем реновации после завершения продленного срока их эксплуатации (при своевременном создании заделов);
- расширенное воспроизводство мощностей (средний темп роста – примерно 1 ГВт в год) и строительные заделы будущих периодов;
- освоение перспективных реакторных технологий (БН-800, ВВЭР-1500, АТЭЦ и др.) при развитии соответствующей топливной базы.

Достижение поставленных целей предполагает реализацию инвестиционных проектов в области развития ядерной энергетики, которые

¹ Михайлов С.А., Мешалкин В.П., Балябина А.А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 2. С. 22–58.

² Энергетическая стратегия России на период до 2030 года / Промышленный еженедельник [Электронный ресурс]. – Электронные данные – М., сор. 2002–2011. – Режим доступа: <http://www.promweekly.ru/vazn-goriz.php>; Длин М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: энергетический подход // Интеграл. 2010, № 6 (56), С.46–47.

должны быть разработаны с учетом специфических особенностей данной отрасли, среди которых можно выделить:

- неразрывность процессов энергетического производства и потребления;
- высокая степень зависимости функционирования всех отраслей экономики от бесперебойного энергоснабжения;
- производство неизменной по качественным параметрам продукции, что не позволяет устанавливать надбавки к цене за качество;
- длительные периоды разработки, строительства, освоения и использования энергетических объектов.
- необходимость учета технологически сложных процессов по выведению АЭС из эксплуатации;
- необходимость утилизации отработавшего ядерного топлива (ОЯТ) и радиоактивных отходов (РАО);
- высокие требования к организации систем безопасности;
- высокая доля расходов на ядерное топливо в общей структуре затрат.

Максимальный учет данных особенностей при разработке инвестиционных проектов для АЭС возможен только при использовании современных подходов в сфере управления качеством, что позволит обеспечить надежность и безопасность функционирования АЭС. Следует отметить, что системы менеджмента качества (СМК) российских АЭС сертифицированы на соответствие требованиям международных стандартов ИСО 9001:2008 (российский аналог – ГОСТ Р ИСО 9001-2008), а системы менеджмента профессиональной безопасности и здоровья персонала на соответствие международному стандарту OHSAS 18001:2007. В то же время необходимо осуществлять постоянную работу по дальнейшему совершенствованию СМК на АЭС.

Одним из основных инструментов повышения качества реализации процессов всех видов (процессы управления, проектирования, планирования, организации, реализации проекта) и, соответственно, воздействия на различные виды рисков, является концепция «Шесть сигм» (*Six sigma*), которая позволяет добиться резкого повышения качества процессов компании, и, следовательно, повышения степени надежности и безопасности.

Концепция «Шесть Сигм» является достаточно универсальной, однако ее применение на атомных электростанциях должно иметь определенную специфику, что обусловлено следующими факторами:

- директивный стиль управления, применяемый на АЭС, что позволяет сконцентрировать усилия и ресурсы на поставленной задаче;
- необходимость применения методов и инструментов управления качеством ко всем сферам деятельности и бизнес-планирования на АЭС (строительные, ремонтные работы, производство, охрана труда, экология и др.).

С учетом данных особенностей целесообразно:

- использовать данную концепцию на каждом этапе бизнес-планирования – проектирования, реализация (установка, настройка), эксплуатация. Следует отметить, что данная методология может быть применима не только к совершенствованию производственных процессов, но и использоваться для улучшения всех процессов, протекающих в организации – финансовых, маркетинговых, отношений с поставщиками, а также процессов бизнес-планирования;
- ввести в оргструктуру АЭС системы контроллинга с использованием автоматизированной системы оперативного управленческого учета. На основе анализа собранной информации разрабатываться комплекс мер, который позволит посредством оптимизации бизнес-процессов избежать непроизводительных затрат (в том числе, временных), и повысить эффективность реализации проекта;
- повысить степень соответствия процессов критериальным показателям. Следует отметить, что предлагаемый концепцией «Шесть сигм» уровень точности процессов число дефектов составляет не более 3,4 единицы на миллион возможностей, однако для оборудования, применяемого на АЭС и состоящего из множества деталей, даже такой уровень допуска может оказаться недостаточным, поэтому стоит задача дальнейшего усовершенствования данного метода применительно к процессам, реализуемым на современных атомных электростанциях. Цель – поднять значение Т выше 6[?], что позволит снизить уровень риска реализации бизнес-проекта на АЭС, в связи с чем целесообразно применять современные автоматизированные системы контроля качества;
- концепцию «Шесть сигм» целесообразно дополнить концепцией «Экономное производство» (Lean Production), которая решает задачу устранения потерь и непроизводительных затрат, а также методологией ABS–ABB–ABM (Activity Based Costing – Activity Based Budgeting – Activity Based Management – методо-

логия обработки информации и управления на основе видов деятельности), что даст в целом значительный синергетический эффект и позволит снизить вариабельность процессов, оптимизировать затраты и повысить обоснованность оперативных решений.

Совершенствование систем менеджмента качества посредством реализации данных концепций требует определенных затрат, которые относятся к категории превентивных. Необходимо отметить, что при расчете эффективности реализуемых инвестиционных проектов на АЭС при расчете ставки дисконтирования необходимо учитывать этап реализации данного проекта. Увеличение инвестиционных затрат на этапах подготовки к реализации инвестиционного проекта повышает уровень рисков, поскольку существует вероятность того, что заложенные в инвестиционном проекте показатели эффективности не будут достигнуты.

Данные риски целесообразно учитывать при расчете чистого дисконтированного дохода (*NPV*) путем включения их в расчет величины ставки дисконтирования на этапе осуществления первичных инвестиций, что, соответственно, приведет к повышению ставки дисконтирования, используемой для расчета приведенных инвестиционных затрат.

В то же время использование методов и инструментов управления качеством позволяет обеспечить минимальную вариативность производственных процессов и повысить надежность функционирования оборудования в соответствии с постоянно ужесточающимися требованиями в области безопасности эксплуатации атомных электростанций. В результате проведенных предупредительных мероприятий снизятся «затраты на несоответствие», то есть затраты, связанные с коррекцией и исправлением функциональных процессов, переналадкой оборудования и др.

Соответственно, снижаются риски, связанные с вероятностью получения не в полном объеме запланированного потока будущих чистых доходов, что, в свою очередь, позволяет уменьшить величину ставки дисконтирования при расчете приведенных потоков будущих доходов, поступающих на этапах получения положительного эффекта от реализации проекта.

Таким образом, предлагаемые подходы к совершенствованию СМК на АЭС позволяют повысить уровень управления рисками при реализации инвестиционных проектов и повысить уровень их эффективности.

³ Кане М. М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества. Спб.: Питер, 2008.

Литература

1. Михайлов С. А., Мешалкин В. П., Балябина А. А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 2. С. 22–58.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года / Промышленный еженедельник [Электронный ресурс]. – Электронные данные – М., сор. 2002–2011. – Режим доступа: <http://www.promweekly.ru/vazn-goriz.php>
3. Дли М. И., Какатунова Т. В., Петрушко И. Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл – 2010. № 6 (56), С. 46–47.
4. Кане М. М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества. Спб.: Питер, 2008.

Молчанова Л. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Белгородская государственная сельскохозяйственная
академия им. В. Я. Горина*

Системный риск и методы стресс-тестирования в коммерческих банках и страховых компаниях ¹

***Аннотация.** Совместное развитие банковского и страхового бизнеса потребовали пересмотра ряда положений, направленных на уменьшение системного риска. В качестве регулятора предлагаются модели, измерители которых направлены на определение неблагоприятной макроэкономической или финансовой ситуации, на риск ликвидности данной группы организаций путем определения того, насколько они близки к неплатежеспособности и, следовательно, к неспособности финансировать свою деятельность.*

***Ключевые слова:** системный риск, стресс-тестирование, модели ликвидности, управление системным риском, методика стресс-тестирования коммерческих банков и страховых компаний.*

System risk and methods stress – testings in commercial banks and the insurance companies

***The summary.** Joint development of bank and insurance business have demanded revision of some the positions directed on reduction of system risk. As a regulator the models which measuring instruments are directed on definition of an adverse macroeconomic or financial situation on risk of liquidity of the given group of the organizations by that definition how much they are close to insolvency and, hence, to inability to finance the activity are offered.*

***Keywords:** system risk, stress-testing, liquidity models, management of system risk, technique stress-testing of commercial banks and the insurance companies.*

Интеграция банковского и страхового бизнеса потребовало создания общей макропруденциальной системы, направленной на уменьшение систематического или системного риска ликвидности. По нашему мнению, первоочередное внимание финансовым регуляторам следует уделить разработке определенной системы оценки, учитывающей негативное воздействие одной организации по управлению рис-

¹ Статья основана на научных трудах Моисеева С.Р., посвященных вопросам регулирования деятельности представителей финансового рынка [Список литературы 1–7].

ком ликвидности, которые могут оказать негативное воздействие на остальную часть финансовой системы. Это создаст возможности для того, чтобы финансовые организации несли главную часть бремени, которое они возлагают на центральные банки и правительства. В данном случае достичь данного эффекта — *эффекта ответственности за риск* можно благодаря макропруденциальной инструментарию, который может принимать форму дополнительного требования к капиталу, сбора, налога или страховой премии. Но такой инструментарий предполагает наличие у регуляторных органов надежной методологии для измерения системных рисков ликвидности и вклада каждой организации в создание этих рисков, которая лежит в основе инструмента. До настоящего времени проблема заключалась в отсутствии методологии измерения системных рисков ликвидности и величины вклада отдельных организаций в создание этих рисков.

В свою очередь *Международный валютный фонд предлагает три различных подхода к измерению системного риска ликвидности и макропруденциальные инструменты для его ограничения, а именно:*

Индекс системного риска ликвидности (ИСРЛ) на рыночной основе. Он охватывает увеличение обычных спредов финансовых инструментов, которое может возникнуть в периоды напряженности. Для рассмотренного конкретного набора инвестиционных стратегий инвесторы в обычное время могут открывать компенсирующие позиции, с тем, чтобы сохранять узкие спреды (превращая их в почти безрисковые сделки) но не могут делать это в периоды напряженности, поскольку у них, возможно, отсутствует для этого финансирование. Во время финансового кризиса глобальная рыночная конъюнктура и условия получения ликвидных средств резко ухудшились (это проявляется в виде резкого снижения), при этом периоды крайней напряженности для системной ликвидности определяются как превышение 2 стандартных отклонений от нуля.

- *Модель ликвидности с поправкой на системный риск (ЛСР),* которая сочетает данные финансовых балансов и рыночные данные для составления ориентированного на перспективу показателя риска ликвидности для финансовых организаций. Используя этот показатель, модель определения цены опционов и общую статистику, можно рассчитать шансы общего ожидаемого недостатка ликвидности (или события в области системной ликвидности) по ряду организаций, а также вклад отдельных организаций в образование такого дефицита.

- *Модель макроэкономических стресс-тестов (СТ),* которая измеряет воздействие неблагоприятной макроэкономической или

финансовой ситуации на риск ликвидности данной группы организаций путем определения того, насколько они близки к неплатежеспособности и, следовательно, к неспособности финансировать свою деятельность. Все три метода учитывают риски в разные периоды времени и в разных финансовых организациях. Эти методики являются достаточно гибкими, и их можно использовать и для небанковских организаций, которые содействуют возникновению системных рисков ликвидности. Особенно часто применяется сейчас инструментарий стресс-тестов.

Модели к измерению системного риска, предлагаемые МВФ, по нашему мнению, необходимо дополнить методами его определения и методами управления (рисунок 1).



Рис. 1. Методы определения и управления системным риском

Критически важным результатом одной из моделей Международного валютного фонда (МВФ) был вывод о том, что во время кризиса (2008 год) общая вероятность общесистемного недостатка ликвидности банков была выше, чем просто сумма рисков ликвидности, связанных с каждым отдельным банком. Это показывает важность учета системного характера риска ликвидности в макропруденциальных системах надзора.

Предлагаемые модели наряду с макропруденциальными инструментами, по нашему мнению, должны решать, как минимум, две задачи регулирования:

1) измерять величину вклада данного финансового института в системные риски ликвидности;

2) использовать рассчитанное значение, чтобы косвенным образом определить цену поддержки ликвидности, которую финансовый институт будет получать от центрального банка как кредитора последней инстанции.

Для эффективного взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний, по нашему мнению, с целью определения их степени платежеспособности вообще и способности выдерживать риски как нельзя кстати подходит модель макроэкономических стресс-тестов². Задача стресс-тестов – оценка потенциальных потерь кредитных организаций и страховых компаний.

Методология стресс-тестирования основана на определении тестирования чувствительности, то есть оценивает воздействие одного или более шагов в том или ином факторе риска, или небольшое количество близко связанных факторов риска.

Цели стресс-тестов для страховой компании:

- Улучшение корпоративного управления
- Лучшее понимание риска
- Развитие соответствующей стратегии смягчения риска
- Мониторинг адекватности резервов

В свою очередь для надзорного органа:

- Мониторинг платежеспособности
- Оценка адекватности резервов
- Распределение активов
- Управление активами и пассивами (ALM)

Российская практика свидетельствует, что коммерческие банки активно применяют стресс-тестирование.

Методику стресс-тестирования в страховых компаниях можно пред- ставить в следующем виде используя зарубежный опыт:

1. Портфель соответствия

Определение:

«Портфель соответствия» активов – это портфель активов, который был изменен таким образом, чтобы обеспечить создание настолько близкого, насколько это возможно «зеркала» пассивов в соответствии с различными факторами риска. Оба портфеля должны изменяться одинаково.

² «Стресс-тест – это техника управления риском, используемая для оценки потенциальных эффектов при финансовых условиях специфического события и/или изменения в ряде финансовых переменных. Он должен быть сфокусирован на исключительных, но вероятных событиях».

Причины создания «портфеля соответствия»; преимущества

- «Портфель соответствия» часто используется как приблизительное значение оценки и проектирования пассивов
- «Портфель соответствия» помогает лучше понять природу пассивов
- Он может использоваться в анализе устойчивости (анализе влияния различных факторов)

Процесс

- построение сценариев вычисления будущих пассивов,
- выбор активов, которые соответствуют им
- использование различных оптимизационных алгоритмов, чтобы найти лучший портфель активов
- тестирование точности приближения статистики

2. Стресс-тесты как инструмент

- Набор инструментов, используемых высшим руководством фирмы при создании интегрированной стратегии компании, управления риском и решений по планированию капитала.
- Инструмент коммуникации между высшим руководством фирмы и сферами его деятельности (то есть регулярная отчетность), открыто связывающий потенциальные убытки с определенным и конкретным набором событий.
- Инструмент ратификации.
- Надзорный инструмент для оценки достаточности основного капитала отдельных фирм и национальных систем.

3. Основа стресс-тестов

- Принудительны и/или предписаны (например, национальным регулированием, Директивами ЕС)
- Определены международными директивами (например, Руководящие принципы СЕВ, Техническая спецификация QIS, и т.д.)
- Индивидуально установлены страховой компанией/группой на основе собственного опыта.

4. Стадии стресс-тестирования

- Идентификация уязвимости – стадия идентификации, где аналитик идентифицирует главную уязвимость, которая ее/его интересует для понимания.
- Конструирование сценариев – построение сценария, который будет формировать основу стресс-теста
- Проверка шоков
- Интерпретация
- Публикация результатов

5. Международные стандарты

- Международная Ассоциация Страхового Надзора (IAIS)
 - Стресс-тестирование страховых компаний
- Международный валютный фонд (IMF)
 - Стресс-тестирование финансовых систем: Краткий обзор проблем, методологий, и опыта FSAP
- Международный валютный фонд (IMF) и Всемирный Банк (WB)
 - Программа Оценки Финансового сектора (FSAP)
 - Аналитические инструменты FSAP
 - Введение в прикладное стресс-тестирование

6. Solvency II – стресс-тесты

Стресс-тесты в Solvency II включают:

- Рыночный риск:
 - Риск ставки процента
 - Акционерный риск
 - Имущественный риск
 - Валютный риск
- Риск андеррайтинга в страховании жизни
 - Риск смерти
 - Риск долголетия
 - Риск потери дееспособности
 - Риск потери права
 - Риск больших затрат
 - Риск ревизии
- Сценарии катастроф для страховых компаний, занимающихся страхованием «не жизни»

На рисунке 2 нами отражена диаграмма стоимости активов страховой компании до стресса и после стресса

- Исходная информация

- NAV – Нетто-активы фирмы (активы минус пассивы)

- Шоки

- Направленные вверх и вниз
- Только вверх или вниз

- После шоков

- Подсчет активов и пассивов
- для новых активов и пассивов

- Итоговая информация

- DNAV – стоимость нетто-активов фирмы до шока минус стоимость нетто-активов фирмы после шока

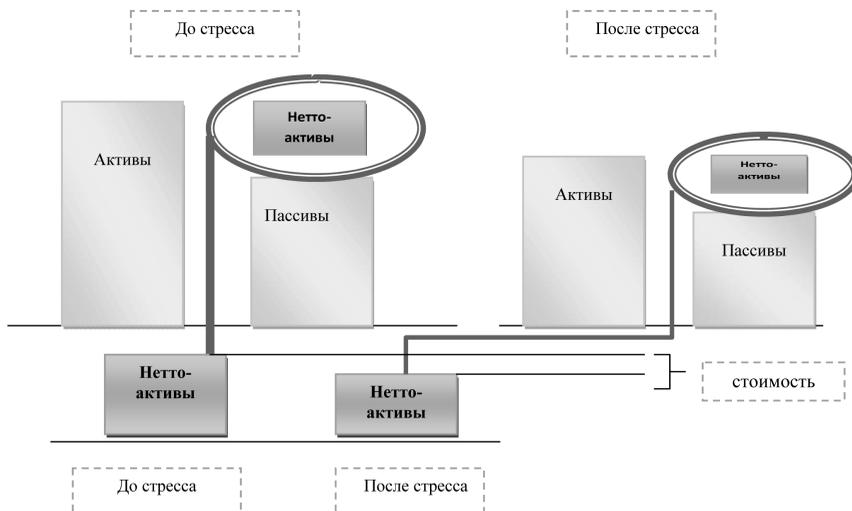


Рис. 2. Диаграмма стоимости активов страховой компании до стресса и после стресса

Таким образом, рыночный риск отражает риск, являющийся результатом повышения уровня или изменчивости рыночных цен финансовых инструментов, которые оказывают влияние на стоимость активов и пассивов компании.

Литература

1. Моисеев С. Р. Проблема достаточности банковского капитала // Банковское дело. 2005. № 11. С. 12–13.
2. Моисеев С. Р. Оптимальная структура банковского рынка: сколько нужно банков России. // Финансы и кредит. 2006. № 23. С. 2–12.
3. Моисеев С. Р. Конкуренция в российском банковском секторе. // Банковское дело. 2007. № 8. С. 43–49.
4. Моисеев С. Р. От холдингов – к конгломератам // Журнал Все о финансовых рынках [Электронный ресурс]://Режим доступа: <http://www.spekulant.ru>.
5. Моисеев С. Р. Куда приведет Россию частичное мегарегулирование [Электронный ресурс]://Режим доступа: <http://slon.ru>.
6. Моисеев С. Р. Модернизация банковского регулирования и надзора: передовой опыт и отечественные перспективы [Электронный ресурс]:// Режим доступа: <http://2020strategy.ru>.
7. Моисеев С. Р. Мегарегулятор...без рынка [Электронный ресурс] :// Режим доступа: <http://www.spekulant.ru>.

Мурадова К. Д.

*соискатель,
Институт финансов и права (г. Махачкала)*

Мотивационная составляющая производства в сельскохозяйственных предприятиях РД

***Аннотация.** Данная научная статья посвящена исследованию мотивационного механизма работников сельскохозяйственных предприятий в разрезе различных форм хозяйствования и систем оплаты труда.*

***Ключевые слова:** мотивация, премирование, качеством и результатами труда, нормирование труда; размер оплаты труда, тарифная система.*

Motivational component of manufacture in agricultural enterprises RD

***The summary.** The given scientific article is devoted research of the motivational mechanism of workers of the agricultural enterprises in a cut of various forms of managing and payment systems.*

***Keywords:** motivation, awarding, quality and results of work, work rationing; the size of payment, tariff system.*

В общей системе экономического механизма хозяйствования сельскохозяйственных предприятий особое значение отводится мотивации труда [1].

Труд в сфере агропромышленного производства связан не только со сложными машинами и механизмами, но и в значительной степени с живыми организмами, тяжелыми погодными условиями, продолжительными периодами производства ряда основных видов продукции (6–10 месяцев и более). В связи с этим систему оплаты труда и премирования приходится строить по принципу предварительного авансирования работников и затем, при получении окончательных результатов, производить окончательный расчет с учетом индивидуального вклада каждого работника. Безусловно, предусмотреть все возможные особенности условий труда на конкретном рабочем месте невозможно, но при разработке механизма материальной заинтересованности работников опре-

деленного трудового коллектива они в максимальной мере должны быть учтены.

Механизм мотивации работников должен представлять определенную систему тесно увязанных между собой экономических, социальных, психологических составляющих, которые бы целенаправленно активизировали трудовую деятельность и творческую инициативу работников в зависимости от их профессиональных навыков, уровня образования и трудового стажа.

По своей экономической сущности заработная плата работников сельскохозяйственных организаций стала формой цены рабочей силы (исключение составляют члены сельскохозяйственных производственных кооперативов). Государство участвует лишь в регулировании минимального размера оплаты труда и трудовых отношений. Основным документом, регулирующим рыночные трудовые отношения, является новый Трудовой кодекс РФ (ТК).

Таким образом, механизм организации рыночной модели оплаты труда включает следующие основополагающие позиции:

1. Нормирование труда.
2. Определение минимального размера оплаты труда.
3. Выбор тарифной системы.
4. Выбор форм и систем оплаты труда.
5. Согласование интересов работников и работодателя в системе социального партнерства.

Среди факторов эффективности сельскохозяйственного производства определяющее влияние оказывают система материального стимулирования работников и социальные условия труда(2). Исследования показывают, что разработать и реализовать в полной мере эффективный организационно-экономический механизм рыночной модели оплаты и стимулирования аграрного труда в сельскохозяйственных организациях возможно только при жесткой связи оплаты труда и его конечных результатов, которые позволили бы обеспечить полное воспроизводство рабочей силы.

Динамика, отраженная на рис. 1, показывает, что в общем числе сельскохозяйственных предприятий прибыльных значительно больше, а следовательно, больше и возможностей по повышению как основной заработной платы, так и стимулирующих выплат.

Проведенные нами исследования показали, что между организационно-правовыми формами хозяйствующих субъектов, формами и системами оплаты труда не существует прямой связи, но прослеживаются определенные предпочтения трудовых коллективов (табл. 1).

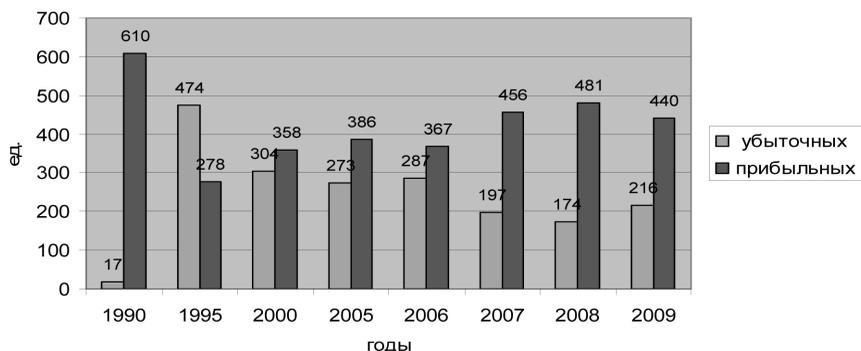


Рис 1. Динамика численности прибыльных и убыточных сельхозпредприятий Республики Дагестан

Таблица 1

Связь форм хозяйствования и систем оплаты труда (по результатам исследований в АПК Республики Дагестан)

Форма хозяйствования	Формы и системы оплаты труда						
	повременно-премиальная	сдельно-премиальная	аккордно-премиальная	от валового (хозрасчетного) дохода	натуроплата	по контракту	по разработанным коэффициентам (бестарифная)
Производственный сельскохозяйственный кооператив	•	•	+	+	+	-	•
Общество с ограниченной ответственностью	•	•	•	+	+	•	+
Крестьянское (фермерское) хозяйство (или фермерская ассоциация)	+	•	•	•	+	•	+
Государственные унитарные предприятия ГУП	•	+	+	+	•	•	•
Акционерное общество	-	•	•	+	-	+	+

Примечание: + отдается предпочтение; • может быть применена; – применение нежелательно.

В большинстве сельскохозяйственных производственных кооперативов предпочтение отдается, аккордно-премиальной, натуральной оплате труда и оплате труда от валового дохода, в обществах с ограниченной ответственностью – от валового дохода и натуроплате. В акционерных обществах – по контракту, бестарифной системе, от хозрасчетного дохода, в крестьянских (фермерских) хозяйствах предпочтительнее повременно-премиальная и натуральная оплата (для наемных работников), бестарифной системе. В интегрированных формированиях про-

слеживается более жесткая связь между качеством труда и результатами труда индивидуального исполнителя через оплату труда по контракту и бестарифную систему; в кооперативных формированиях — коллективная заинтересованность и коллективная ответственность за рост производства сельскохозяйственной продукции и сокращение издержек реализуется через аккордно-премиальную систему или оплату труда от валового дохода. В других же формах хозяйствования используется в основном традиционная система оплаты труда повременная (повременно-премиальная), сделная (сдельно-премиальная), натуральная, которые слабо увязаны с конечными результатами деятельности.

Таблица 2

Модель организации и мотивации труда сельскохозяйственного предприятия

Фактор мотивации	Критерии и источники формирования доходов в зависимости от финансового состояния предприятия		
	Рентабельное		Убыточное
	выше или на среднем уровне (более 25%)	низкорентабельное (ниже 25%)	
1. Заработная плата	На достаточном уровне, выплачивается регулярно	Недостаточный уровень, выплачивается несвоевременно	Производится начисление, но не выплачивается
В том числе натуральная оплата	Незначительная доля	Преобладающая часть	Основная часть
2. Дивиденды на имущественные паи и их прирост	Выплачиваются и производится начисление прироста	Незначительны или не выплачиваются, нет прироста паевого фонда	Не выплачиваются, происходит уменьшение паевого фонда
3. Арендная плата за земельные доли	Денежные выплаты, оказания услуг подворью	Оказание услуг подворью	Полное отсутствие
4. Социальные выплаты	Выплачиваются в соответствии с централизованными положениями предприятия	Выплачиваются в соответствии с централизованными положениями и нерегулярно	Не выплачиваются
5. Поступления от подворья в составе доходов занимают долю:	Дополнительную	Значительную	Основную

Модель 1 — для экономически состоятельных предприятий, которые имеют благоприятную структуру баланса. Основополагающим источником доходов их работников является заработная плата, поступа-

ния выплат по собственности, социальные выплаты и доходы от подворья служат существенным, но все же дополнительным источником. Следовательно, на предприятиях с подобной структурой доходов необходимо разрабатывать эффективную систему стимулирования труда на основе самих хозрасчетных отношений.

Модель 2 — для хозяйств со слабой экономикой, имеющих ликвидный баланс, заработная плата небольшая. Вторым источником доходов выступает арендная плата за использование земельной доли, оказываемая в виде услуг подворья — выделением кормов. В них хорошо отлажена система стимулирования труда по конечным результатам и определен четкий порядок предоставления этих услуг (определен их лимит в суммарном выражении и установлены цены на все их виды).

Модель 3 — для низкорентабельных предприятий все еще сохраняющих хорошо развитую социальную инфраструктуру и затрачивающих на ее поддержание большие средства. Основным стимулом труда их работников остается заработная плата, на втором месте находятся социальные выплаты, а затем — оказание помощи подворью. Доходы хозяйства здесь тоже имеют существенное значение.

Модель 4 — для предприятий работающих с рентабельностью ниже нулевой отметки ведущих натуральное хозяйство. На этих предприятиях оплата по труду является ведущим стимулом, но денежные ее выплаты производятся периодически (за выполнение отдельных наиболее важных работ), а большая часть заработной платы выдается в натуральном виде. Основные доходы поступают от подворья. Поэтому здесь высоко оценивается помощь в его ведении. В таких хозяйствах должна быть хорошо отлажена система стимулирования выполнения работ в установленные агротехнические сроки и их качество.

Модель 5 — для убыточных предприятий, с низким уровнем общественного производства, где почти полностью отсутствует возможность выплаты денежной оплаты. Здесь приоритет должен отдаваться натуральной оплате (в определенной доле от сбора продукции) и созданию возможности для ведения подворья.

В растениеводстве основной формой оплаты труда является аккордно-премиальная система. Сущность, которой состоит в том, что заработная плата связана с конечными результатами труда — количеством произведенной продукции. Для рабочих в начале года устанавливаются расценки за единицу продукции в натуральном или денежном выражении, по которым, после получения продукции, определяется заработная плата. До расчетов за продукцию выдается аванс — сдельно за выполненный объем работ или повременно за отработанное время.

В отраслях животноводства, где продукция поступает по периодам года (откорм скота, овцеводство и др.), также применяется аккордно-премиальная система оплаты труда. При этом авансирование производится за обслуживание сельскохозяйственных животных. При аккордно-премиальной системе расценка за единицу продукции в растениеводстве устанавливается, исходя из годового плана производства продукции (в животноводстве — из нормы производства продукции) и 125–150% тарифного фонда заработной платы, исчисленного из планового объема (по технологическим картам) сельскохозяйственных работ по бригаде (отряду, звену). Более высокую оплату за продукцию — 150% — рекомендуется устанавливать за продукцию.

Сдельно-премиальная система оплаты труда в растениеводстве и животноводстве по своему содержанию различная.

В растениеводстве по сдельно-премиальной системе оплата труда производится за выполненный объем работ и за продукцию по установленным в начале года расценкам. В животноводстве эта система применяется в отраслях, где продукция поступает непрерывно (молочное животноводство, яичное птицеводство и др.). При этом оплата производится ежемесячно за продукцию по установленным расценкам.

В отраслях, где продукцию не получают (обслуживание непродуктивного скота, молодых неплодоносящих насаждений и др.), труд оплачивают за фактически выполненный объем работ, обслуживание животных или повременно за отработанное время в зависимости от конкретных условий производства.

Особенности сельского хозяйства, обусловленные сложными природными факторами, а также условия проживания на селе требуют необходимости усиления материальной заинтересованности работников в проведении работ в лучшие агротехнические сроки, в повышении их качества, экономии материальных затрат, повышения квалификации кадров, их закрепления в хозяйстве и т.д.

В экономически крепких хозяйствах применяются практически все эти элементы, что создает у работников материальную заинтересованность как в конечных результатах — повышении урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности скота и птицы, увеличении производства дешевой продукции, так и на отдельных этапах выращивания сельскохозяйственных культур и скота. В экономически слабых хозяйствах можно использовать отдельные элементы данной системы.

В условиях проведения сельскохозяйственных работ сроки почти всегда ограничены. Поэтому за качественное проведение работ в лучшие агротехнические сроки необходимо ввести дополнительную оплату.

Качество работ определяется после их завершения агрономом, бригадиром или специально созданной комиссией по приему выполненных работ.

Проведенный анализ показал, что наибольшее влияние оказывают факторы, тесно связанные с ролью человека в производстве. Так, заработная плата в 1,5 раза больше влияет на эффективность производства, чем фондовооруженность. Система оплаты труда усугубляется несовершенством внутривладельческих отношений. Как показали исследования, фонд оплаты труда формируется независимо от конечных результатов их деятельности. Рост оплаты труда должен соответствовать его производительности. Такая связь в наших условиях отсутствует, средняя заработная плата за месяц в аграрном секторе республики чуть выше двух с половиной тысяч рублей. Низкий уровень оплаты труда не способствует мотивации работников и улучшению качества труда, следовательно, и росту рентабельности производства, а в итоге не осуществляется воспроизводство кадров. Подобный экстенсивнозатратный подход к системе мотиваций характерен для многих наших хозяйств. Такие факторы, как личная инициатива, самостоятельность, предприимчивость по-прежнему не получают своего развития.

Литература

1. Колобова А.И., Воробьев С.П. Состояние мотивации труда работников сельскохозяйственных предприятий. Вестник Алтайского государственного аграрного университета 2007. № 7 (33). С. 71.
2. Маремуков А. Материальное стимулирование и социальные условия труда на селе //М.: АПК-экономика, управление. 2004. № 9. С. 42–45.
3. Шихахмедов Г.Г. Дагестан: ресурсы, экономика, приоритеты. Махачкала, 1999.

Орлова Е. Н.

соискатель,
Санкт-Петербургский государственный
университет экономики и финансов

Особенности распределения финансовых потоков на предприятиях черной металлургии

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы, характеризующие финансовые потоки и их особенности предприятий черной металлургии.

Ключевые слова: металлургическая промышленность, денежные потоки, финансовые потоки, вертикально-интегрированные холдинги.

Features of distribution of financial streams at the ferrous metallurgy enterprises

The summary. The article deals with current issues that characterize the financial flows and their characteristics of ferrous metallurgy.

Key words: metallurgical industry, cash flow, vertically integrated holdings.

В условиях рыночной экономики основными инструментами регулирования экономических процессов становятся стоимостные категории, среди которых важное место занимают финансы. Последние, в свою очередь, активно используются в качестве инструмента регулирования экономики, как на уровне государства, так и на уровне субъектов, функционирующих в разных её сферах.

В частности, черная металлургия связана со многими отраслями промышленности. Без ее продукции невозможна деятельность автомобильного, машиностроительного и строительного комплекса, нефтегазодобывающих предприятий и ряда других. Поэтому показатели объемов металлургического производства, начиная с XIX века являются мерилем состояния промышленности государства в целом.

Черная и цветная металлургия считаются основой всей промышленности, её продукция находит применение в машиностроении, строительстве и сельском хозяйстве.

Предприятия чёрной металлургии полного технического цикла служат важным районообразующим фактором, ядром формирования крупных промышленных комплексов. Они относятся к энергоемким

(топливоёмким) отраслям. В свою очередь, на эффективность размещения производства положительно влияет территориальное сочетание источников коксующихся углей, энергетического топлива и железной руды. Металлургические заводы полного цикла тяготеют к сырьевым или топливным базам или же находятся между ними.

Если говорить языком цифр, то металлургическая промышленность является одной из базовых отраслей российской экономики, обеспечивающей конструкционными материалами более чем на 95% другие отрасли, и второй по величине бюджетообразующей отраслью, приносящей в бюджет значительные налоговые поступления [1]. Так, например, доля металлургии в ВВП страны в 2010 году составляет около 5%, в промышленном производстве — 17,3%, в экспорте — 14,2%, в налоговых доходах бюджетов всех уровней составляет 9% [2].

Для развития металлургической промышленности в Российской Федерации созданы благоприятные условия. В результате использования дешевых энергетических, сырьевых и трудовых ресурсов себестоимость производства металлопродукции в России является одной из самых низких в мире. Учитывая, что металлопродукция реализуется как на внешнем, так и на внутреннем рынке фактически по мировым ценам, российские металлургические компании являются одними из самых рентабельных в мире. Так, отношение чистой прибыли к выручке крупнейших российских комбинатов черной металлургии в последние несколько лет составляло 0,15 — 0,3 пункта, что существенно превышает аналогичные показатели ведущих мировых компаний (0,02 — 0,07).

Развитие отечественной металлургии напрямую зависит от развития металлопотребляющих отраслей. Одни из крупнейших потребителей металлов (около 40% внутреннего потребления) — машиностроение и металлообработка. Их доля в российской промышленности составляет всего 16—17% (в то время как в развитых странах она достигает 50%). Кроме того, это — строительная индустрия. На ее долю приходится более 30% внутреннего металлопотребления. В последние годы усиливается тенденция роста емкости внутреннего рынка черных и цветных металлов, однако пока в России потребляется менее 50% готового проката черных металлов. В то же время следует отметить положительный факт: в структуре внутреннего потребления возрастает доля продукции повышенной готовности (холоднокатаного листового проката, листа и жести с покрытием, труб стальных).

Действующая практика относительно форм взаимодействия предпринимательских объединений свидетельствует о преобладании в ней холдинговых структур. Черная металлургия — не исключение. Предпо-

сылки формирования мощных металлургических холдингов сложились исторически. Образование холдинговых структур в черной металлургии позволяет существенно увеличить свои активы, наращивать инвестиционный капитал, оптимизировать налогообложение с помощью дочерних предприятий, используя внутрифирменные инструменты. В деятельности холдингов концентрируются огромные финансовые, производственные и человеческие ресурсы, присутствует большой оборот денежных средств.

Наиболее значимую роль в организации производственного цикла играют финансовые потоки. Рассматривая особенности организации и управления финансовыми потоками на предприятиях черной металлургии, отметим, что они представляют собой финансовые потоки, источники их образования и порядок формирования.

Под финансовыми потоками организации следует понимать не только ее денежные потоки, но и потоки прочих активов коммерческой организации в стоимостном выражении, потоки источников средств (пассивов) коммерческой организации, а также финансовые результаты деятельности коммерческой организации и определяющие их факторы (доходы, расходы, налоговые платежи). Другими словами, понятие «финансовые потоки» является более общим, чем понятие «денежные потоки».

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

Для определения порядка формирования денежных потоков рассмотрим основные подходы к их классификации. Остановимся на двух из них.

Во-первых, денежные потоки классифицируются на входящие и исходящие. Входящие потоки формируют денежные ресурсы предприятия и обеспечивают либо возмещение израсходованных средств, либо формирование дохода (потоки прибыли, амортизации). Исходящие потоки — это использование денежных ресурсов за анализируемый период на товарном или фондовом рынке.

Во-вторых, денежные потоки можно классифицировать по видам деятельности организации:

- денежные потоки, связанные с текущей (основной) деятельностью предприятия;
- денежные потоки, связанные с инвестиционной деятельностью;
- денежные потоки, связанные с финансовой деятельностью;
- денежные потоки, связанные с прочей деятельностью.

Первую группу денежных потоков образуют средства, связанные с текущими операциями хозяйствующих субъектов. Этот вид денежных потоков имеет наибольший удельный вес для организации по объемам поступлений и расходованию денежных средств.

Денежный поток по инвестиционной деятельности обслуживает инвестиционную деятельность предприятия.

Денежный поток по финансовой деятельности состоит из поступлений и выплат, связанных с осуществлением внешнего финансирования хозяйственной деятельности предприятия.

Добывающую деятельность в вертикально интегрированных холдингах осуществляют дочерние предприятия, акции которых принадлежат, как правило, материнским компаниям. Именно добывающие дочерние предприятия являются собственниками лицензий на разработку месторождений, а значит, плательщиками роялти. Предприятия, осуществляющие добычу, имеют статус центров затрат, поскольку именно в рамках этих предприятий имеется возможность организовать нормирование, планирование и учет издержек производства с целью наблюдения, контроля и управления затратами производственных ресурсов, а также оценки их использования.

Для определения специфики этой стадии производства вертикально интегрированной компании, по принципу которых функционируют металлургические холдинги, целесообразно рассмотреть структуру входящих и исходящих финансовых потоков.

Так, например, входящий денежный поток по текущей деятельности определяется:

- как поток выручки от реализации сырья перерабатывающим предприятиям холдинга. В данном случае реализация происходит по установленным внутрикорпоративным ценам, обеспечивающим добывающим предприятиям покрытие производственных затрат, то есть позволяющих осуществлять деятельность не ниже точки безубыточности. Таким образом, размер входящего финансового потока добывающих предприятий определяется принятой в холдинге системой перераспределения прибыли между предприятиями посредством использования механизма внутрикорпоративных цен;
- как поток выручки от реализации сырья внешним по отношению к предприятиям холдинга покупателям.

Как показывает практика, именно такая ситуация характерна для металлургических холдингов. Часть экспортного потока дочерних добывающих компаний минует счета материнской компании и образует

собственную прибыль, которая остается в распоряжении добывающих компаний и направляется на финансирование собственных социальных программ и инвестиционных проектов. Остальной поток за вычетом «самостоятельного» экспорта предприятий переходит в собственность материнской компании.

Структура исходящих денежных потоков определяется спецификой рассматриваемой стадии производства, а именно высокой долей расходов на оплату труда (и, соответственно, отчислений во внебюджетные фонды), что связано с большой материалоемкостью и трудоемкостью производственного процесса в секторе добычи. Значительную величину составляют расходы по аренде оборудования и производственных помещений, а также налоговые платежи, основную долю которых составляют налог на добычу полезных ископаемых и налог на добавленную стоимость.

Координацией всех операций, связанных с переработкой сырья, занимаются также специально созданные дочерние структуры. Поскольку переработанное сырье реализуется исключительно на внутрикорпоративном рынке, соответственно входящий финансовый поток от текущей деятельности перерабатывающих, как и добывающих, предприятий жестко регулируется и контролируется материнской компанией через использование механизма внутрикорпоративных цен.

Реализуя экономический механизм управления стоимостью продукции, холдинг в состоянии сформировать собственный внутренний рынок, базирующийся на регулируемых затратах, внутрикорпоративных ценах, различных фиксированных платежах и т. д. Такой механизм в условиях отсутствия режима благоприятствования со стороны государства на федеральном и региональном уровнях создает для холдинговой группы ряд преимуществ.

Формируемый таким образом уровень внутрикорпоративных цен должен учитывать в большей степени характеристики конкретного предприятия, чем совокупную прибыль холдинга, и соответствовать рентабельности инвестированного капитала.

Таким образом, формирование денежных потоков по основной деятельности внутри холдинга определяется созданными внутри группы рамочными экономическими условиями и своего рода внутренним рынком продукции и услуг. Для дочерних добывающих и перерабатывающих компаний подобная структура финансового управления означает возникновение некоторого организационного компромисса между плановыми и рыночными условиями осуществления хозяйственной деятельности.

Литература

1. Штанский В.А. Конкурентоспособность металлургического комплекса России в долгосрочной перспективе // Металлург. 2008. № 11. С. 3.
2. Минпромторг России подводит итоги года в металлургии [Электронный ресурс] // Металлоснабжение и сбыт [web-сайт]. 30.12.2010. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/39544>

Писарева Е. В.

ст. преподаватель,
Пятигорский государственный
гуманитарно-технологический университет

Основные направления государственной политики РФ в сфере здравоохранения

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы, отражающие политику в сфере здравоохранения, проводимую Правительством Российской Федерации в рамках национального проекта «Здоровье».

Ключевые слова: здравоохранение, бесплатная медицинская помощь, фонд добровольного медицинского страхования, реформирование финансовой работы.

The basic directions of a state policy of the Russian Federation in public health services sphere

The summary. The article deals with current issues, reflecting the health policy pursued by the Government of the Russian Federation, the national project «Health».

Keywords: health care, free medical services, voluntary health insurance fund, the reform of the financial work.

Государственная политика в сфере здравоохранения является частью социальной политики Российской Федерации. Она определяется Конституцией РФ и действующим законодательством. Конституция закрепила право каждого гражданина на получение бесплатной медицинской помощи. Основы социальных приоритетов были сформулированы в нашей стране ещё в советский период и остаются неизменными по настоящее время.

Российская Федерация стала наследницей обширной советской сферы здравоохранения, у которой были свои преимущества – высокая степень социальной защиты, единые финансовые нормативы для обслуживания населения в разных регионах, строгая отчетность и строгий контроль за расходованием бюджетных средств. Но данная система накопила и существенные недостатки, которые необходимо было устранить.

В последние два десятилетия советской эпохи как отмечает Соколов Д. А. и Поляк Г. Б. [1–2] здравоохранение развивалось по экстенсивному пути с ежегодным наращиванием мощности коек в стационарах, поликлинической сети, устаревшие основные фонды. При этом здравоохранение финансировалось по остаточному принципу. Это обусловило необходимость введения в отрасль элементов эффективности, с одновременным расширением финансовых потоков обеспечивающих отрасль.

Государственная политика в сфере здравоохранения в РФ на современном этапе определяется таким нормативным актом как Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, утвержденным распоряжением правительства РФ от 17.11.2008 г. Данный нормативный акт определяет, что основной целью государственной политики в области здравоохранения на период до 2020 года является формирование системы, обеспечивающей доступность медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки.

Реализация поставленной цели планируется осуществить, посредством достижение следующих основных задач:

- 1) обеспечение государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи в полном объеме;
- 2) модернизация системы ОМС и развитие системы ДМС;
- 3) повышение эффективности системы организации медицинской помощи;
- 4) улучшение лекарственного обеспечения граждан;
- 5) информатизация системы здравоохранения
- 6) развитие медицинской науки и инноваций в сфере здравоохранения, повышение квалификации медицинских работников и создание системы повышения мотивации к качественному труду;
- 7) совершенствование системы охраны здоровья населения;
- 8) реализация приоритетного национального проекта «Здоровье».

Обеспечение граждан бесплатной медицинской помощью осуществляется на основании ежегодно утверждаемой программы. Впервые данная программа разработана и утверждена в 1998 году. Программа же государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи (ПГГ) была принята в рамках Концепции развития здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации в 1997 году. Программа включала в себя перечень видов медицинской помощи, которые государство предоставляет бесплатно, а также объемы и порядок данного финансирования.

Достоинствами данного реформирования было то, что Правительство РФ впервые утвердило единый подход к планированию расходов на здравоохранение. На основании ППГ РФ субъекты РФ стали рассчитывать и утверждать территориальные программы оказания гражданам бесплатной медицинской помощи. Кроме того, как отмечают В.З. Кучеренко и В.М. Алексева «было решено продолжить приоритетное развитие амбулаторно-поликлинического звена с распределением финансовых ресурсов на оказание амбулаторной помощи – до 60–65%, медицинской помощи в стационарах – 30–35%, на организацию скорой медицинской помощи – 7–10%. Реализация Программы осуществлялась за счет средств бюджетов всех уровней, средств ОМС и других поступлений» [3].

Проблемным направлением, которую выделяют многие специалисты в частности, В. З. Кучеренко и В. М. Алексева, С. В. Шейман, Г.У.Улумбекова [4], является декларированный характер данной программы, поскольку в большинстве регионов за весь период её функционирования, так и не обеспечивалась финансами в полной мере. Дефицит финансирования в этих регионах в среднем составляет 20–40% от необходимых средств. Ещё выше был дефицит по территориальным программам ОМС. Здесь дефицит составлял 45–55%. Основной причиной этого были низкие отчисления органов исполнительной власти на ОМС неработающего населения (в среднем 60–70% по отношению к расчетному показателю).

С 2011 года средства Фонда ОМС увеличены за счет повышения единого социального налога и отчисления за счет него в фонд ОМС с 3,1% до 5,1%. За счет данного повышения и за счет централизации всех взносов ОМС Правительство РФ планирует увеличить долю данного источника финансирования здравоохранения до 69%. Шаги по достижению данной задачи были разработаны и утверждены в рамках ФЗ «Об обязательном медицинском страховании», принятым 19 ноября 2010 года и вступившим в силу с 1 января 2011 года. Кроме того в данном Законе были закреплены положения, которые создают возможность для свободного выбора гражданами страховой компании и получение бесплатной медицинской помощи по всей стране. До настоящего времени застраховаться можно было большинству категорий граждан только в тех компаниях, которые выбирали территориальные фонды обязательного медицинского страхования, а бесплатную медицинскую помощь за пределами своего субъекта Федерации, где зарегистрирован и застрахован гражданин РФ, было получить крайне сложно из-за проблем в получении компенсаций одного ТФОМС из ТФОМС другого субъекта РФ.

По словам Сергея Шишкина «Закон об ОМС также позволит выравнить финансовое обеспечение региональных программ страхования на уровне единого подушевого норматива затрат. Ведь разница между регионами в финансировании здравоохранения достигла в последние годы значительного размера, несмотря на программы выравнивания бюджетной обеспеченности регионов. Индекс Джини, характеризующий уровень различий в подушевом финансировании здравоохранения из региональных бюджетов, вырос с 0,195 в 1996 г. до 0,252 в 2009 году.

В продолжение модернизации отрасли и системы ОМС, и как противодействие росту региональной дифференциации в доступности медицинской помощи, летом 2007 года в 19 регионах страны был начат федеральный «пилотный» проект, предусматривающий переход к одноканальному финансированию медицинских учреждений через систему ОМС, внедрение новых финансовых механизмов и форм оплаты труда, ориентированных на объем и качество медицинской помощи [5]. До этого был проведен большой труд по разработке более 600 стандартов оказания медицинской помощи, из них 128 стандартов специализированной помощи и 80 стандартов амбулаторно-поликлинической помощи, на основе которых разрабатываются клинико-экономические нормативы, конкретизирующие требования федеральных стандартов и содержащие оценку стоимости оказания медицинской помощи. К сожалению, данная реформа была приостановлена.

Рассматривая систему добровольного медицинского страхования (ДМС), для более наглядного отражения ситуации, связанной с расходами данные, полученные нами в результате исследования, свидетельствуют, что добровольное медицинское страхование развито в нашей стране лишь в Центральном федеральном округе, доля которого в общей структуре выплат по ДМС составляет 76,4% или 30 339,233 млн руб. Вторым после Центрального федерального округа является Уральский федеральный округ, у которого всего лишь 8,9% в структуре выплат по договорам ДМС в 2009 году или 3546,499 млн руб.

Структуру выплат по договорам добровольного медицинского страхования в Центральном федеральном округе свидетельствует о том, что система ДМС развита лишь в городе Москва, где сконцентрировано 95,7% или 29 028,919 млн руб.

В таких областях как Белгородской, Брянской, Ивановской, Калужской, Костромской, Смоленской и Тамбовской вообще не осуществлялись выплаты по договорам ДМС. В остальных субъектах РФ, входящих в Центральный федеральный округ такие выплаты составляли менее 1%, кроме Московской области, доля которой составляет 3% или

895,360 млн руб. Представленные данные показывают, что система ДМС так и не получила своего развития в большинстве регионов РФ.

В России на современном этапе ее развития вопросы здравоохранения стоят очень остро. В результате позднего обращения по причине боязни высокой оплаты медицинских услуг выросла больничная летальность. Здоровье трудоспособного населения и продолжительность жизни значительно ниже аналогичных показателей, чем в развитых зарубежных странах. С целью решения вышеназванных проблем, с 2005 года стал реализовываться национальный проект «Здоровье», в рамках которого были значительно расширены расходы на здравоохранение. Это позволило снизить долю расходов населения на здравоохранение и улучшить качество, предоставляемых услуг. Однако качество остается ключевым вопросом при планировании государственных затрат на систему здравоохранения. С 2009 по 2010 годы расходы федерального бюджета на здравоохранение в общей структуре расходов увеличились с 2,5 до 3,6%, а у территориальных бюджетов сократились с 16,5 до 12,4%. Объемы консолидированного бюджета на здравоохранение к 2010 году увеличились до 3,7% от ВВП. Тем не менее, практика свидетельствует, что представленных средств для качественного изменения в представленной сфере явно не достаточно.

Увеличение государственных расходов в сфере здравоохранения уже приносит свои положительные результаты. Так, на заседании рабочей группы совета при Президенте РФ по национальным проектам от 14.03.2010 г. отмечалось, что в 2009 году в России на свет появилось 1 млн 717,5 тыс. малышей, что на 6,7% больше, чем в 2008 году. Коэффициент рождаемости составил 12,1 на 1000 населения против 11,3 в 2008 году. По итогам реализации национального проекта «Здоровье» за 2009 год убыль населения составила 363,5 тыс. человек, или на 22,7% меньше, чем год назад. Зафиксировано снижение смертности от болезней системы кровообращения, от новообразований, от некоторых инфекционных и паразитарных болезней [6].

Несмотря на субвенции в рамках национального проекта, реального притока медицинских кадров так и не произошло — дефицит врачебных кадров в разных регионах страны достигает 40–50%. В этой связи, нельзя не отметить весьма низкую оплату труда медицинских работников вообще, и врачей, в частности. Кстати заметить, что в общей структуре врачебных кадров страны участковые врачи составляют всего 3–5%. Кадровая же проблема относится к разряду ключевых, и то, что сегодня после получения медицинского образования более половины молодых врачей уходит из профессии, а через пять лет только 25–30% из них остаются работать в практическом здравоохранении.

Оптимизация и повышение эффективности расходования бюджетных средств возможно только в условиях изменения организационной деятельности ЛПУ как основных потребителей бюджетных средств здравоохранения.

Планирование деятельности ЛПУ и объемы получаемых ими бюджетных средств зависят от Медицинских управлений на местах. Но при этом, Медицинские управления, не несут непосредственной юридической ответственности за подчиненные ЛПУ, не занимаются вопросами эффективности экономики учреждений (минимизацией, результативностью, выгодностью и полезностью затрат). Так же они определяют поставщиков товаров и услуг для ЛПУ, порядок организации платежей, движение финансовых средств. Такая система создает ситуацию, что учреждения здравоохранения находятся в полной зависимости от органов управления здравоохранения и руководства муниципальной территории. В этой ситуации как отмечает Ю.Ю. Зинчук [7] администрации ЛПУ не прилагают сколь либо серьезных самостоятельных действий по улучшению состояния учреждений, а просто автоматически выполняют спущенные «сверху» распоряжения, пытаюсь в условиях финансового дефицита хотя бы сохранить имеющийся кадровый и экономический «статус-кво».

В здравоохранении, несмотря на проводимые реформы, продолжается неэффективное использование имеющихся ресурсов и источников финансирования. Действующий механизм сметного финансирования бюджетополучателей является затратным, не создает стимулов к сокращению издержек, экономии бюджетных средств, повышению качества предоставляемых услуг.

Для повышения эффективности расходования бюджетных средств Правительство РФ реализовывает реформу — бюджетирование ориентированное на результат. В рамках данной реформы местные органы власти отчитываются по показателям расходов бюджета на душу населения. Положительным результатом этих отчетов является снижение «неэффективных расходов». В результате в большинстве регионов снижение этих расходов осуществлялось за счет закрытия сельских фельдшерских пунктов. В самих же учреждениях здравоохранения, главные врачи обязаны отчитываться о полноте выполнения, спущенного им муниципального заказа. На практике данные планы являются явно завышенными. Это заставляет врачей заниматься практикой «приписок». Если они не будут осуществлять эту деятельность, то могут недополучить заработную плату, а руководитель ЛПУ может лишиться своей дол-

жности. Данная ситуация не способствует разрешению кризиса в здравоохранении.

Таким образом, по нашему мнению наряду с разумным увеличением расходов на здравоохранение необходимо реформирование организационной и финансовой работы именно ЛПУ. Для этого необходимо осуществлять финансирование работы учреждений здравоохранения не на основании сметы, которая утверждается на основе явно завышенных нормативов, а на основании объема и качества предоставленных медицинских услуг. При этом руководители ЛПУ должны самостоятельно распоряжаться общегодовым фондом денежных средств, выделяемым им для деятельности учреждения. Сэкономленные финансовые средства должны оставаться в распоряжении учреждений, а не зачисляться в доходы бюджета местного органа власти. Планирование же бюджетных расходов на оказание населению медицинской помощи необходимо осуществлять на основании структуры заболеваемости населения.

Литература

1. Соколов Д. А. Совершенствование финансового обеспечения здравоохранения в РФ. М.: Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ, 2009.
2. Поляк Г. Б. Территориальные финансы: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2006.
3. Кучеренко В. З., Алексеева В. М. Проблемы и задачи финансирования медицинских учреждений, виды и формы платежей// Экономист лечебного учреждения, № 7. 2010. С. 27
4. Шейман С. В. Стратегии трансформации государственных гарантий...//СПЕО № 7, Осень—Зима. 2007. С. 35
5. Хальфин Р. А., Таджиев И. Я. Некоторые итоги и проблемы реформирования системы отечественного здравоохранения //»Менеджер здравоохранения». 2010. № 5. С. 24—30.
6. Официальный сайт Совета при Президенте России по реализации национальных проектов // Источник: <http://www.rost.ru>
7. Зинчук Ю.Ю. Введение договорных отношений, исключение сметного финансирования, расширение экономической самостоятельности ЛПУ – основа реформирования микроэкономики здравоохранения//«Менеджер здравоохранения», № 5, май 2008 г. С. 19.

Пономаренко А. Г.

аспирант,
Сургутский государственный университет

Основные теоретические подходы к моделированию системы внутреннего аудита экономических операций в группе взаимосвязанных предприятий

***Аннотация:** в статье представлены авторские подходы к созданию системы внутреннего аудита на основе принципов моделирования и создания связанных информационных баз данных.*

***Ключевые слова:** внутренний аудит, моделирование, взаимосвязанные предприятия.*

The main theoretical approaches to modeling the internal audit system of economic transactions in a group of related companies

***The summary.** The paper presents the authors' approaches to the creation of an internal audit system based on the principles of modeling and related information databases.*

***Keywords:** internal audit, modeling, inter-enterprise.*

Основной предпосылкой моделирования системы внутреннего аудита экономических отношений в группе взаимосвязанных предприятий, является идея о взаимосвязи всех участников рынка, причем связанность трактуется глубже, чем это делает классическая экономическая теория, которая рассматривает отношения обмена в допущении отсутствия явной связи между товарными группами кроме случаев их взаимозаменяемости и взаимодополняемости. В реальных рыночных отношениях между субъектами рынка существуют и другие виды связи, которые не являются столь очевидными, как те, которые рассматривает классическая теория. Эти связи являются опосредованными и чаще всего выражаются сложными транзитивными зависимостями. Предлагаемый теоретический подход направлен на выявление таких связей путем информационного моделирования. Наиболее естественной представляется техническая реализация моделей связанности в информационной среде банков данных предприятий, объединенных единой целью функционирования.

Базы данных информации, интегрируемые посредством вычислительных сетей, представляют собой модель реальной экономической ситуации, происходящей между связанными структурами. Метод синтеза связанных информационных баз данных позволяет выявлять параметры связанности структур в группе взаимосвязанных предприятий для осуществления процедур внутреннего аудита. На основе этого предприятия, входящие в группу (холдинг, концерн и т.д.), представляются как связанные информационные структуры, между которыми происходят экономические операции. Эта идея дает возможность разработать алгоритмы определения областей связности, основанные на разбиении информационных совокупностей баз данных на множество связанных структур. Именно они создают необходимый фундамент для последующего практического применения моделей анализа и принятия управленческого решения по эффективности экономических операций, осуществляемых между связанными структурами, и измеряемой в системе внутреннего аудита. В частности:

1. Связность операций является важнейшим признаком качества и развитости системы внутреннего аудита.

2. Участники «связанных» операций заинтересованы в одновременном удовлетворении потребностей системы управления в сопоставимой информации по эффективности экономических операций между связанными структурами.

3. В процессе обмена активами и движения ресурсов внутри группы взаимосвязанных предприятий обеспечивается баланс ее интересов и достижение поставленной управлением цели.

4. Информация о связности сторон внутри группы дает возможность из различных вариантов достижения цели выбрать наиболее выгодный вариант.

5. В основе модели отношений внутри группы связанных предприятий лежит процедура синтеза взаимосвязанных элементов, основанных на достижении цели объединения (расходы—доходы, вложения—доход, заработная плата, прибыль и т.д.).

6. Критерии связанности инициирует также разбиение множества на области связности. Совокупность таких множеств образует связанные информационные структуры.

Наличие современных программно-математических средств обеспечивает поддержание системы внутреннего аудита в актуальном состоянии (ввод новой информации, коррекция и удаление введенной информации и т.д.). В результате выполнения данной функции осуществляется

образование новых информационных массивов, их удаление, слияние и разбиение.

При построении базы данных в системе внутреннего аудита может использоваться кибернетическая модель управления потоком событий упорядоченных форм деятельности. Основные идеи такой модели заключаются в следующем. Любая деятельность, будь то научная, медицинская, экономическая, военная или юридическая, прежде всего, предполагает объект, на который она направлена. В нашем случае в качестве объектов выступают товары, услуги, ресурсы, деньги, а также более сложные экономические отношения, имеющие в своем составе взаимосвязанные элементы экономических операций. В каждой конкретной области в зависимости от условий и внешних воздействий на объект внутренний аудит осуществляется в определенных формах, определенными методами и средствами. Практически во всех видах деятельности можно выделить качественно различные их стадии. Так что одни и те же действия, совершенные на разных стадиях деятельности, имеют иной смысл и значение. Наконец, практическую реализацию деятельности осуществляют ее субъекты — в нашем случае участники экономических отношений в группе взаимосвязанных предприятий. Экономические отношения в группе взаимосвязанных предприятий анализируются в ходе осуществления внутреннего аудита в пространстве целей, объектов, субъектов, форм, методов, стадий, места, времени и условий. Элементарные действия или события деятельности представляют собой точки в таком пространстве, а упорядоченные потоки событий — траектории. Человек, который столкнулся с какой-то проблемой в своей деятельности, прежде чем оказать то или иное воздействие на объект, часто нуждается в поиске ответов на следующие основные вопросы: что делать, как делать, кто будет делать, с помощью чего, где, когда. Кроме того, субъект часто нуждается в идентификации проблем своей деятельности. Реализация указанных функций и определяет на содержательном уровне базовую конструкцию интеллектуальных систем, а информация, содержащаяся в ответах на эти вопросы, может быть определена как знания, которые применяются в процессе осуществления внутреннего аудита.

Обычно разработчики систем внутреннего аудита обходят такую важную характеристику деятельности, как упорядоченность. А между тем она существенно определяет конструкцию системы. Под упорядоченной деятельностью мы понимаем целенаправленное воздействие на объект, с тем, чтобы перевести его в требуемое состояние. Упорядочен-

ная (или целенаправленная) деятельность может быть представлена кибернетической моделью. Согласно этой модели объект в общем случае находится под воздействием собственной, а также внешней деятельности. Воздействуя на объект, мы определяем в качестве цели достижение определенного состояния. Для этого состояние объекта постоянно контролируется и в зависимости от того, насколько оно отличается от требуемого, или прогнозируемой динамики его изменения, а также от условий, в которых принимается решение, осуществляется выбор формы, метода, средства, стадии, места и времени оказания очередного воздействия на объект через конкретных субъектов деятельности. Сама цель также подвергается коррекции (а иногда и перепределению) на основании результатов деятельности и прогноза изменения состояния объекта.

Исходя из предлагаемой модели, для обеспечения упорядоченных форм деятельности субъекта система внутреннего аудита должна:

- 1) оценивать состояние объекта, потоков ресурсов;
- 2) объяснять, почему объект находится в данном состоянии;
- 3) предсказывать изменения состояния объекта под воздействием внешней деятельности;
- 4) объяснять, почему могут произойти предсказываемые изменения;
- 5) сравнивать данное состояние с требуемым (целевым);
- 6) объяснять выявленные различия;
- 7) рекомендовать, что нужно делать в данной ситуации с учетом складывающихся условий;
- 8) объяснять, почему;
- 9) рекомендовать, какие формы, методы и средства необходимо избрать для реализации задачи;
- 10) объяснять, почему;
- 11) рекомендовать место, время и стадию оказания воздействия на объект.

Для того чтобы модель внутреннего аудита могла выполнять перечисленные функции, она должна обладать возможностями описывать, накапливать, искать информацию по элементам предметной области деятельности, целям, задачам, объектам, субъектам, условиям, формам, методам, средствам, стадиям, месту, времени, событиям в пространстве деятельности (действиям).

Согласно перечисленным выше функциям модель внутреннего аудита должна иметь возможность описывать и оперировать со следующими основными блоками: правилами выбора целей, задач, форм, методов,

средств, стадий, места, времени, субъекта. Эти блоки можно укрупненно представить в виде правил планирования и правил организации деятельности. Основными исходными данными для выбора тех или иных правил служат: а) дисбаланс состояния объекта; б) внешнее воздействие, в) условия деятельности. Кроме того, должны учитываться накопленные данные о результатах применения рекомендуемых правил в аналогичных ситуациях, которые определяют так называемую степень риска для пользователя. В модели должны быть реализованы также методы распознавания, прогнозирования и контроля состояния объекта.

Используя рассмотренные выше теоретические подходы, предлагается выполнение следующих процедур:

1. Обработка первичной бухгалтерской информации и построение связанных информационных структур как базы данных для проведения внутреннего аудита.

2. Определение связанных информационных групп в модели внутреннего аудита.

3. Выделение связанных цепочек в информационных группах по результатам экономических операций.

4. Разбиение участников связанных экономических отношений в группе на основе результатов проведенного анализа.

5. Определение стратегии объединения предприятий в группу и определения цели и задач моделирования системы внутреннего аудита.

6. Формирование информации в системе учета и анализа о внутрихозяйственных отношениях в группе.

7. Анализ экономической эффективности вариантов функционирования предприятий в группе.

8. Принятие управленческих решений по результатам анализа.

Предложенный выше алгоритм, может быть положен в основу моделирования внутреннего аудита экономических операций в группе взаимосвязанных предприятий.

Литература

1. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с франц. / Под ред. Л. Л. Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
2. Андреев В. Д. Внутренний аудит: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Антонов А. В. Системный анализ. М.: Высшая школа, 2004.

Потапова Е. А.

соискатель,

ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных отношений»

Взаимосвязь аттестации и тестирования персонала как фактор развития профессиональных компетенций работников коммерческих банков

Аннотация. В статье рассматривается оценка и аттестация как один из важнейших способов управления персоналом. Рассматриваются разные подходы к аттестации в отечественной и зарубежной практике. Теоретические положения дополняются рекомендациями по практическому применению.

Ключевые слова: аттестация, тестирование, компетенция, оценка, персонал, фактор развития, человеческие ресурсы, коммерческий банк.

Interrelation of certification and personnel testing as the factor of development professional competences workers of commercial banks

The summary. Performance assessment and performance evaluation as one of the most important ways of personnel management are considered in article. Highlights the different approaches to assessment in the domestic and foreign practice. Theoretical provisions are supplemented by recommendations on the practical applications.

Keywords: evaluation, testing, competency, assessment, staff development factor, human resources, a commercial bank.

На современном этапе ключевыми ресурсами любой организации, наряду с финансовыми, информационными, технологическими, являются человеческие ресурсы. Конкуренция сегодня происходит, в том числе на уровне профессионального развития сотрудников — их знаний, умений, навыков. Для наиболее эффективного использования этого ресурса необходимо правильно оценить его. Различные системы, методы и методики оценки персонала позволяют выявить и раскрыть потенциал каждого сотрудника и направить этот потенциал на реализацию стратегических целей компании.

Одним из традиционных способов оценки персонала является аттестация персонала. Это индивидуальный процесс для каждой органи-

зации и серьезно варьируется по степени сложности в зависимости от задач, на решение которых она направлена.

Единого мнения ни в специальной литературе, ни среди практиков по поводу определения аттестации не существует. То же самое относится и к названиям, используемым в англоязычной литературе — встречаются, в частности, такие варианты названий: Appraisal, Performance assessment, Performance evaluation, Job appraisal, Employee rating evaluation, Performance development review.

Разнообразие определений аттестации кадров может быть сведено к трем основным типам:

- Аттестация как процесс оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей. Наиболее распространенный формальный подход, базирующийся на соотношении результатов работы сотрудника с набором должностных обязанностей.
- Аттестация как процесс установления соответствия работников занимаемой должности, улучшения расстановки и рационального использования кадров. В этом случае деятельность сотрудника соотносится с организационной структурой в целом.
- Аттестация как оценка профессиональных знаний, проводимая в целях создания дополнительных стимулов к повышению квалификации работника банка. Наиболее редко встречающаяся форма, в некоторой степени отвечающая целям формирования компетенций сотрудников банка.

В своей книге «Оценка и аттестация персонала» Е.А. Борисова дает следующее определение: «аттестация персонала — процедура систематической формализованной оценки согласно заданным критериям соответствия деятельности конкретного работника четким стандартам выполнения работы на данном рабочем месте в данной должности за определенный период времени. (Критерии и стандарты работы получены в результате анализа работ и отражены в описании должности или должностной инструкции.) Процедура аттестации должна быть оформлена в соответствии с законодательными требованиями и локальными нормативными документами компании»¹.

Ключевым элементом данного определения является систематичность. Регулярная аттестация позволяет отслеживать уровень профессиональных компетенций персонала и способствовать выработке решений по его развитию и оптимизации. Наиболее часто встречающимися

¹ Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала. СПб.: Питер, 2003. С. 169.

управленческими решениями, принимаемыми на базе результатов аттестации, выступают:

- отбор кандидатов на сокращение кадров;
- проведение кадровых перестановок;
- наложение взысканий;
- поощрение и вознаграждение сотрудников
- создание кадрового резерва;
- формирование программ по обучению и повышению квалификации банковских сотрудников;
- разработка комплексных мероприятий по повышению мотивации сотрудников и стимулированию их профессиональной деятельности.

Одним из важнейших методических вопросов проведения аттестации является отбор показателей, используемых для оценивания. В моделях, направленных на определение соответствия работников предъявляемым требованиям традиционно используются три группы показателей:

- результативность профессиональной деятельности;
- профессиональное поведение;
- квалификация и личностные качества.

В последнее время в России начинает внедряться компетентный подход, на базе которого сотрудника оценивает по определенным компетенциям-критериям. Модель компетенции представляет собой набор ключевых показателей, необходимых сотруднику коммерческого банка для выполнения своих должностных обязанностей. Компетенции подразделяются на пороговые – минимально необходимые для реализации профессиональной деятельности и дифференцирующие, наблюдающиеся у особо успешны сотрудников. Согласно Трудовому кодексу РФ, действующему с 2002 года, недостаточная квалификация работника, подтвержденная результатами аттестации, может явиться причиной расторжения трудового договора по инициативе работодателя². Это положение, впервые введенное в отечественное трудовое законодательство, безусловно, повышает роль аттестации персонала в трудовых отношениях и является шагом вперед в создании реального рынка труда.

По мере проникновения на российский рынок зарубежных коммерческих банков в российских коммерческих банках начинает применяться система оценки персонала, принятая на западных фирмах. В отличие от российских систем аттестации работников она включает са-

² Трудовой Кодекс РФ(подпункт «б» пункта 3 статьи 81).

мооценку. Самооценка позволяет самому сотруднику оценить свои сильные и слабые стороны и скорректировать их при необходимости. Самооценка добавляет в оценку сотрудника психологические моменты, так как позволяет руководителю понять, адекватно ли сотрудник оценивает себя (а иногда и раскрыть сотрудника с неизвестной для руководителя стороны).

Все более распространенной сегодня становится аттестация, проводимая с использованием интернет-технологий. С одной стороны, она снижает субъективизм полученной информации и позволяет руководству центральных офисов коммерческих банков отслеживать, что происходит в региональных филиалах. С другой стороны, как любая формализованная технология она несет риски упущения из виду социальных факторов, отчетливо проявляющихся, например, в ходе поведенческого интервью.

Вопросы управления кадровым потенциалом тесно взаимосвязаны с обеспечением кадровой безопасности особенно в финансовых организациях. В ходе аттестации может выявляться лояльность сотрудника. Тестирование на предмет определения лояльности проводится как при приеме на работу, так и в последующие периоды. В управлении кадрами ряда коммерческих банков изучается динамика изменения отношения работника к банку, руководству и к прочим значимым по отношению к банковской деятельности объектам. За счет таких тестирований персонала выявляются проблемы не только конкретного работника, но и компании (подразделения) в целом.

Среди западных новаций HR активно проникающих в российскую практику управления кадрами в банковской сфере стоит отметить методику оценки деловых и личностных качеств персонала — «Аттестация 360°». В ее основу положен метод тройной оценки: сотрудника оценивает по определенным компетенциям-критериям его окружение (эксперты): руководитель, коллеги по работе, подчиненные. По тем же критериям специалист осуществляет самооценку, которая сравнивается с характеристиками экспертов. Эта схема предполагает тройную обратную связь: сверху вниз — от непосредственного руководителя, по горизонтали — от коллег и снизу вверх — от подчиненных. В отличие от традиционной аттестации, при таком подходе оценка получается многосторонней, наиболее полной и объективной. Объективная информация о том, как оценивают начальника сотрудники, руководство, клиенты, может стать стимулом для его дальнейшего личностного и профессионального развития. Участие в аттестации непосредственного руководителя нарав-

не с подчиненными значительно повышает к ней интерес и доверие к ее объективности.

Достоинства и преимущества методики по сравнению с другими методами (аттестациями традиционными)³:

- оценка аттестуемого (или однородной функциональной группы) на основе индивидуальных критериев в сочетании с искренними оценками сослуживцев позволяет сделать максимально объективный вывод о соответствии сотрудника требованиям компании;
- сопоставление самооценки с оценкой коллектива стимулирует работника к развитию наилучших качеств и искоренению указанных коллегами недостатков;
- сравнение итогов текущей и предыдущей аттестаций, на основе которых руководитель может проследить динамику развития специалиста.

Несмотря на быстрое развитие HR в России общая практика управления пока в значительной мере отстает от международных стандартов. Анализ практики управления кадрами в коммерческих банках позволяет выделить следующие ошибки:

1) Отношение к аттестации как экзамену, так как реально успешные сотрудники, например, обеспечивающие основные объемы продаж услуг не являются лучшими там, где нужно продемонстрировать знания по маркетингу.

2) Использование аттестации только для обоснования сокращения сотрудников особенно в после кризисные периоды. В результате аттестация только повышает нервозность и социальную напряженность в коллективе, оказывая скорее демотивирующее воздействие.

3) Проведение формальной аттестации для отчета работы филиала перед центральными офисами.

4) Проведение аттестации в форме тестирования, проводимого приглашенными кадровыми аудиторами. В этом случае возникает риск, что предлагаемые процедуры плохо стыкуются с реальной оценкой работы сотрудника, которая должна проводиться также и в течение всего года.

5) Использование в ходе аттестации плохо адаптированных заимствованных за рубежом методик.

6) Следование моде на управленческие инновации, в результате которых аттестационные схемы часто меняются в связи со сменой собственника банка или части топ-менеджеров.

³ Литягин А., Эффективная аттестация // «Кадровое дело» № 9, сентябрь 2003.

Обобщая результаты анализа можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию аттестации как процедуры управления кадровым потенциалом предприятия. Аттестация должна включать в себя несколько этапов и по существу являться непрерывным процессом:

1. Предварительный этап:

- необходимо заблаговременно спланировать дату собеседования и выделить достаточное для его проведения время (не менее одного часа), заранее (не менее чем за месяц) сообщив об этом аттестуемому сотруднику;
- заранее обсудить комплекс вопросов, которые необходимо знать сотруднику к аттестации;
- для того чтобы провести эффективное аттестационное собеседование, руководитель должен тщательно подготовиться к нему. Естественно, что подготовиться к собеседованию в одночасье невозможно, для этого требуется внимание руководителя к работе своих сотрудников в течение всего аттестационного периода.

2. Подготовительный этап.

Главными элементами подготовки является взвешенная и основанная на объективных фактах оценка выполнения сотрудником своих функций, осуществленная с учетом должностной инструкции. Для большей объективности оценки качества выполнения сотрудником своих трудовых обязанностей необходимо использовать несколько видов контроля.

В течение всего аттестационного периода руководитель и менеджер по персоналу осуществляют контроль за работой сотрудника. Для повышения эффективности этого процесса в течение всего аттестационного периода руководитель в конце каждой смены заполняет специальную аттестационную форму, оценивая отдельные аспекты работы сотрудника по стандартной пятибалльной шкале. Такая форма позволит ему более объективно аттестовать сотрудника в конце периода и лучше подготовиться к аттестационному собеседованию. Аттестационные формы собираются и анализируются специалистом службы персонала. По окончании аттестационного периода по всем аттестационным формам суммируются оценки по каждому фактору и подводятся итоги, которые заносятся в аттестационный лист.

Сотрудник также оценивает свою деятельность в течение всего периода и может использовать ту же форму регистрации достижений, что и руководитель. Оценка собственной деятельности необходима для внесения корректив в работу в течение аттестационного периода, подготовки к аттестационному собеседованию. Для максимально объектив-

ной оценки работы сотрудника предусматриваются регулярные выборочные просмотры кадровиком видеозаписей работы залов.

Обсуждение работы сотрудника в течение аттестационного периода. В течение аттестационного периода руководитель должен неформально оценивать работу сотрудников, выполнение ими должностных инструкций, вносить корректировки в их поведение на рабочем месте (если это требуется), оказывать помощь в работе. Руководитель должен находиться в постоянном контакте с сотрудником, поддерживать с ним оперативную обратную связь, что повышает эффективность работы последнего и значительно облегчает процесс аттестации, позволяя избежать недоразумений.

3. Аттестация сотрудника.

Кульминацией аттестационного процесса является встреча руководителя с аттестуемым сотрудником, в ходе которой происходит обсуждение результатов работы сотрудника за истекший период, дается оценка этой работы, как руководителем, так и самим сотрудником, проводится собеседование по комплексу необходимых для работы знаний.

В ходе самой аттестации необходимо соблюдать следующие правила:

1) установить контакт с сотрудником, обеспечивающий рабочую атмосферу собеседования, до начала обсуждения результатов работы;

2) объяснить сотруднику, что цель собеседования — добиться улучшения в его работе, а не наказывать его за недостатки;

3) начать собеседование с положительных моментов в работе сотрудника и сохранять доброжелательный тон в продолжение всего собеседования;

4) обсуждать выполнение работником своих должностных обязанностей, а не его личных качеств;

5) оперировать конкретными фактами, а не общими рассуждениями, особенно в случае негативной оценки;

6) детально объяснить, почему работа сотрудника оценена таким образом, а не иначе;

7) внимательно выслушать аттестуемого;

8) подчеркнуть свою готовность и желание оказать сотруднику помощь в исправлении недостатков;

9) определить (совместно с сотрудником) конкретные действия и мероприятия, которые помогут улучшить результаты его работы;

10) завершить собеседование на положительной ноте.

Соблюдая перечисленные выше правила, руководитель сможет превратить собеседование в позитивный, ориентированный на самосо-

вершенствование диалог с сотрудником. Подчеркивая положительные моменты в работе подчиненного, и обсуждая перспективы его развития, руководитель мотивирует сотрудника на более производительную работу. Приводя конкретные примеры, как достижений, так и упущений подчиненного, руководитель демонстрирует свое участие в развитии сотрудника и постоянное внимание к тому, чем он занимается. Хорошо подготовленная и грамотно проведенная оценка в равной степени развивает и сотрудника, и руководителя

В связи с вышеизложенным, необходимо, чтобы аттестация персонала и тестирование работников, как один из ее основных элементов, осуществляемые для работников коммерческих банков, были направлены в первую очередь, на выявление и совершенствование профессиональных и личностных компетенций сотрудников, являясь важным фактором развития персонала, способствуя повышению удовлетворенности процессом и условиями труда и соответственно, повышая его эффективность.

Литература

1. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. СПб.: Питер, 2003.
2. Трудовой кодекс РФ. М.: Приор, 2011.
3. Литягин А., Эффективная аттестация // «Кадровое дело» № 9, сентябрь 2003.

Радченко В. А.

соискатель,
Российская Академия предпринимательства

Концепции интегрированного продукта: понятие и элементы

***Аннотация.** Предлагаемая статья посвящена анализу концепций и элементов интегрированного продукта. В статье предложено уточненное определение интегрированного продукта как результата производства, созданного для удовлетворения потребностей потребителя и производителя, который характеризуется эмерджентностью в результате взаимодействия его элементов: товара в его о вещественной форме (или услуги как нематериального продукта), бренда и сервиса.*

***Ключевые слова:** продукт, интегрированный продукт, товар, бренд, упаковка, сервис.*

Concepts of integrated product: ideas and elements

***The summary.** Present article is dedicated to analysis of concepts and elements of integrated product. The article offers improved definition of integrated product as the result of production, designed for satisfaction requirements of consumers and manufacturers, which is characterized by emergence as the result of interaction of its elements: product in its materialized form (or service as no materialized product), brand and servicing.*

***Keywords.** Product, integrated product, goods, brand, package, service.*

Постепенно в повседневный обиход входит понятие товара не как предмета, вещи, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности, а в более широком смысле — товара как комплекса, интегрированного продукта, включающего не только товар, но и бренд компании, упаковку, услуги, сервисы и т.д.

Анализ научной литературы, средств массовой информации показал, что в настоящее время нет устоявшегося понятия интегрированного продукта. По определению, продукт, это результат производства, осуществление его материальной цели; средство удовлетворения потребностей потребителей. Подразделяется на вещественные продукты и услуги (нематериальные продукты)¹. Прилагательное же «интегрированный» трак-

¹ Экономика и право: Энциклопедический словарь Габлера: пер. с нем./под общ. ред. А.П. Горкина, Н.Л. Тумановой, Н.Н. Шаповаловой, Ю.В. Якутина и др. М.: Научное издательство «Большая экономическая энциклопедия», 1998. С. 151.

туется как общий, объединенный и в паре с понятием «продукта» используется, прежде всего, в сфере работ и услуг (нематериальных продуктов). В производственной же сфере в настоящее время рассматриваемое понятие практически не закреплено. Ларионов Г.В. в работе «Формирование и развитие конкурентоспособности интегрированного продукта в производственном предпринимательстве» предложил рассматривать товар, как предмет экономических отношений, во взаимосвязи с брендом компании и упаковкой товара, обобщив данные элементы в понятие «интегрированного продукта»: «...Под интегрированным продуктом понимается результат различных процессов, основанных на использовании человеческого труда и технологий, созданный для обмена, который характеризуется состоянием связанности структурно-овещественной и нематериальной экономической частей товара, упаковки и бренда, а также комплексной реализацией функций трех составных частей продукта, что позволяет получать синергетический эффект»².

Панченко В.В. рассматривает интегрированный продукт как товар в овещественной форме «подкрепленный брендом, вмещающий в себя множество знаний и умений производителя»³. При этом он считает выделение упаковки как отдельного элемента ошибочным, ссылаясь на то, что упаковка товара, наряду с другими составляющими (внешнее оформление, свойства товара, цена, история компании или продукта, деловая репутация и способы рекламирования) уже включена в бренд.

Соглашаясь с мнением Панченко В. В., мы считаем, что упаковка, также как и тара являются носителями информации о бренде. Являясь одним из коммуникативных инструментов, служащим для поддержки, информирования, ненавязчивого воздействия на потребителей, формирования ассоциации определённого продукта с подходящими символами, упаковка, в современных условиях, воспринимается как часть бренда. Она способна оказывать влияние на потребительскую стоимость продукта через повышение или понижение выгодности и привлекательности для покупателей, что в конечном итоге отражается на выручке от продаж продукта. Применяемая в брэндинге тактика мотивирует покупателя выбирать товар, опираясь на отдельные неуловимые признаки продукта, на его материальные свойства.

² Ларионов Г.В. Формирование и развитие конкурентоспособности интегрированного продукта в производственном предпринимательстве : диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Ларионов Глеб Валерьевич; М., 2009.

³ Панченко В.В. Интегрированный продукт и бренд: сущность и понятие/ В. В. Панченко // Московское научное обозрение. 2011. № 8.

Рассматривая бренд как элемент интегрированного продукта, следует конкретизировать сущность данного понятия. В отечественной и зарубежной литературе, понятие «бренда» рассматривается с различных ракурсов (таблица 1).

Таблица 1

Исследование подходов к определению «бренд»

Автор	Определение
Голубков Е.П.	Бренд – это набор ассоциаций, возникающих в сознании у потребителей, которые добавляют воспринимаемую ценность товару или услуге
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.	Брэнд – (англ. brand – клеймо, тавро) – всемирно известная торговая марка; защищенный законодательно продукт; компания (ее название) или концепция, выделенные общественным сознанием из массы себе подобных.
Д'Алессандро Д.	Бренд – это более чем реклама или маркетинг. Это все, что приходит в голову человека относительно продукта, когда он видит его логотип или видит название
Макдональд М., Чернатони Л.	Бренд рассматривается с двух сторон – внешней и внутренней. Под внешней стороной понимается все то, что воспринимается непосредственно потребителем: товарный знак, рекламные коммуникации, имидж бренда, дизайн, упаковка. А под внутренней – все то, что создает свойства товара, продвигаемого под этим брендом, т. е. технология производства, система распределения, менеджмент предприятия.
Огилви Д.	Бренд – это неосозаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, которое он производит на потребителей, и результатом их опыта его использования
Агамирова Е.В.	Бренд является образом в представлении потребителя, набором впечатлений и ассоциаций, именно этот образ позволяет потребителю различать и выбирать тот или иной товар или услугу. Современное понимание бренда включает в себя следующие аспекты: идеологическая основа, имидж, коммуникативный аспект, художественно-эстетический.
Ягудин С.Ю.	Бренд также включает привязку к специфическому продукту или чему-то большему, чем один продукт, возможно, формулу или рецепт, фирменную упаковку, стратегию маркетинга, рекламную компанию или содействующее мероприятие и, разумеется, репутацию.

Мы выражаем согласие с определением, даваемым Макдональдом М. и Огилви Д. Таким образом, понятие «бренд» будет трактоваться нами как «неосозаемая совокупность свойств продукта: его цены, имени, упаковки, репутации и способа рекламирования и так далее, которые можно разделить на 2 стороны: 1) внешнюю сторону, под которой

понимается то, что воспринимается непосредственно потребителем: товарный знак, рекламные коммуникации, имидж бренда, дизайн, упаковка; 2) внутреннюю сторону — все то, что создает свойства товара, продвигаемого под этим брендом».

Сложность в однозначной трактовке понятия «бренд» объясняется рядом причин. Так бренд, как инструмент маркетинга можно рассматривать как с позиций компании, занимающейся созданием марки продукта, так и с позиций потребителя, воспринимающего этот бренд. Кроме того, под воздействием внешней маркетинговой среды бренд развивается от совокупности определенных признаков (дизайн, марочный знак, фирменное название, слоган), до интегрированного бренда, имеющего уникальную ценность для потребителя и для производителя, все это и является причиной разности в трактовках.

Итак, мы выяснили, что бренд, как неосознаваемая совокупность определенных свойств продукта, на современном этапе развития рыночных отношений становится неотделим от понятия продукта в его осязаемой форме. Так, товаропроизводитель, впервые выходящий на рынок и не имеющей четкой концепции брендинга, в большинстве случаев теряется среди множества других производителей и для успеха ему нужно производить не просто продукт, в его осязаемой форме, а интегрированный продукт, включающий, в том числе и бренд ⁴.

В современных рыночных условиях, когда конкуренция ужесточается с каждым годом, а потребители могут выбирать из множества однотипных товаров из одного ценового сегмента с незначительными модификациями у разных производителей, конкурентным преимуществом становятся не только свойства товара и бренд компании, но и дополнительные затраты на обслуживание, содержание товара, приобретение товара — все то, что можно обобщить одним словом — сервис товара. Важными элементами «хорошего» продукта становятся:

- наличие и гарантийных обязательств, и уровень сервисного обслуживания;
- способ доставки товара до потребителя (абонементное обслуживание; бесконтактное обслуживание (электронная коммерция); обслуживание с помощью обменных фондов машин и приборов; обслуживание на дому; приём заказов по месту работы; самообслуживание; выездное обслуживание и другое.)
- наличие и удобство дополнительно поставляемого программного обеспечения или наличие информационной базы.

⁴ Чернатони Л., МакДональд М. Брендинг. Как создать мощный бренд: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

Дж. Шоул в интервью российской компании eRabota.ru обратил внимание, что в российских компаниях очень низкий уровень сервиса: «Я видел, как компании тратили огромные средства на рекламу, работали круглыми сутками, а потом наблюдали, как клиенты уходят от них из-за плохого сервиса»⁵. Компании, считая себя клиенториентированными, на самом деле лишь занимаются подсчетами постоянства, процента удовлетворенности клиентов, процентов повторных покупок и так далее. Реального осознания того, что кроме «4P» в маркетинге, также очень важно развивать стратегию сервиса, в отечественном бизнесе пока нет. Те немногие компании, которые первыми осознали преимущества высококлассного сервиса, уже через несколько месяцев почувствовали позитивные изменения. Стремительно развивающийся рынок определяет, что покупатели скорее всего сами будут формулировать свои требования к сервису, который должен быть так же прогрессивен, как и сам товар. Дж. Шоул так выразился об этой тенденции: «Помните, несколько лет назад, когда продукт стал одинаково хорошим и на спасение пришла бренд-составляющая? Сегодня место «локомотива бизнеса» в России должен занять сервис»⁶.

Анализируя определения понятия «сервис», даваемые отечественными специалистами (таблица 2), можно видеть, что сформировалось достаточно узкое понимание сервиса, как средства всего лишь для удовлетворения потребностей покупателя.

Таблица 2

Сущность понятия «сервис» в работах отечественных авторов

Автор	Источник	Определение
Д. Н. Ушаков	Большой толковый словарь современного русского языка	Сервис – совокупность учреждений и мероприятий по обслуживанию населения в повседневных бытовых нуждах и созданию всевозможных удобств для него
Т. Ф. Ефремова	Новый словарь русского языка	Сервис – оказание услуг, удовлетворение бытовых потребностей населения.
Коноплицкий В., Филина А.	Это – бизнес: Толковый словарь экономических терминов	Сервис – обслуживание в сфере производства и быта.
Приходько А.В., Замедлина Е.А.	Маркетинг	Сервис – непосредственно удовлетворение потребностей населения в услугах.

⁵ Кабанов И. Сервис – это локомотив бизнеса. URL: <http://nsk.erabota.ru/info/interview/5532/>. Дата обращения: 26.10.2011.

⁶ Там же.

Принципиально другой подход сложился в западной практике (таблица 3), где сервис — это искусство «доставлять бренд покупателю», это не просто удовлетворение потребностей клиента, это понимание желаний клиентов, которое в будущем, естественным образом позволит стать конкурентоспособным на своем рынке.

Таблица 3

Сущность понятия «сервис» в работах зарубежных авторов

Автор	Источник	Определение
Джанелл Барлоу, Пол Стюарт	Сервис, ориентированный на брэнд. Новое конкурентное преимущество	Сервис по своей природе индивидуален. Сервис – это не наука, а магия. Он не поддается тренировке, так как предполагает совершенно непредсказуемые ситуации. Сервис должен быть ориентирован на покупателя. И главное здесь – обучение. Обучение – это всегда комплексное воздействие на персонал. Это комплекс мотивационных, информационных и образовательных впечатлений, которые организация вызывает у сотрудников, чтобы вовлечь их в пространство своего брэнда, научить их доставлять брэнд покупателю.
Роберт Бэйкел	Сервис. Сценарии и техники обслуживания клиентов на высшем уровне	Отличный сервис – это понимание желаний клиентов. Работа с клиентами – это ключ к реальному преимуществу в сегодняшнем, столь конкурентном, бизнес-окружении
Леонард Берри	В поисках души сервиса	Хороший сервис – это когда покупатель воспринимает фирму как калейдоскоп в своих руках, ожидая от фирменного поведения того же, что и от картинки этого калейдоскопа – неповторимого удивления и восхищения.

На основе анализа различных подходов к понятию «сервис» нами сформулировано следующее определение: сервис — это неотъемлемая часть товара, как объекта социально-экономических отношений, позволяющая наиболее эффективно и в соответствии с брендингом не только доставлять его потребителю, но и обслуживать потребителя в течение всего срока пользования товаром.

Рассмотренная в данном разделе взаимосвязь «товара — бренда — сервиса» позволили предложить следующее определение интегрированного продукта: интегрированный продукт — это результат производства, созданный для удовлетворения потребностей потребителя и произво-

дителя, который характеризуется эмерджентностью в результате взаимодействия его элементов: товара в его овеществленной форме (или услуги как нематериального продукта), бренда и сервиса.

В результате анализа различных литературных источников, в данном разделе мы выяснили, что на современном этапе развития рыночных отношений, товар перестает восприниматься как самостоятельная категория, и становится неотделим от бренда, как неосязаемой суммы свойств продукта. Замыкающим в данной цепочке становится сервис, главной целью которого следует считать – наиболее полное удовлетворение потребностей покупателя.

Литература

1. Кабанов И. Сервис – это локомотив бизнеса. URL: <http://nsk.erabota.ru/info/interview/5532/>. Дата обращения: 26.10.2011.
2. Ларионов Г.В. Формирование и развитие конкурентоспособности интегрированного продукта в производственном предпринимательстве : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Ларионов Глеб Валерьевич; М., 2009.
3. Панченко В. В. Интегрированный продукт и бренд: сущность и понятие/ В. В. Панченко// Московское научное обозрение. 2011. № 8.
4. Чернатони Л., МакДональд М. Брендинг. Как создать мощный бренд: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
5. Экономика и право: Энциклопедический словарь Габлера: пер. с нем./под общ.ред. А.П. Горкина, Н.Л. Тумановой, Н.Н. Шаповаловой, Ю.В. Якутина и др. М.: Научное издательство «Большая экономическая энциклопедия», 1998. С. 151.

Русавская А. В.

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы влияния глобализация как качественно новой ступени развития давно идущего процесса интернационализации экономических, культурных, правовых и других аспектов общественной жизни. В последнее время глобализация все активнее влияет на процессы развития современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в нашей стране.

Ключевые слова: глобализация, кредитная система, инновации, кредитные учреждения.

Influence of globalization on development of the modern credit systems and economic situations in Russia

The summary. In article questions of influence globalization as qualitatively new step of development going process of internationalization of economic, cultural, legal and other aspects of public life are considered for a long time. Recently globalization all influences developments of modern credit system and общеэкономической situations in our country more actively.

Keywords: globalization, credit system, innovations, credit institutions.

Глобализация представляет собой качественно новую ступень развития давно идущего процесса интернационализации (транснационализации) экономических, культурных, правовых и других аспектов общественной жизни, когда взаимосвязь и взаимозависимость социумов достигла такого уровня, что начались кардинальные перемены в жизни всего мирового сообщества, превращающегося постепенно в целостный общественный организм. В последнее время глобализация все активнее влияет на процессы развития современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в нашей стране.

Современная Россия постепенно восстанавливает свой экономический потенциал. Мы научились осознавать свои возможности и стре-

мимся к равноправным отношениям со всеми странами. Наша страна с учетом международного права последовательно отстаивает свои экономические интересы и использует свои конкурентные преимущества, как это делают все без исключения страны мира.

В условиях современной научно-технической революции невозможно и бесперспективно обособление от остального мира. Однако у каждого государства, и у России в частности, есть возможности использования собственного суверенитета, позволяющие существенно корректировать правила глобальной конкуренции на внутреннем рынке в своих интересах так, чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и способствовало опережающему социально-экономическому развитию. К таким возможностям, прежде всего, относится развитие конкурентоспособных на мировом рынке хозяйствующих субъектов национального значения и создание условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики и экономического роста.

Глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие передовых технологий, непрерывное внедрение инноваций в мировом масштабе, мобилизацию более значительного объема финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков.

Процесс глобализации охватывает разные сферы мирового хозяйства, в том числе оказывает непосредственное влияние на развитие кредитного механизма в общемировом масштабе. Характерной чертой влияния глобализации на развитие кредитно-банковских учреждений — является трансформация и универсализация как самих организаций, так и продуктов и услуг предлагаемых клиентам.

Универсализация как тенденция трансформации банковских организаций в условиях глобализации объяснима. Универсальные банки, в отличие от специализированных, за счет функционального и географического расширения своей деятельности могут диверсифицировать кредитные риски, а после создания эффективно работающей кредитной системы — экономить на масштабах и получать большую прибыль. В случае падения спроса на каком-либо сегменте рынка банковских услуг универсальный банк имеет возможность легко подкорректировать свои предложения.

Вместе с тем в современных развитых кредитных системах сохраняется разнообразие типов организаций, оказывающих кредитные, банковские услуги. В ряде стран такая ситуация стала результатом существования длительной традиции, которая в процессе развития рынка

кредитных услуг породила множество различных специализированных форм кредитных учреждений (США, Великобритания), в других — следствием планомерного развития кредитного сектора (КНР).

Разнообразие деятельности кредитных организаций подразумевает, впрочем, не только специализацию банков по видам операций, на которые они преимущественно ориентированы, но и их специализацию по отраслям, с которыми они работают, а кроме того — возможность совмещения банковской и инвестиционной деятельности, которая позволяет максимально заинтересовать клиента.

Банковская специализация сложилась в ходе многолетней практики в условиях либерального и почти свободного рынка и, по-видимому, оправдала себя исторически.

В России существуют только две разновидности кредитных организаций: банк, которому могут быть выданы несколько видов лицензий, и небанковская кредитная организация (осуществляющие депозитные и кредитные операции, операции по расчетам, организации инкассации). При этом различие между банками, имеющими различные виды лицензий, отражает скорее неодинаковый уровень развития банка, но не специализацию его деятельности. Разнообразные по видам, только небанковские кредитные организации, не играют значительной роли в формировании кредитного механизма.

Отечественные банки, по замыслу законодателями должны быть универсальные, ориентированные на осуществление сразу всего спектра кредитных услуг. Это вполне объясняется тем фактом, что их формирование приходится на тот период, когда в мире уже явно проявилась тенденция к универсализации банковской деятельности. Поэтому они не имели опыта специализации на отдельных видах расчетно-кредитных операций в течение длительного времени, как, например, расчетно-кредитные организации Великобритании. Это существенный недостаток, так как специализация деятельности банка, совместно с его способностью осуществлять весь спектр банковских услуг, является важным фактором конкурентоспособности, что немаловажно в современных условиях.

Этот правотворческий приоритет ведет к снижению уровня конкурентности кредитной среды, утрате гибкости национальной кредитной системы, к снижению ее способности удовлетворять потребности национальной экономики в оперативном и оправданном (с точки зрения экономического развития) распределении финансовых ресурсов.

При этом российские регуляторы банковского рынка продолжают настойчиво придерживаться этой линии, задавшись целью сократить

число действующих в стране российских банковских организаций и добиться укрупнения их в среднем [С. 76–79] ¹.

Между тем политика «прореживания» банковской среды, направленная на укрупнение банков, не повышает конкурентоспособность оставшихся крупных кредитных организаций, скорее, наоборот, она снижает уровень конкурентоспособности отрасли в целом, «стерилизует» ее.

В Великобритании, в частности, особую роль на рынке банковских услуг играют строительные общества, которые сами кредитуют покупку жилья. В России расчетно-кредитные организации не имеют права заниматься другими видами коммерческой деятельности, так же как и организации, ориентированные на осуществление иной коммерческой деятельности, не могут осуществлять банковские услуги. Поэтому в России ипотечное кредитование осуществляется посредством взаимодействия покупателя с двумя организациями: банком и строительной компанией, каждая из которых имеет собственные интересы. В частности, банк в отличие от строительной компании заинтересован не в продаже жилья, а в получении максимальной прибыли, а потому он будет выдавать ипотечные кредиты на значительно менее выгодных для потребителя условиях, чем их выдавала бы сама строительная компания.

Безусловно, специализация кредитной деятельности в России, на современном этапе не может быть реализована сама собой, просто закреплением законодательного многообразия видов расчетно-кредитных организаций, а совмещение банковской и иного видов деятельности в рамках одной организации способно вызвать множество злоупотреблений, но это может говорить только о необходимости целенаправленного формирования банковской системы в преддверии вступления России в ВТО — формирования не только новых «правил игры» на рынке банковских услуг, но и новой структуры кредитного рынка.

Итак, процессы глобализации все активнее отражаются на процессы формирования современных кредитных учреждений и самого кредитного механизма в России. Необходимо также понимать, что процессы глобализации отражаются не только на архитектуре кредитной и банковской деятельности, они проникают во все сферы экономики страны.

Происходящие в глобальном мире политические, экономические и кредитные процессы, ставшие реальностью в начале последнего десятилетия XX в. и усилившие свои негативные воздействия в период мирового экономического и финансового кризиса 2008–2009 гг., в настоя-

¹ Арт Я. Новогодние перспективы российского банкинга: «Хрусть – и пополам» // Промышленник России. 12.2009/01.2010. № 9.

шее время продолжают все более расширяться и проникать внутрь всего общемирового пространства.

Под давлением процессов глобализации ослабевает влияние национальных государств. Это отражается в перераспределении ресурсов внутри большинства стран в пользу рынка, что влечет за собой сворачивание социальных программ, девальвацию национальных экономик, размывание государственных границ, усиливается все более беспроблемный «выход» капитала за границы стран.

Растет безработица, происходит замена большого числа работ с полным рабочим днем на временный и неполный рабочий день, усиливается распространение аутсорсинга и труда по контракту.

В последние годы во многих странах обострились изоляционистские настроения, обусловленные международной обстановкой. В мире постоянно происходят торговые войны. В определенной степени уменьшаются объемы международной торговли и международных инвестиций. В современных условиях глобальные процессы оказывают все возрастающее влияние на экономическое и социальное состояние любой страны, а важнейшей глобальной проблемой стала ограниченность ресурсов Земли и поиск путей дальнейшего прогресса человечества при складывающихся обстоятельствах. В связи с этим перед властью, обществом, наукой и бизнесом во всей остроте встает задача отстаивания и защиты национальных экономических, политических и социальных интересов в теоретическом, институциональном и практическом смысле [С. 114] ².

Процессы глобализации способствуют перераспределению различных отраслей промышленности между различными государствами в интересах уменьшения издержек на труд, росту влияния финансового капитала по сравнению с промышленным и торговым, на фондовых биржах «финансовые инструменты», страхование, товарные фьючерсы преобладают над производством реальных товаров.

В то же время проблема включения в процессы глобализации имеет для России неоднозначную оценку. С одной стороны, альтернативы включению в происходящие процессы не существует, с другой – наши внутренние проблемы создают серьезные препятствия для этих объективных мер. Поэтому сегодня вопрос о глобализации с особой остротой встал перед политической элитой нашей страны, как и перед всем обществом в целом.

² Пороховский А.А. Глобализация: политико-экономический подход и перспективы его развития // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2008.

Вызывает, например, озабоченность тот факт, что Россия интегрируется в мировую экономику, имея деформированную структуру народного хозяйства, стремительно стареющий производственный аппарат и основанные на природных ресурсных факторах конкурентные преимущества, и участвует в международном разделении труда в качестве поставщика сырья и потребителя готовой продукции.

Выход из создавшегося положения большинство ученых-экономистов видят в усилении инновационной направленности отраслей экономики государства. Например, отмечается, что в условиях глобализации при выходе на технологическую границу в результате достижения высокого уровня благосостояния возможности развития за счет трансфера технологий заметно сокращаются и перед страной встает задача перехода к росту за счет инноваций [С. 6]³.

Инновации в таких условиях осуществляются под воздействием внешних факторов, инновационные производства возникают при сочетании ряда условий, при этом в качестве искомого показателя может быть выбрана удельная экономическая эффективность на одного работающего. По этому показателю Россия существенно отстает от стран Запада. Между тем эта величина определяет не только экономическую эффективность всего хозяйственного механизма страны, но и уровень заработной платы работников, который сказывается на покупательной способности и на потребительском спросе⁴ [С. 126].

При анализе направлений экономического прогресса в наиболее развитых странах, например, отмечается, что воспроизводство в рамках многих хозяйственных систем стало устойчиво интенсивным, базирующимся в каждом своем цикле на использовании новых достижений науки и техники. Процесс расширенного воспроизводства стал идентифицироваться с инновационным типом развития, и само это воспроизводство стало именоваться инновационным [С. 34–35]⁵.

В то же время процессы глобализации создают и предпосылки для социально-экономического развития не только в общегосударственном масштабе, но и в масштабе регионов и способствуют выстраиванию положительных компонентов для функционирования региональных эко-

³ Юдаева К., Ясин Е. Стратегия–2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? // Вопросы экономики. 2008. № 5.

⁴ Сурков С. А. Генезис формирования вариационных моделей инновационного развития регионов России // Проблемы прогнозирования. 2008. № 1.

⁵ Кушлин В.И. Содержание инновационной деятельности. В сб.: Инновационный тип развития экономики России. М.: РАГС, 2005.

номик и региональных инновационных систем, поскольку глобализация не только формирует новые конкретные ограничения, но и предоставляет новые возможности, в том числе новые инструменты кредитного механизма.

Таким образом, процессы глобализации все активнее «входят» в процессы общеэкономического развития нашей страны и в процессы формирования современного кредитного механизма. По всей видимости, такая тенденция будет продолжена и в ближайшее время, поскольку экономика не стоит на месте и постоянно интегрируется в общемировое пространство, заставляя совершенствоваться кредитную, инвестиционную и инновационную сферу.

Литература

1. Арт Я. Новогодние перспективы российского банкинга: «Хрусть – и пополам» // Промышленник России. 12.2009/01.2010. № 9.
2. Пороховский А.А. Глобализация: политико-экономический подход и перспективы его развития // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2008.
3. Юдаева К., Ясин Е. Стратегия–2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? // Вопросы экономики. 2008. № 5.
4. Сурков С.А. Генезис формирования вариационных моделей инновационного развития регионов России // Проблемы прогнозирования. 2008. № 1.
5. Кушлин В.И. Содержание инновационной деятельности. В сб.: Инновационный тип развития экономики России. М.: РАГС, 2005.

Стрекалова Г. Р.

*кандидат технических наук, доцент,
заведующая кафедрой менеджмента
Института социальных и гуманитарных знаний*

Чурбанова Р. А.

*аспирант кафедры менеджмента
Института социальных и гуманитарных знаний*

Гостиничный бизнес Республики Татарстан: проблемы и перспективы развития

***Аннотация.** Рассмотрена динамика показателей развития гостиничного бизнеса в Республике Татарстан. Выявлены закономерности и проблемы его развития. Показано, что не массовое строительство гостиниц создаст успех гостиничному бизнесу, а повышение качества и разнообразие предлагаемых конкурентоспособных услуг.*

***Ключевые слова:** индустрия гостеприимства, туризм, гостиничный бизнес, качество, услуга, классность, Республика Татарстан, цена-качество, конкурентоспособность.*

Hotel business of Republic Tatarstan: problems and development prospects

***The summary.** Dynamics of indicators of development of hotel business in Republic Tatarstan is considered. Laws and problems of its development are revealed. It is shown, what not mass building of hotels will create success to hotel business, and improvement of quality and variety of offered competitive services.*

***Keywords:** the hospitality industry, tourism, hotel business, quality, service, классность, Republic Tatarstan, the price-quality, competitiveness.*

Социально-экономические преобразования, происходящие в России в связи с интеграционными процессами, вызвали интерес к индустрии гостеприимства, поскольку 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. [2] И этот интерес имеет три стороны, во-первых, интенсификация развития производственной сферы в свете инновационной экономики и исчерпание точек ее роста вызвали поиск

резервов, которые и были обнаружены в сфере услуг. С другой стороны, рост благосостояния граждан и их интерес к туристическим поездкам, не смотря на снижение качества туристических услуг за рубежом, и другие как природные, так и форс-мажорные обстоятельства, не снижают потока туристов из России, подпитывающих индустрию гостеприимства зарубежных стран. И, в-третьих, в Российской Федерации, и ее регионах имеется огромный арсенал памятных мест, что, безусловно, должно стимулировать интерес к развитию туризма в нашей стране. [1]

Помимо собственно туризма есть еще и так называемый корпоративный и деловой туризм, соответственно и отели, специализирующиеся на обслуживании корпоративных и деловых клиентов. Туризм — мощный фактор экономического развития, и в этой связи актуальной является проблема его организации и развития, а также определения значимых факторов обеспечивающих его конкурентоспособное развитие. [4] Данная проблема многоаспектная, и рассматривать ее надо поэтапно.

Так, например, согласно рис. 1, 38% туризма приходится на пляжный, но и деловой и культурно познавательный в сумме также дают 38%, ну и другие виды туризма не должны оставаться без внимания.

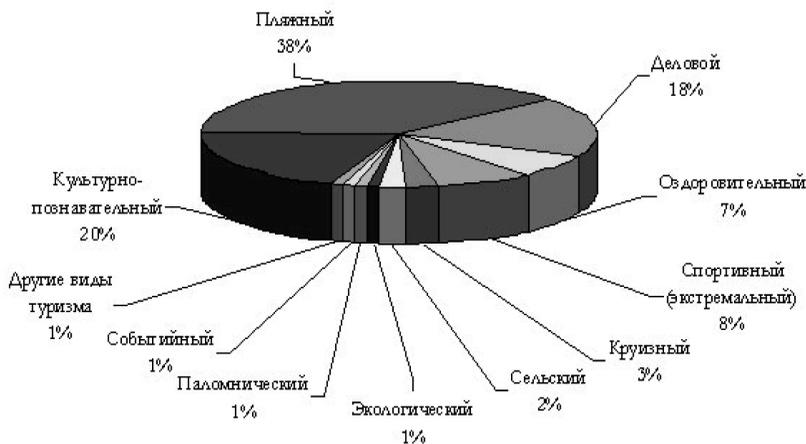


Рис. 1. Состав и структура видов туризма [2]

Следует отметить, что формирование российского туристского рынка началось сравнительно недавно с 1990 года и развивалось низкими темпами в виду смены собственника и процветания выездного туризма с целью шопинга. Но это только одна сторона туризма. Другая сторона связана с отсутствием надлежащего уровня гостеприимства связанного с сектором размещения, поскольку в индустрию гостеприим-

ства входят как собственно гостеприимство, а также путешествия и туризм, то одной из важнейших отраслей туристской индустрии является гостиничное хозяйство. [3]

Рассмотрим сектор размещения на примере динамики гостиниц Республики Татарстан (табл. 1)

Таблица 1

Динамика количества гостиниц в Республике Татарстан [5]

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число организаций	119	131	146	178
Темп роста гостиниц, %	-	10,08	11,45	21,92
Вместимость, тыс. мест	7,5	8,5	9,5	11,4
Темп роста вместимости, %	-	13,33	11,76	20,0
Число номеров	4185	4778	5268	6372
Темп роста номеров	-	14,17	10,26	20,95
в том числе высшей категории	335	460	661	1163
Темп роста номеров высшей категории	-	37,31	43,69	75,94
Число мест	7998	8489	9525	11419
Темп роста количества мест	-	6,14	12,2	19,88

Как видим, наблюдается устойчивый рост количества гостиниц и их вместимости, так например в 2009 году количество гостиниц выросло в равнении с предыдущим годом на 21,92 % а их вместимость на 20 %. Наряду с ростом гостиничных предприятий, наблюдается положительный рост и числа номеров, в том числе и высшей категории. Так, например, в 2009 году в сравнении с 2008 годом рост номеров высшей категории составил 75,94%. Но следует заметить, что доля номеров высшей категории не высока, в 2009 году она составила лишь 18,25% от общего числа номеров. Меньшими темпами, но растет и количество мест. В таблице 2 приведены данные по качественному составу гостиниц в 2009 году.

Как видим, 82,02% гостиничных предприятий в Республике Татарстан приходится на долю гостиниц. Из общего количества средств размещения в частной собственности находятся 79,77%, доля гостиниц в частной собственности составляет 81,51%. В государственной собственности находятся всего 6,18% гостиничных предприятий, из них 4,79% гостиниц. Таким образом, представляют одну из составляющих инфраструктуры индустрии гостеприимства. Посмотрим на уровень комфорта гостиниц (рис.2). Как показывают данные, звездностью гостиницы не блещут. В Республике Татарстан на сегодняшний день только одна гостиница в пять звезд – «Мираж», 84% гостиниц остаются

Таблица 2

Гостиницы и аналогичные средства размещения в Республике Татарстан [5]

Число гостиничных предприятий, единиц	в том числе:						
	гостиниц	мотелей	меблированные комнаты	пансионаты	общежитий для приезжих	гостиничных предприятий другого типа	
Всего по РТ	178	146	8	6	1	8	9
в том числе в г. Казань	73	65	2	1	1	2	2
Доля гостиничных предприятий в % к итогу по РТ	100	82,02	4,49	3,37	0,56		
						4,49	5,06
в том числе по формам собственности:							
Государственная	11	7	-	-	1	2	1
Муниципальная	5	3	1	-	-	1	-
Частная	142	119	5	8	-	5	5
Смешанная российская	14	11	-	-	-	-	3
Совместная российская и иностранная	5	5	-	-	-	-	-
Иностранная	1	1	-	-	-	-	-

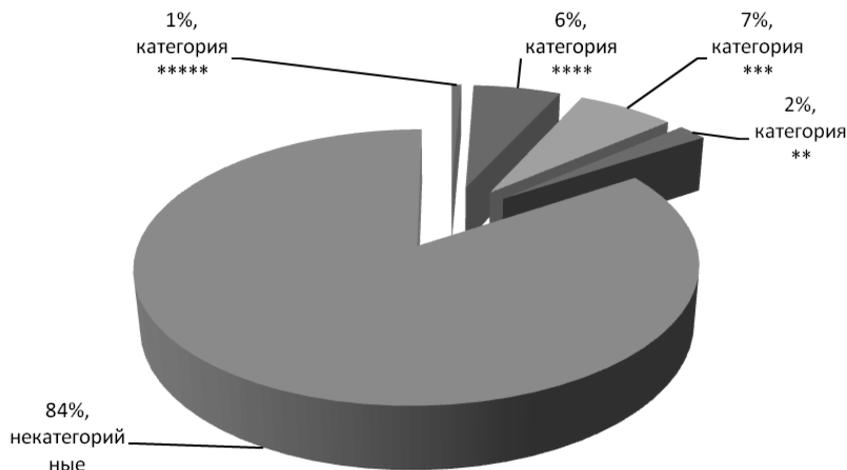


Рис. 2. Классность гостиниц (по данным 2010 г) [6]

некатегорийными (в 2007 году эта цифра равнялась 91,3%), несколько гостиниц находятся в стадии официального подтверждения звездности, несмотря на то, что 74,74% из них находятся в частной собственности, 32,63% представляют собой крупные и средние организации, 42,11% относятся к субъектам малого предпринимательства, в 25,26% случаях собственником является индивидуальный предприниматель. [6]

Стоит отметить, что четырех и пятизвездочные отели в городе Казани являются ярким свидетельством активной и насыщенной жизни и достаточно развитого туризма. На следующем этапе рассмотрим предпочтения клиентов о месте размещения (табл. 3 и табл. 4).

Таблица 3

Предпочтения номерного фонда гостиничных предприятий

	Число комнат всего, единиц	в том числе:				в % от общего числа номеров			
		высшей категории	первой категории	второй категории	прочие	высшей категории	первой категории	второй категории	прочие
Всего по РТ	4778	460	1581	740	1364	9,63	33,09	15,49	28,55
в том числе по формам собственности:									
муниципальная	56	-	-	19	37	-	-	33,93	66,07
частная	3661	338	1146	603	941	9,23	31,30	16,47	25,70
смешанная российская и иностранная	148	16	102	8	22	10,81	68,92	5,41	14,86
иностранная	170	16	100	12	42	9,41	58,82	7,06	24,71

Таблица 4

Распределение численности размещенных лиц по целям поездок [5]

	Число размещенных лиц по целям поездок, человек			
	досуг, рекреация, отдых	деловые и профессиональные	лечение и профилактика	прочие
Всего по республике	74128	346854	5337	78671
гостиницы	70847	322804	183	54145
меблированные комнаты	2468	3657	11	1699
мотели	346	5775	-	11308
пансионаты	467	6485	5143	1268
общежития для приезжих	-	4304	-	6916
другие организации	-	3829	-	3335
Доля размещенных в гостинице, %	95,57	93,07	3,43	68,82
Доля размещенных в меблированных комнатах, %	3,33	1,05	0,21	2,16
Доля размещенных в мотелях, %	0,47	1,66	-	14,37
Доля размещенных в пансионатах, %	0,63	1,87	96,36	1,61
Доля размещенных в общежитиях, %	-	1,24	-	8,79
Доля размещенных в других организациях, %	-	1,1	-	4,24

Как следует из данных, представленных в табл. 3, клиенты предпочитают номера первой категории, и лишь клиенты гостиничных предприятий находящихся в муниципальной собственности предпочитают номерной фонд некатегорированный. Специалисты [2] считают, интерес клиентов к гостиницам с оптимальным соотношением «цена-качество» будет возрастать. А это значит, что те гостиницы, которые сумеют воплотить по-настоящему клиенто-ориентированный подход, не выходя за рамки своей ценовой категории, получат значительные конкурентные преимущества.

Как следует из данных, представленных в таблице, клиенты предпочитают размещаться в соответствии с целями поездок, например, если цель лечение, то размещение в пансионате, клиенты с деловыми и профессиональными целями поездок размещаются более разнообразно, но 93,07% из них отдают предпочтение гостинице. Приезжающие на отдых в 95,57% случаях размещаются в гостиницах и только 3,33% предпочитают меблированные комнаты. Если посмотреть на цифры с точки зрения целей поездок, то получим, что 68,68% клиентов гостиниц приезжают по деловым и профессиональным вопросам, только 14,68 на отдых и лишь 1,06% на лечение.

Рассмотрим деятельность гостиничных предприятий с точки зрения их рентабельности (табл. 5)

Таблица 5

Рентабельность гостиничных предприятий в 2009 году

Всех форм собственности	Число гостиничных предприятий (единиц)	Общая сумма доходов и поступлений		Общая сумма затрат		Рентабельность, %
		всего, млн. руб.	в расчете на 1 организацию, млн. руб.	всего, млн. руб.	в расчете на 1 организацию, млн. руб.	
	178	2409,8	13,538	2344,3	13,17	1,03
в том числе:						
государственной	11	65,8	5,982	57,2	5,2	1,15
муниципальной	5	5,0	1,000	6,0	1,2	0,83
частной	142	2169,6	15,279	2053,4	14,461	1,06
смешанной	14	67,9	4,850	71,2	5,086	0,95
совместной российской и иностранной	5	80,3	16,06	91,2	18,24	0,88
иностранной	1	21,2	21,2	65,3	65,3	0,32

Как видим, рентабельность гостиничных предприятий невысока, сравнение показателей рентабельности особенно находящихся в иностранной собственности и государственной наталкивает нас на мысль о несоответствии затрат на обслуживание клиентов в гостиничных предприятиях находящихся в иностранной собственности и получаемых до-

ходов. Видимо требования иностранных граждан, привыкших к комфорту высоки, а оплата из-за разницы в курсах валют несоизмерима мала. В гостиничных предприятиях чтобы добиться рентабельности сумма услуг не превышает лимита.

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет высветить ряд проблем развития гостиничного бизнеса в Республике Татарстан:

- несмотря на положительную динамику роста числа гостиничных предприятий, роста номерного фонда высшей категории, 84% гостиничных предприятий остаются некатегорированными;
- клиенты отдают предпочтения номерному фонду по принципу разумное сочетание «цена-качество», это предпочтение может также исходить из оплаты командировочных расходов, поскольку 68,68% клиентов имеют цели деловые и профессиональные;
- рентабельность гостиничных предприятий остается крайне низкой;
- смена собственности, то есть переход от монопольного хозяйства к многоукладному (гостиничные предприятия становятся собственностью разных владельцев) пока еще разумных результатов не дает в силу отсутствия конкуренции;
- нет законодательной базы для развития гостиничных услуг;
- не сложились в полной степени экономические и правовые отношения в этом секторе бизнеса;
- материальная база многих гостиничных предприятий (пансионаты, дома отдыха) требует оснащения.

В целом можно отметить неразвитость гостиничного рынка в Республике Татарстан.

В перспективе толчком к развитию гостиничного бизнеса в Казани должна стать активная позиция региональных властей. Проводимые в Республике Татарстан и в частности в г.Казани мероприятия различного уровня предполагают приезд на них делегаций из различных стран, как ближнего так и дальнего зарубежья, которых требуется заселить надлежащим образом. Для этих целей потребуются не только крупные гостиницы, но и мини-отели, имеющие не более чем 10–15 номеров. Приезжающие, как правило, в город, в большинстве случаев заранее определяется с категорией гостиницы, в которой желают остановиться, и в этой связи категоричность должна соответствовать желанию клиента.

Как правило, развитие гостиничного бизнеса связано с развитием региона, города, страны, и в этом плане Республика Татарстан, особенно в преддверии Универсиады–2013 года, привлекает инвесторов, бизнесменов, туристов и много гостей различного уровня. Таким образом,

спрос на услуги гостиниц будет расти, и гостиничный бизнес будет развиваться. В перспективе гостиницы должны стать целыми комплексами комфортного местопребывания гостей всех уровней от бизнесменов до туристов, включающими в себя конференц-залы, бизнес и фитнес-центры, ночные клубы, рестораны и многое другое.

Мнения по поводу достаточного и необходимого количества гостиниц сегодня разнятся. Это связано с разным представлением об образе гостя столицы: одни видят большое количество российских туристов, желающих сэкономить на размещении в отеле, другие — бизнес-элиту, предпочитающую максимально комфортные условия размещения. В этой связи должен быть мониторинг гостиничного бизнеса, с целью определения сегментов туристического бизнеса и в соответствии с этим номерного фонда гостиниц.

Как показали наши исследования, сегодня в Республике Татарстан ощущается нехватка недорогих гостиниц категории 2—3 звезды. Это гостиницы, рассчитанные на туристов среднего достатка, а также на иногородних сотрудников, которые ограничены определенным лимитом командировочных средств. Но малое количество звезд вовсе не означает, что в этих гостиницах условия комфорта отсутствуют или присутствуют в минимальной комплектации. Уже сейчас в России разработана «Система классификации гостиниц и других средств размещения», утвержденная Федеральным агентством по туризму, которая выдвигает жесткие требования по оснащенности и комфорту даже к гостиницам категории 2 звезды. Поэтому строительство гостиниц в этой ценовой категории будет одним из позитивных факторов и для развития внутреннего туризма.

Гостиничный бизнес сегодня является доходным средством вложения капитала, однако не следует думать, что массовое строительство гостиничных комплексов является решением проблем его развития. Рост количества гостиничных предприятий без спроса на них вызовет перенасыщение рынка, что вызовет новые проблемы. Поэтому по нашему мнению, для обеспечения прибыльности и рентабельности гостиничного бизнеса надо развивать спрос на него, путем развития туризма и привлечения клиентов на отдых в нашей республике.

Литература

1. Балашова Е.А. Гостиничный бизнес: как достичь безупречного сервиса / Е.А. Балашова. М.: Вершина, 2007.
2. Бутко И.И. Туристический бизнес: основы организации / И.И. Бутко, Е.А. Ситников, Д.С. Ушаков. М.: Феникс, 2008.

3. Кононова И. В. Особенности менеджмента качества в организациях гостиничного типа / И. В. Кононова // Известия СПбГЭТУ «ЛЭТИ», Серия «Экономика и менеджмент организации», № 2, 2007. С. 99–106.
4. Севастьянова А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства / А. Севастьянова. М.: КНОРУС, 2007.
5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан <http://www.tatstat.ru>.
6. <http://www.kazan-hotel.ru>

Тетерюкова О. М.

*кандидат экономических наук,
директор Новосибирского филиала
Российской академии предпринимательства*

Системный подход — методологическая основа исследования высшего профессионального образования в современных условиях

Аннотация. Статья посвящена системному подходу к исследованию высшего профессионального образования.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование, системный подход, система, методология, система профессионального образования.

The system approach — a methodological basis of research of the higher vocational training in modern conditions

The summary. Article is devoted the system approach to research of the higher vocational training.

Keywords: the higher vocational training, the system approach, system, methodology, vocational training system.

Системный подход — методологическая основа научного познания и социальной практики, суть которого состоит в рассмотрении сложного объекта как совокупности его структурных элементов, между которыми существуют прямые и обратные связи.

Классическим образцом системного исследования общества как целого и различных сфер общественной жизни является «Капитал» К. Маркса. Воплощенные в нем принципы системного анализа: восхождение от абстрактного к конкретному, единство анализа и синтеза, логического и исторического, выявление разнокачественных связей и их взаимодействия, синтез структурно-функциональных представлений об объекте и т. п.) явились важнейшим компонентом диалектико-материалистической методологии научного познания.

В XX веке системный подход занимает одно из ведущих мест в научном познании. Предпосылкой его проникновения в науку явился, прежде всего, переход к новому типу научных задач. В целом ряде обла-

стей науки центральное место начинают занимать проблемы функционирования сложных объектов. Познание начинает оперировать системами, границы и состав которых далеко не очевидны и требуют специального исследования в каждом отдельном случае.

Во второй половине XX века аналогичные задачи возникают и в социальной практике. В социальном управлении вместо господствовавших прежде локальных, отраслевых задач и принципов ведущую роль играют крупные комплексные проблемы, требующие тесного взаимоувязывания экономических, социальных и иных аспектов общественной жизни (например, проблемы создания современных производственных комплексов, развития городов, мероприятия по охране природы).

В настоящее время системный подход является методологической основой для исследования социально-экономических процессов на различных уровнях.

Однако до сих пор нет единого мнения о том, что такое система и системный анализ. Наиболее часто встречаются определения, сводят систему к множеству связанных между собой элементов, рассматривают ее в качестве целого. К примеру, «система — (*от др. греч.* — «сочетание») — множество взаимосвязанных элементов, обособленное от среды и взаимодействующее с ней, как целое¹. Однако данное толкование нельзя признать вполне корректным. Дело в том, что оно оперирует двумя ключевыми понятиями — множество (целое или тотальность по И. Канту — понятие из его «Критики чистого разума») и элемент. При этом система интерпретируется как множество или совокупность элементов, образующих некую общность, единство и взаимосвязанных друг с другом. Элемент же — это часть системы, обладающая относительной самостоятельностью и являющаяся пределом членения в рамках данного качества системы². Но система не является простым множеством независимых элементов.

Существует принципиальное отличие множества от системы. При формировании множества исходными являются элементы, определенные наборы которых образуют то или иное множество. А для системы первичным является признак целостности, то есть тот факт, что она есть некоторое целое, состоящее из взаимодействующих частей³. Целостность означает, что изменение любого компонента системы влияет

¹ Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. М.: Высшая школа, 1989.

² Афанасьев В. Г. Системность и общество. М.: Политиздат, 1980. С. 74.

³ Шрейдер Ю.А. К определению системы // Научно-техническая информация. Серия 2. 1971. № 7.

на ее другие компоненты и приводит к изменению системы в целом. Такое явление можно, например, проследить в случае диалектического взаимодействия производительных сил и производственных отношений, когда при смене средств производства меняются соответственно производственные отношения и система в целом. То есть, мы в данном случае имеем дело с взаимозависимостью компонентов экономической системы.

В тоже время следует отметить, что среди исследователей нет единства мнений по проблеме соотношения целостности и системности.

Так, ряд авторов (В. Г. Афанасьев, Г. А. Югай и др.) определяет целое как один из типов систем. Например, В. Г. Афанасьев считает, что системы могут быть суммативными и целостными. Главный признак суммативных систем состоит в том, что при включении или исключении каких-либо компонентов этой системы «ни сама система, ни ее компоненты не претерпевают сколько-нибудь заметных качественных изменений; система лишь увеличивается или уменьшается в размерах»⁴. Определяющие же свойства целостных систем (интегративные свойства) не могут быть прямо и непосредственно выведены из свойств их компонентов, а образуют новое качество, присущее лишь системе в целом.

Следует согласиться с позицией тех исследователей (И. В. Блауберг, В. И. Кремянский, Юдин Б. Г. и др.), которые считают, что нецелостных (суммативных) систем быть не может поскольку «...понятие системы по своему содержанию неразрывно связано с понятием целостности...»⁵. Итак, простую совокупность элементов, имеющих одинаковые или сходные свойства, но не обладающих признаком целостности, едва ли можно считать системой.

Многие определения системы относятся лишь к статическому ее состоянию. Система рассматривается как нечто целое с зафиксированной структурой взаимодействия между ее элементами. Однако в 70-е годы прошлого столетия классический системный анализ, ориентированный на изучение систем в статическом состоянии, уже не мог дать объяснений функционирования тех или иных объектов при определенных условиях.

Для описания динамического состояния любой системы необходимо включение таких понятий, как цель, поведение системы, процесс, целепологание, прямая и обратная связь и др.

⁴ Афанасьев В. Г. Системность и общество. М.: Политиздат, 1980. С. 46

⁵ Блауберг И.В., Проблема целостности и системный подход. М.: Эдиториал УРСС, 1977, С. 154

Любая система имеет определенное предназначение, смысл своего существования. Иначе говоря, система выполняет определенную функцию, задаваемую из вне более общей системой, составной частью которой она является наряду с другими системами⁶. Любой неэлементарный объект можно рассмотреть как подсистему целого (к которому рассматриваемый объект относится), выделив в нем отдельные части и определив взаимодействия этих частей, служащих какой-либо функции.

Поскольку функция определяет структуру, функционирование и развитие системы, она является главным системообразующим фактором. Эту роль выполняют и другие составляющие системы — ее цели, ведущие компоненты: ведь система — это комплекс избирательно вовлеченных элементов, взаимодействующих достижению заданного полезного результата, иначе говоря, достижению цели, которая принимается системообразующим фактором. Но все же основным из них является функция⁷. Иначе говоря, любая система обладает свойством функциональности.

Во всех системах можно выделить определенный состав и структуру. Состав — это совокупность компонентов, образующих целое. При этом в качестве компонентов системы могут выступать подсистемы, которые сами по себе являются сложной системой.

Структура отражает наиболее существенные, системообразующие компоненты системы и устойчивые связи между ними, иначе говоря, внутреннюю форму организации. Взаимодействие подсистем и элементов системного целого представляет собой совокупность взаимосвязей и взаимоотношений между свойствами этих компонентов. Итак, свойство структурности означает, что возможна декомпозиция системы на компоненты и установление связей между ними⁸.

Практически все системы обладают свойством иерархичности. Под иерархией понимается последовательная декомпозиция исходной системы на ряд уровней с установлением отношения подчиненности нижележащих уровней вышележащим⁹. Иерархичность системы выражается в том, что она может быть рассмотрена как компонент (элемент) системы более высокого порядка (надсистемы, суперсистемы), а каж-

⁶ Андреев Ю.П., Коржевская Н.М., Костина Н.Б. Социальные институты: содержание, функции, структура. Свердловск, 1989, С. 6.

⁷ Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Томск: ТГУ, 1999. С. 14–17.

⁸ Волкова В.Н. Теория систем. М.: Высшая школа, 2006.

⁹ Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.А. Персиянова. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. С. 24.

дый ее компонент, в свою очередь, является системой¹⁰. При этом иерархия означает не просто наличие нескольких уровней и способов достижения целей соответствующих уровней, но и то, что, при определённых условиях, возможны внутриуровневые и междууровневые противоречия в системе;

Итак, как уже было отмечено, система образуется не от простой суммы элементов, а от целостности. Следовательно, наиболее важным свойством, детерминирующим систему любого типа, является ее целостность. Главным в характеристике целостности является то, что в результате взаимодействия своих компонентов система приобретает новые качества и свойства, неприсущие отдельным компонентам или их сумме. На это свойство системы ещё в конце второго десятилетия прошлого века обращал внимание А.А.Богданов: «Организационное целое оказалось на самом деле практически больше простой суммы своих составных частей, но не потому, что в нем создавались из ничего новые активности, а потому, что его наличные активности соединяются более успешно, чем противостоящие им сопротивления»¹¹. Данное системное свойство определяется понятием «интегративность»¹² или «эмерджентность» (от англ. emergence — возникновение, появление нового). Интегративность предполагает, что система в целом обладает свойствами, отсутствующими у ее элементов (к примеру, разделение труда, которое возможно только при наличии некоторого количества производителей). Верно и обратное, то есть, элементы могут обладать свойствами, которые не присущи системе в целом.

Следует отметить, что системный подход не существует в виде строгой методологической концепции: он выполняет свои эвристические функции, оставаясь не очень жестко связанной совокупностью познавательных принципов, основной смысл которых состоит в соответствующей ориентации конкретных исследований. Эта ориентация осуществляется двояко. Во-первых, содержательные принципы системного подхода позволяют фиксировать недостаточность старых, традиционных принципов исследования, а также позволяют использовать их для постановки и решения новых задач. Во-вторых, понятия и принципы системного подхода существенно помогают строить новые предметы

¹⁰ Волкова В. Н. Теория систем. М.: Высшая школа, 2006.

¹¹ Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. Кн. 1. М.: Экономика, 1989, С. 117.

¹² Блауберг И.В, Проблема целостности и системный подход. М.: Эдиториал УРСС, 1977, С.149; Афанасьев В. Г. Научное управление обществом. М.: Политиздат, 1973, С. 8

изучения, задавая структурные и типологические характеристики этих предметов и, таким образом способствуя формированию конструктивных исследовательских программ.

Широта принципов и основных понятий системного подхода ставит его в тесную связь с другими общенаучными методологическими направлениями современной науки. По своим познавательным установкам системный анализ имеет особенно много общего со структурно-функциональным анализом, с которыми его роднит не только оперирование понятиями структуры и функции, но и акцент на изучение разнотипных связей объекта. Вместе с тем принципы системного анализа обладают более широким и более гибким содержанием, они не подверглись слишком жесткой концептуализации и абсолютизации, как это имело место в развитии указанных направлений.

Будучи в принципе общенаучным направлением методологии и непосредственно не решая философских проблем, системный подход - сталкивается с необходимостью философского истолкования своих положений. Сама история его становления убедительно показывает, что он неразрывно связан с фундаментальными идеями материалистической диалектики. Именно диалектический материализм дает наиболее адекватное философско-мировоззренческое истолкование системному подходу. Методологически оплодотворяя его, он вместе с тем обогащает собственное содержание. Однако между диалектикой и системным подходом постоянно сохраняются отношения субординации, т. к. они представляют разные уровни методологии. Системный подход выступает как конкретизация принципов диалектики, являясь формой реализации диалектико-материалистической методологии. При этом сам по себе диалектический метод не изменяется в зависимости от тех или иных концептуальных пристрастий, поскольку он объективен.

Итак, специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечения ее механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину.

Вообще позитивная роль системной методологии может быть сведена к следующим основным моментам.

Во-первых, принципы системного подхода выявляют более широкую познавательную реальность по сравнению с той, которая фиксировалась в прежнем знании (например, оптимальный подход в экономическом управлении и планировании).

Во-вторых, системный подход содержит в себе новую по сравнению с предшествующими схему объяснения, в основе которой лежит

поиск конкретных механизмов целостности объекта и выявление достаточно полной типологии его связей.

В-третьих, из важного для системной методологии тезиса о многообразии типов связей объекта следует, что сложный объект допускает не одно, а несколько расчленений. При этом критерием обоснованного выбора наиболее адекватного расчленения изучаемого объекта может служить то, насколько в результате удастся построить операциональную «единицу» анализа (такую, например, как товар в экономическом учении Маркса), позволяющую фиксировать целостные свойства объекта, его структуру и динамику.

Однако в последнее время появилось немало научных исследований, в которых, на наш взгляд, не вполне методологически корректно системный подход подвергается критике в силу присущих ему ограничений, а также по-разному оцениваются его значение и достижения.

Так, например, И.Б. Новик и А.Ш. Абдуллаев приходят к выводу, что «весь разработанный концептуальный арсенал классической общей теории систем и кибернетики оказался достаточным только для того, чтобы описать системы, не изменяющиеся во времени, линейные по структуре организации и жестко детерминированные»¹³.

И. Пригожин предлагает пересмотреть понятие «система», причем пересмотр рассматривается мировоззренчески, как и новое понимание самой материи¹⁴.

И.В. Рощина отмечает, что «наиболее распространенным представлением о мире, на первый взгляд, кажушимся неоспоримым, является то, что мир состоит из множества открытых систем. Но в этом случае необходимо сформулировать понятие «открытая система», отличающее ее от закрытой системы. Тем не менее это сделать невозможно, так как первичным (исходным) при таком подходе будет понятие «закрытая система... Появление антиматерии, информации (с ее ролью стратегического ресурса) демонстрирует недостатки, ограниченность и субстанционального, и синергетического, и системного подходов. Эта ограниченность усиливается тем, что сущностные проявления мира бесконечны»¹⁵.

Справедливости ради следует отметить, что, несмотря на достижения кибернетики, теории катастроф, синергетики, попытки объяснения

¹³ Новик И.Б., Абдуллаев А.Ш. Введение в информационный мир. М., 1991, С. 4.

¹⁴ Пригожин И., Стенгерс И. Время. Хаос. Квант. М., 1994, С. 67.

¹⁵ Рощина И.В. Трансформация экономики в условиях постиндустриального общества. Томск, 2004, С. 13.

глобальных природных и общественных процессов с привлечением системного анализа натолкнулись на определенную ограниченность.

Однако ограниченность системного подхода может быть преодолена, если не сводить мир только к материальному или идеальному на понятном человеку уровне ассоциативности, но признать многосущность мира и его беспредельность.

Так, инновационно-активная экономика, адекватная постиндустриальной стадии развития, основана на сборе, анализе, переработке информации, как основной движущей силе общественного прогресса. Сама по себе информация, как отмечал Н. Винер, «не есть ни материя, ни энергия», но вместе с тем, «передаваемая рядом сигналов, информация является мерой организации»¹⁶.

Информация представляет собой новый тип взаимодействия и упорядоченности, превращающий ее в конечном итоге в стратегический ресурс постиндустриального общества, а знание становится его ключевым экономическим благом.

Следовательно, выделение инновационной стадии в развитии человечества в соответствии с субстанциональным подходом, а также открытие информации и знания позволяет рассматривать человека как информационного, способного к переработке информации, генерации нового знания. Развитие же этих способностей у человека во многом обеспечивается системой образования.

Знание характеризуется следующими чертами:

- целенаправленность (получение и применение);
- невозможность существования без воображения, интуиции, воли, эмоций, присущих человеческой личности;
- дискретность;
- доступность;
- неотделимость от информации.

При этом знание выступает в качестве результата человеческого интеллекта, перерабатывающего определенную информацию. Следовательно, можно постулировать, что информация первична, а знание — вторично.

Таким образом, знание, с одной стороны, субъективно, а с другой — неотделимо от информации, основывается на ней и формирует потребность в новой информации.

Знание, как продукт человеческого интеллекта, одновременно является и продуктом сферы образования. В силу этого только перманент-

¹⁶ Винер Н. Кибернетика. М., 1964, С. 34.

тный процесс преобразований в сфере образования на основе инновационных трансформаций позволит обеспечить реализацию мировоззренческой парадигмы о многосущности и бесконечности мира, а также преодолеть ограниченность системного подхода.

Однако отмеченная ограниченность методологического инструментария классического системного анализа, по нашему твердому убеждению, не означает ограниченности его применения при исследовании сложных системных объектов.

Применение системного подхода приобретает особую значимость и вместе с тем имеет определенную сложность в такие периоды развития, которые принято называть переходными. Дело в том, что экономическая система в состоянии переходности характеризуется отсутствием органической целостности, нестабильностью ее структурных элементов. Это относится и к этапу постиндустриальной трансформации. К тому же использование системного подхода позволяет провести целостный анализ социально-экономических систем в единстве и взаимообусловленности составляющих их элементов, имеющих внутренний источник развития. Именно таковой является система высшего профессионального образования.

Для идентификации высшего профессионального образования как системного объекта целесообразно оценить его, прежде всего, с позиций базовых общесистемных критериев, а затем — с позиций специфических свойств того вида систем, к которому его можно отнести.

Итак, как было отмечено ранее, любой системе имманентно присущи критериальные признаки, такие как:

- интегративность как выражение целостности системы;
- функциональность как главный системообразующий фактор;
- структурность как отражение устойчивых связей между компонентами системы;
- иерархичность как соподчиненность различных уровней в системе.

Все они, на наш взгляд, органически присущи высшему профессиональному образованию, а потому они являются системой.

Высшее профессиональное образование предполагает взаимосвязь и взаимодействие ряда компонентов: совокупности образовательных программ разного уровня (основных и дополнительных); сети разнообразных образовательных учреждений, реализующих эти программы; органов управления образованием (федеральных, региональных, местных); специальных структур (общественных и государственных), осуществляющих образовательный маркетинг и координирующих разви-

тие социально-образовательных процессов; научно-исследовательских центров и фирм, занимающихся разработкой и внедрением инновационных образовательных технологий и т.д.

В результате взаимодействия этих компонентов возникают новые интегративные свойства, придающие профессиональному образованию качественную определенность системного целого. Наиболее существенными интегративными свойствами системы образования, которые выделяются исследователями¹⁷, в том числе и высшего профессионального, являются: осмосиативность, гармоничность, когерентность, гибкость и динамичность, прогностичность.

Сущность осмосиативности (взаимопроникновения) как интегративного свойства системы высшего профессионального образования заключается в создании лично-ориентированной образовательной сети, реализующей различные возможности получения образования, что предполагает постепенное взаимопроникновение образовательных структур, реализующих преемственно связанные образовательные программы.

Под гармоничностью системы высшего профессионального образования понимается, как правило, высокая степень ее согласованности с требованиями внешней среды, ее открытость социуму¹⁸. Это находит выражение в следующем: а) в вовлечении различных слоев населения в процесс повышения уровня профессиональной подготовки; б) в усилении гармонизации образования, науки и бизнеса; в) в повышении степени включенности системы образования в решение важнейших социально-экономических проблем общества, государства, конкретного региона. Только на этой основе становится возможным решение задачи подготовки и перепрофилирования кадров, соответствующих новому стратегическому рынку для России.

Когерентность как интегративное свойство системы высшего профессионального образования означает такой способ соединения и взаимодействия ее структурных компонентов, при котором происходит синхронизация темпов их функционирования и развития¹⁹. В синергетике под когерентностью понимается «... согласование темпов жизни

¹⁷ См., например, Филатов С. А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на знаниях. Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. Томск. 2006. С. 174.

¹⁸ См., например, Филатов С. А., Сухорукова Н. Г. Оценка качества непрерывного образования. Высшее образование в России. 2005. № 8. С. 27–36.

¹⁹ Иванова И. А. Предложения по разработке модели интегрированной подготовки специалистов на основе внешних заказов. Материалы XXXVI научно-практ. конф. Т.2. Общественные науки. Ставрополь. СевКавГТУ. 2009. С. 208.

структур посредством диффузных, диссипативных процессов являющихся макроскопическим проявлением хаоса»²⁰.

Что касается гибкости и динамичности системы высшего профессионального образования, то это свойство предполагает вариативность как образовательных программ и образовательных технологий, так и типов и видов образовательных учреждений, что в конечном итоге позволяет оперативно реагировать на изменение социально-экономической обстановки и запросов как личности, так и общества. Именно данная характеристика позволит обеспечить адекватное реагирование системы образования на требования, предъявляемые к специалисту в условиях инновационной экономики, а также получить необходимые системные знания и сформировать в нем стремление достичь цивилизованного существования.

Прогностичность — это ориентированность системы на перспективные потребности и запросы, как в материальной, так и в духовной сферах общественного развития. Данное интегративное свойство является выражением принципа «опережающего развития» образования. Очевидно, что перспективы экономического и духовного прогресса страны, прежде всего, обусловлены способностью системы образования удовлетворять потребности личности и общества в высококачественных образовательных услугах.

Итак, система высшего профессионального образования, которая характеризуется рассмотренными выше свойствами, обладает интегративностью и целостностью. Очевидна и функциональность системы высшего профессионального образования, существующей в окружающей ее среде и активно взаимодействующей с ней.

Основная миссия современной образовательной системы определяется стратегической задачей незамедлительного перехода российской экономики от мобилизационного к инновационному вектору развития, при котором сфера образования становится одним из инструментов воспроизводства эндогенных импульсов к обновлению. Способом реализации своего предназначения служит выполнение сферой образования своей важнейшей функции, выражающей ее сущность. Такой функцией системы высшего профессионального образования, а, следовательно, содержанием образовательных процессов, реализуемых в этой системе, является формирование особой статусной культуры на основе развития

²⁰ Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетическое расширение антропного принципа / Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов. М.: Прогресс-Традиция, 2000. С. 91.

индивидуальности и самоактуализации личности. Результатом реализации данной функции должно стать усвоение соответствующего образа жизни и накопление в обществе творческого капитала как главного фактора инновационного движения.

Следовательно, образовательная система, как верно отметил С.А. Филатов, «...не только детерминируется внешними обстоятельствами, но и сама во многом их детерминирует»²¹. Дело в том, что ее функционирование определяется не только внешними (экзогенными) факторами — социально-экономическими, этнокультурными, демографическими, политическими и т.д., но и внутренними источниками движения, количественного и качественного обогащения, перманентного преобразования. Поэтому, реализуя свою основную функцию, система профессионального образования активно воздействует на окружающую среду, формирует новые перспективные общественные потребности. Так, самоактуализация человека (личности), которая призвана стать результатом и индикатором эффективной инновационной деятельности вузов, выступает элементом нравственной инфраструктуры постиндустриального общества, а также неотъемлемым условием его становления. Таким образом, основную функцию можно рассматривать как главный системообразующий фактор в системе высшего профессионального образования.

Исходя из основной функции, система высшего профессионального образования имеет определенную структуру. Эта структура отражает наиболее существенные, системообразующие ее компоненты, а также устойчивые связи и отношения между ними. Итак, сфера высшего профессионального образования обладает таким системным свойством как структурность.

Безусловно, основным элементом в структуре высшего профессионального образования является образовательное учреждение (различного типа и вида), предоставляющее образовательную услугу или комплекс таких услуг — университет, академия, институт и т. п. Именно данный компонент системы далее не разделим без ущерба выполнению им самостоятельно целевой функции. Другими словами, речь идет об элементарном носителе функции системы. Действительно, на уровне образовательного учреждения реализуются отношения между преподавателем и обучающимся и осуществляется образовательный процесс — процесс передачи, обмена, усвоения, переработки информации и знания, обеспечивающий удовлетворение потребностей личности и общества в высококачественных образовательных услугах.

²¹ Филатов С.А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на знаниях. Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. Томск. 2006. С. 176.

Совокупность образовательных учреждений, реализующих программы одного уровня, объединенных выполняемыми общими функциями, законодательной базой, системой управления и единым организационно-экономическим механизмом, образует соответствующую подсистему единой системы высшего профессионального образования и одновременно является системой со всеми системными характеристиками.

Но, более того, рассматриваемая нами система высшего профессионального образования является составной частью, компонентом, подсистемой новой современной образовательной модели – системы непрерывного профессионального образования или системы образования на протяжении всей жизни, которая адекватна инновационным процессам экономики, основанной на знаниях и требующей постоянного повышения своего профессионализма и пополнения творческого (инновационного) потенциала.

В целом система непрерывного профессионального образования, как отмечают специалисты, включает в себя в соответствии с уровнем образования следующие подсистемы²²:

- общего среднего образования;
- начального профессионального образования (НПО);
- среднего профессионального образования (СПО);
- высшего профессионального образования (ВПО);
- послевузовского образования;
- дополнительного профессионального образования (ДПО).

Система непрерывного профессионального образования призвана обеспечить вертикальную и горизонтальную образовательную мобильность в процессе профессиональной подготовки или переподготовки кадров.

Система высшего профессионального образования в качестве структурного компонента данной системы входит наряду с такими подсистемами, как НПО, СПО и послевузовское образование, в подсистему «формального (институционального) профессионального образования», которая обеспечивает условия для реализации вертикальной образовательной мобильности работников.

Агрегированный же компонент системы непрерывного профессионального образования, необходимый для реализации горизонтальной

²² Ключарев Г., Огарев В. Непрерывное образование в условиях трансформации. М. 2002. С. 108. Новиков А. М. Российское образование в новой эпохе: Парадоксы наследия. Векторы развития. М.: Эгвес, 2000. С. 205.

образовательной мобильности работников, в официальных источниках называется системой (подсистемой) дополнительного профессионального образования. В научной литературе – подсистемой «трансформации квалификации»²³ или «профессиональным непрерывным образованием»²⁴.

Однако такое системное свойство, как структурность означает не только состав компонентов (элементов, подсистем) системы, а, самое главное, наиболее существенные внутренние взаимосвязи между ними.

Система высшего профессионального образования имеет сложную систему непосредственных и опосредованных, прямых и обратных, функциональных и причинных связей и внутри себя, и в рамках единой системы непрерывного профессионального образования. Эти связи реализуются в форме отношений, возникающих между субъектами образовательного процесса по поводу формирования социально-экономических условий функционирования образовательных учреждений, производства образовательных услуг, удовлетворяющих образовательные потребности человека.

Горизонтальные и вертикальные связи (прямые и обратные) компонентов системы непрерывного профессионального образования, обеспечивающие иерархическое взаимодействие системы высшего профессионального образования, представлены на рис. 1.

Как видим, сфера высшего профессионального образования взаимодействует и с низшими уровнями системы непрерывного образования (средним общим, средним профессиональным образованием), и с высшими (послевузовским и последипломным обучением).

Итак, система профессионального образования включает в себя ряд уровней (подсистем), между которыми существуют определенные отношения соподчиненности, хотя каждый из них обладает относительной самостоятельностью и является системой.

При этом единая система образования, содержащая и сферу высшего профессионального образования, включена в качестве подсистемы в систему более высокого порядка – социально-экономическую систему общества, которая в свою очередь является подсистемой в глобальной системе общество – природа. Исходя из этого, высшему

²³ Ермоленко В.А. Теоретические основы проектирования содержания непрерывного профессионального образования. – Автореф. дисс. ... д.п.н. Казань, 1999. С. 1.

²⁴ Филиппова Н.А. Формирование рынка труда и механизм реализации политики занятости: федеральный и региональный аспекты. Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2001. С. 211.

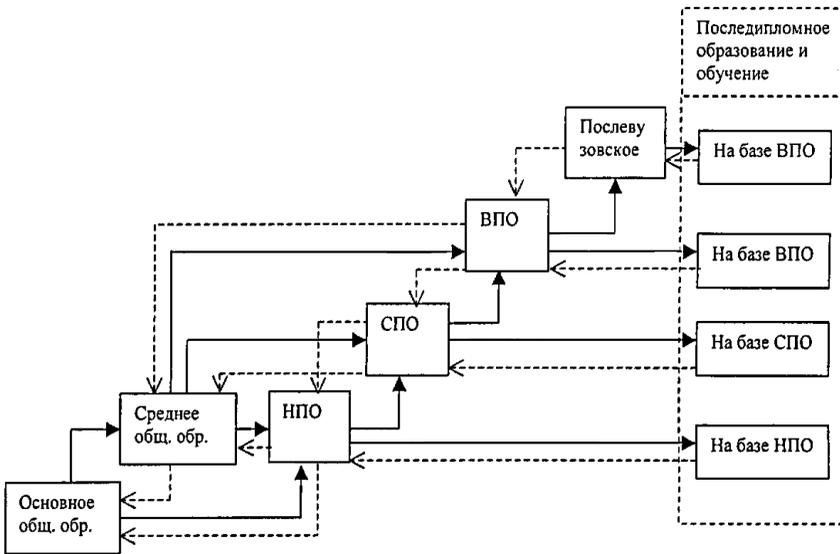


Рис. 1. Внутренние взаимосвязи системы высшего профессионального образования в системе непрерывного профессионального образования²⁵

профессиональному образованию присуще системообразующее свойство иерархичности.

Таким образом, проведенный анализ позволяет постулировать, что высшее профессиональное образование обладает такими общесистемными признаками, как целостность, функциональность, структурность и иерархичность, а, следовательно, является системой.

²⁵ Филатов С.А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на знаниях. Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. Томск. 2006. С. 180.

Фомин П. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга ФАОУ ДПО
«Государственная академия строительства
и жилищно-коммунального комплекса»*

Проблемы качества инновационных проектов в строительной сфере и в общей системе качества жизни

***Аннотация.** В статье рассмотрено качество как основополагающий параметр любых (прежде всего, инновационных) строительных продуктов и видов деятельности, выявлены элементы инфраструктуры качества и характеристика качества инновационного проекта в строительстве инновационной строительной организации, ориентированной на прибыль.*

***Ключевые слова:** инновации, качество, строительство, строительный продукт, инновационный проект.*

Problems of quality of innovative projects in building sphere and in the general system of quality of life

***The summary.** In article quality is considered as basic parameter of any (first of all, innovative) building products and activity kinds, elements of an infrastructure of quality and the characteristic of quality of the innovative project in building of the innovative building organization focused on profit are revealed.*

***Keywords:** innovations, quality, building, a building product, the innovative project.*

В качественных показателях инновационного проекта приоритет имеет полнота удовлетворения потребностей и интересов потенциальных платежеспособных покупателей, которая обеспечивает прибыль или социально-экономический эффект. Для получения прибыли строительные компании могут идти на увеличение затрат, необходимых для формирования качественной внутренней и внешней инфраструктуры организации. Эта инфраструктура включает качество: продукции, рекламы, управленческой деятельности, имиджа фирмы (рис. 1).

Таким образом, понятие «качество» является многогранным и включает в себя: качество организации, экономических расчетов, техноло-



Рис. 1. Инфраструктура качества инновационной строительной организации, ориентированной на прибыль

гического оборудования и технологии производства, экологических параметров, социально-психологических отношений, этических норм, правовых, политических отношений и т.д. Каждая составляющая качества вносит свой вклад в общее качество строительной продукции. В этом случае, то есть при соблюдении базовых показателей, относительная и сравнительная характеристика качества строительного объекта, основанная на сравнении с соответствующим набором базовых показателей, характеризует уровень качества строительного объекта (объекта недвижимости).

Уровень качества инновационной строительной продукции (конструкций) в эксплуатации (потреблении), по сути, не отличается от уровня качества построенного здания, но характеризуется следующими конкретными показателями:

- коэффициент дефектности;
- затраты на устранение и переделку брака, обнаруженного во время технического контроля;
- расходы на удовлетворение претензий потребителей в связи с выявлением дефектов или недостатков в процессе эксплуатации или потребления товаров.

Качество определяется мерой соответствия договоров, контрактов, запросов потребителей (инвесторов-заказчиков), работ или услуг зафиксированным условиям и (официальным) или договорным требованиям.

Согласно определению, принятому Международной организацией дизайнеров (ИКСИД) качество — это творческая деятельность, цель которой — определение формальных качеств предметов, производимых промышленностью; эти качества формы относятся не только к внешнему виду, но главным образом к структурным и функциональным связям, которые превращают систему в целостное единство (с точки зрения как изготовителя, так и потребителя).

Одна из основных характеристик качества строительного объекта — это техническая надежность, то есть свойство объекта выполнять заданные функции, сохраняя во времени значения установленных эксплуатационных показателей в заданных формах и пределах, соответствующих заданным режимам и условиям использования, технического обслуживания, ремонтов, реконструкции, хранения и транспортирования.

Американские исследователи Д. Ллойд и М. Липов¹ утверждают, что ненадежность сказывается на стоимости, на временных затратах, психологически — в виде неудобств, а в определенных случаях грозит также безопасности людей.

Каждый показатель качества инновационного объекта, характеризующий одно из его свойств, является единичным, в то время как два или более показателей, оценивающих свойство строительного объекта, — комплексным. При оценке уровня качества строительства используются технические (обязательные) и экономические (в той или иной комплексности) данные.

Обоснование выбора номенклатуры показателей качества производится с учетом: а) назначения и условий использования объекта; б) анализа требований инвестора-заказчика; в) задач управления качеством объекта; г) состава и структуры характеризующих свойств; д) основных требований к показателям качества.

Оценка качества производится на основе показателей, связанных с инновациями и отражающих изменение: свойств; надежности; долговечности; ликвидности. Таким образом, качество — это непосредственная неопределенность продукции, обусловленная его свойствами, признаками, особенностями.

Общее содержание анализа качества строительного проекта включает:

- характеристику качества по отдельным блокам бизнес-планирования;
- анализ факторов, влияющих на качество проекта в целом;

¹ См.: Ллойд Д., Липов М. Надежность DJVU. М.: Сов радио, 1964.

- расчет влияния качества строительного проекта на его стоимостные показатели.

В ряде случаев повышение качества равнозначно росту количества, но повышение качества обычно достигается при меньших затратах, чем количественное увеличение строительных объектов. Характеристика качества инновационного проекта в строительстве представлена на рис. 2.



Рис. 2. Характеристика качества инновационного проекта в строительстве

При максимальном значении интегрального показателя качество инновационного строительства обеспечивает наивысший экономический эффект, получаемый на каждый рубль затрат, то есть максимальную

эффективность для общества. Определяющую роль при этом играют экономические методы, охватывающие: планирование; стимулирование, ценообразование инновационного строительного проекта.

Поскольку в условиях рынка конкуренция представляет собой основной механизм формирования хозяйственных пропорций и санации экономики, качество в этой борьбе приобретает решающее значение.

С переходом к рыночным отношениям процесс формирования инноваций как новых образцов вещественной среды стал непредсказуемым. В связи с этим анализ конкурентоспособности становится необходимым процессом в системе проектирования, анализа конкурентного статуса проектных организаций, ресурсных рынков (табл. 1).

Таблица 1

Оценка и анализ конкурентоспособности строительного объекта

Этапы анализа и оценки конкурентоспособности объекта		
1.	<i>Соответствие параметров проекта стандартам и нормам</i>	При несоответствии объект неконкурентоспособен
2.	<i>Технические параметры проекта</i>	При несоответствии всех параметров требованиям покупателя квартиры проект неконкурентоспособен

С развитием конкуренции качества больше внимания должно уделяться методам законодательно запрещенной недобросовестной конкуренции, нарушающей принятые на рынке нормы и правила конкуренции. К ним, среди прочего, относятся и элементы качества:

1) недобросовестное копирование (имитация) товаров и продукции конкурентов и сбыт по более низким ценам (в мировой практике получившее название пиратства);

2) нарушения качества, стандартов и условий поставок товаров и услуг;

3) ложная информация и реклама и др.

Недобросовестная конкуренция в большинстве стран запрещается положениями законодательства по борьбе с ограничительной деловой практикой, по охране прав потребителей, контролю за монополиями, а также гражданскими уголовными кодексами.

Таким образом, причинно-следственные связи, обеспечивающие качество строительного проекта предполагают определение зависимости качества от: 1) уровня развития науки; 2) прогрессивности технологии; 3) организации производства; 4) квалификации кадров. Они подразделяются на: 1) показатели качества самой продукции; 2) качества

изготовления; 3) качество продукции в эксплуатации. Уровень качества изготовления характеризует соответствие готового изделия требованиям нормативно-технической документации на его изготовление, включая соблюдение технологического процесса, технических условий, стандартов. Порядок использования методов имеет следующий вид:

1) выбираются технологии управления: инициативно-целевая; программно-целевая; регламентная;

2) для выбранной технологии подбирается процессорная технология управления;

3) для процессорной технологии выбирают метод разработки или реализации проектов.

Литература

1. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2007.
2. Черняк В.З. Экономика и управление на предприятии (строительство). М.: КНОРУС, 2007.
3. Черняк В.З., Черняк А.В., Довдиенко И.В. Экономика города. М.: КНОРУС, 2010.
4. Экономика строительства: Учеб. для вузов / под ред. В. В. Бузырева. СПб: Питер, 2009.

Ханбабаев Т. Г.

*кандидат экономических наук,
Дагестанский НИИСХ*

Надиров Р. Н.

*соискатель,
ДГСХИ, (г. Махачкала)*

Проблемы земельных отношений в Республике Дагестан

***Аннотация.** В статье анализируется современная ситуация на земельном рынке республики, который автор оценивает как нестабильную.. Задержка становления земельного рынка в республике связана с тем, что при проведении первого этапа земельной реформы не были определены эффективные модели землепользования с учетом особенностей региона, не был отработан механизм построения рынка земли через структуру земельных банков и систему регистрации прав на землю.*

***Ключевые слова:** земельные отношения, земельная реформа, земельный налог, оценка земли, экономический механизм землепользования.*

Problems of ground relations in Republic Dagestan

***The summary.** In article the modern situation in the ground market of the republic is analyzed, which author estimates as unstable. The Delay of formation of the ground market in republic is connected by that at carrying out of the first stage of land reform effective models of land tenure taking into account features of region haven't been defined, the mechanism of construction of the market of the earth through structure of ground banks and system of registration of the rights to the earth hasn't been fulfilled.*

***Keywords:** ground relations, land reform, the ground tax, an earth estimation, the economic mechanism of land tenure.*

Объектами земельных отношений являются земельные участки, реализующие в виде прав собственности, пожизненного наследуемого владения, бессрочного (постоянного) пользования, временного пользования, аренды и используются в качестве основного средства производства в сельском хозяйстве. Субъектами земельных отношений выступают физические и юридические лица.

Земельная реформа в Дагестане проводится в условиях чрезвычайно низкой эффективности использования земель и ускоряющейся их деградации. Поэтому она здесь должна быть связана не с простым перераспределением земель, а со сложным и многогранным комплексом мер, направленным на:

- переход к многообразию форм собственности на землю;
- социально справедливое и экономически обоснованное перераспределение земель, создание равных условий всем формам хозяйствования;
- создание экономического механизма регулирования земельных отношений и стимулирования рационального использования и охраны земель;
- прекращение процессов деградации земли и других природных ресурсов и их расширенное воспроизводство.

Земельную реформу следует рассматривать как процесс целенаправленного изменения системы земельных отношений и структуры землепользования, включая:

- преобразование земельной собственности и перераспределение земли;
- внедрения экономического механизма регулирования земельных отношений;
- разработку и овладение прогрессивными методами землеустройства;
- создание экологически безопасного земледелия.

Земельная реформа предполагает введение института частной собственности на землю, наделение собственников правами самостоятельного использования земли, ее купли-продажи, аренды, залога, обмена, наследования, дарения, перераспределение земель между пользователями, формирование государственных административных и экономических регуляторов земельных отношений. Преобразование земельных отношений было начато в условиях, когда основными землепользователями являлись совхозы и колхозы, причем доля совхозов в земельных угодьях систематически возрастала. Остальным категориям землепользователей принадлежала очень незначительная часть сельскохозяйственных угодий и пашни. В связи с тем, что в ходе реформы возрастает роль новых форм хозяйствования, основной проблемой земельной реформы стало передача земли от колхозов и совхозов другим формам хозяйствования.

Главная цель аграрной реформы и развития АПК – обеспечение населения продуктами питания, а предприятия перерабатывающих

отраслей сельскохозяйственным сырьем путем повышения его эффективности. Основой предстоящих преобразований станут формирование многоукладной экономики, перестройки инвестиционной и технической политики, обеспечения эквивалентности обмена между городом и деревней, сокращение потерь продукции путем улучшения ее переработки и хранения, социальное развитие села.

Реальное многообразие форм собственности на землю и платность землепользования создают объективные условия для становления и развития в Дагестане земельного рынка, как одного из основных экономических механизмов современного землепользования.

Современную ситуацию на земельном рынке республики следует оценить как нестабильную. Однако, как показывает теневая экономика, динамика сделок купли-продажи домов с земельными участками характеризуется постепенным ростом. Задержка становления земельного рынка в республике связана с тем, что при проведении первого этапа земельной реформы не были определены эффективные модели землепользования с учетом особенностей региона, не был отработан механизм построения рынка земли через структуру земельных банков и систему регистрации прав на землю.

Правовой вакуум в области федерального земельного законодательства привел к кризисному состоянию в земельных отношениях. Во многом это явилось следствием недооценки важности и масштаба земельных преобразований, чрезмерной политизации земельного вопроса, а также отсутствием четких и обоснованных концепций, программ и планов реализации земельной политики. Принцип платности всех неосвобожденных по закону землевладений и землепользования, должен сочетаться с системой льгот по взиманию платежей и мерами экономического стимулирования природоохранных мероприятий, развития крестьянских хозяйств и аренды, производства наиболее дефицитных видов продуктов и внедрения научно-технического прогресса. Учитывая различные стартовые условия функционирования крестьянских хозяйств, целесообразно на ближайшие годы ввести для них режим наибольшего экономического благоприятствования, в частности:

- практиковать льготное налогообложение крестьянских хозяйств в период их становления;
- содействовать созданию специальной системы учреждений мелкого кредита в сельской местности, установить режим кредитования крестьянских хозяйств с компенсацией государством разницы в процентных ставках коммерческих и государственных банковских учреждений;

- разработать программы бюджетного финансирования инфраструктурного обеспечения территорий компактного размещения вновь создаваемых крестьянских хозяйств;

Платность землепользования является одним из актуальных направлений экономической реформы, проводимой в обществе. Причина в том, что ситуация бесплатного пользования землей привела к неэффективному ее использованию в сельском хозяйстве, высокой землеёмкости в градостроительстве и промышленности. В такой ситуации при массовом нерациональном землепользовании, наличии огромных площадей заброшенных и неиспользуемых земель одновременно сохранялся искусственный дефицит земли для желающих получить ее под крестьянское (фермерское) хозяйство, личное подворье, сад и огород.

Основная цель земельного налога — стимулирование рационального использования и охраны земель, повышение их плодородия, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества и формирование целевых средств для финансирования этих мероприятий.

Необходимость и цель земельного налога вытекает также из развития рыночного механизма, предпринимательской деятельности, коренного изменения отношения к природным ресурсам и в первую очередь к земле. Посредством налогового регулирования создаются условия, когда будет невозможно иметь неиспользуемые земли и невыгодно использовать их неэффективно.

Закон РД «О земельном налоге» является важнейшим документом по осуществлению аграрной реформы. Это — создание различных форм хозяйствования на земле, устранение со стороны государства монополии на землепользование и землевладение, формирование многоукладной экономики в условиях перехода агропромышленного комплекса к рыночным отношениям. Даже одно установление обоснованных и стабильных нормативов земельного налога поставит всех работающих на земле в равные экономические условия. Указанный Закон безусловно обеспечивает решение социально-экономических проблем как в масштабе республики, так и в отдельности по каждому муниципальному образованию.

Субъектами земельного налога и арендной платы являются предприятия, объединения, организации и учреждения, независимо от их организационно-правовых форм и форм землевладения и пользования, на которой они основаны, включая международные неправительственные организации (объединения), совместные предприятия с участием

советских юридических лиц и граждан, иностранные юридические лица, а также граждане республики, иностранные граждане и лица без гражданства, которым предоставлена земля во владение, пользование или в аренду на территории РД.

В качестве объективной величины налога на основные объекты налогообложения — сельскохозяйственные угодья — должна быть принята земельная рента, которая не зависит от индивидуальных результатов хозяйственной деятельности.

В сельском хозяйстве рента представляет собой дополнительный чистый доход, получаемый на средних и лучших по качеству землях. При этом ставки земельного налога на сельскохозяйственные угодья установлены по оценочным группам почв. Также рентную основу имеют ставки налога на земли, предоставленные в черте населенных пунктов юридическим лицам и гражданам для предпринимательской деятельности. Их расчет базируется на нормативах экономической оценки городских земель. Ставки земельного налога за участки, предоставленные гражданам для индивидуального, государственного, общественного, кооперативного жилищного строительства, под дачи и индивидуальные гаражи в границах городской и поселковой черты значительно ниже ставок налога на этих территориях для юридических лиц.

Платежи за землю поступают на специальные бюджетные счета соответствующих городов и районов с частичной централизацией их на специальных счетах республики. Использование средств строго целевое и определено Законом,

По части механизма установления и взимания земельного налога, ставки по сельскохозяйственным угодьям установлены на единицу земельной площади в расчете на год и будут пересматриваться в случае изменения системы цен, переоценки земель изменения целевого назначения земель и других, независимых от пользователей земли причин, повлекших изменение условия хозяйствования.

Доля средств земельного налога, перечисляемых районами и городами на специальный бюджетный счет республики, исходит из потребности в средствах на централизованно выполняемые мероприятия. Процент изымания средств от земельного налога в бюджет республики непостоянный, он может быть изменен в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от объемов работ. Эти изменения производятся по представлению Правительства РД одновременно с утверждением проекта бюджета на предстоящий финансовый год.

Размер земельного налога не зависит от результатов хозяйственной деятельности землевладельцев, землепользователей и устанавливается в виде стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год. На практике множество примеров, когда на одной и той же земле разная эффективность. Хозяйства с высокой и низкой прибылью на одинаковых землях будут платить одинаковые ставки.

Основные показатели оценки земель составляют единую систему, в которой каждый показатель имеет своё назначение и связан с остальными функционально. Показатели урожайности и продуктивности выражают достигнутый уровень производства, который зависит как от качества земли, так и от уровня интенсивности земледелия, причём во многих случаях различия в величине произведённой продукции определяются в большей мере уровнем интенсивности, чем различиями в естественном плодородии. Результаты оценки земель представляются как в натуральных единицах измерения, так и в относительных баллах.

На основе земельно-оценочных работ проведено распределение сельхозугодий по категориям и классам, которое положено в основу качественной характеристики земель сельскохозяйственного назначения в земельном кадастре. Следует отметить, что полученные результаты земельно-оценочных работ по общероссийской методике не в полной мере учитывают функционирование земельных отношений в рыночной экономике Дагестана. Поэтому необходимым условием в настоящее время является проведение исследований по усовершенствованию методики таких работ, учитывающей новые реалии рыночных отношений в сфере землепользования.

Литература

1. Гаджиев И. А. Управление земельными ресурсами Республики Дагестан в сельском хозяйстве. Махачкала, 2009 г.
2. Строева О. Г. преобразование и регулирование земельных отношений в экономике. М.: Диалог – МГУ, 1999.

Човган Н. И.

*кандидат экономических наук, ст. преподаватель,
Белгородская государственная
сельскохозяйственная академия им. В. Я. Горина*

Титова И. Н.

*ассистент,
НИУ «Белгородский государственный университет»*

Малых М. С.

*ст. преподаватель,
Белгородский государственный
технологический университет им. В. Г. Шухова*

Инвестиционная среда сельскохозяйственных предприятий и факторы, определяющие инвестиционную привлекательность агробизнеса

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы в отношении факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность агробизнеса.

Ключевые слова: инвестиционная среда, инвестиционная привлекательность, объективные и субъективные факторы, уровень риска.

The investment environment of the agricultural enterprises and the factors defining investment appeal of agrobusiness

The summary. The article deals with current issues in regard to the factors affecting the investment attractiveness of agribusiness.

Key words: investment environment, investment attraction, objective and subjective factors, the risk level.

Инвестиционная привлекательность предприятия зависит от многих факторов, среди которых можно отметить следующие: финансовое положение, риск, эффективность развития производства, дивидендная политика, информация о деятельности и ряд других.

Кроме того, формирование АПК во многом зависит от развития и расширения инвестиционных возможностей его главного звена – сель-

ского хозяйства. Это объясняется тем, что, во-первых, сельское хозяйство, занимая исходное положение для развития перерабатывающих отраслей, является не только сырьевым источником, но и надежным партнером в процессах интеграции и производственно-рыночном функционировании; во-вторых, с точки зрения оценки общеэкономической значимости аграрный сектор решает важнейшие стратегические и жизненно важные задачи и, имея уникальную производственную особенность, является не только сектором экономики, но и важнейшей составляющей жизни общества. В-третьих, в силу множества природных, экономических, финансовых и других факторов сельское хозяйство имеет сложную организационно-управленческую структуру производства, что, в первую очередь, выражается в труднодоступном инвестиционном климате и низком уровне хозяйственной деятельности, которые невозможно представить вне приоритетной инвестиционной политики государственной поддержки; в-четвертых, для решения проблемы продовольственной безопасности и обеспечения перерабатывающих отраслей высококачественным сырьем крайне необходим подъем регионального сельскохозяйственного производства при наличии существенной рыночной власти.

Рассматривая факторы, влияющие на особенности инвестиционной привлекательности предприятий сферы АПК, отметим, что одни из них зависят от товаропроизводителя, который воздействует на них в течение производственного процесса или планирует производство продукции и инвестиций на ближайшую перспективу:

- урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота;
- выбор объекта первоочередных инвестиций;
- специализация и концентрация производства;
- технология производства основных видов сельхозпродукции;
- характер инвестиций (долгосрочные, краткосрочные);
- уровень производительности труда и себестоимость производства.

Факторы, не зависящие от товаропроизводителей:

- цены на сельхозпродукцию и продукцию промышленного производства;
- процентная ставка на кредит;
- налоговые ставки на прибыль;
- инфляционные процессы;
- сезонность производства сельхозпродукции;
- спрос на продукцию с учетом соотношения цен;

- обязательные поставки сельхозпродукции (квоты на производство);
- мировые цены на продукцию.

В современных условиях ведения хозяйственной деятельности в России, характеризующихся высокой степенью неопределенности и риска, обоснованный выбор объекта инвестирования приобретает большое значение. В настоящее время в качестве обобщающего показателя целесообразности вложения инвестиционных средств в деятельность любого предприятия принято рассматривать так называемый показатель инвестиционной привлекательности, определяемый на основе достигнутых финансовых результатов предприятия. Однако данный показатель, как правило, не учитывает другие аспекты внутренней среды предприятия, также оказывающих существенное влияние на эффективность реализации инвестиционного проекта. В частности, недостаточно раскрыта взаимосвязь между социальными и инвестиционными процессами на современном агропромышленном предприятии.

Основной целью реализации любого инвестиционного проекта является получение прибыли. Следовательно, при выборе конкретного варианта вложения средств, для инвестора представляют интерес не столько отдельные показатели, характеризующие финансовое и техническое состояние предприятия, сколько величина ожидаемой прибыли и соответствующие ей показатели риска и неопределенности. Неопределенность проявляется в виде неполноты или недостоверности доступной для обработки информации, в то время как риск связан, прежде всего, с возможностью отклонения полученного результата от запланированного. Следовательно, риск как элемент хозяйственного решения в сфере АПК может быть определен следующим образом — *это ситуативная характеристика деятельности сельскохозяйственного предприятия, в рыночных условиях, отображающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные (или, напротив, благоприятные) последствия в случае неуспеха (или успеха)*.

Таким образом, факторы, которые, по нашему мнению, влияют на *рост степени риска* в аграрном проекте, можно условно разделить на две группы: объективные и субъективные (см. Рис.).

Следовательно, к объективным факторам относятся факторы, не зависящие непосредственно от самой агрофирмы: это инфляция, конкуренция, политические и экономические кризисы, экология, таможенные пошлины, наличие режима наибольшего благоприятствования, возможная работа в зонах свободного экономического предпринимательства, погодные (климатические) условия и т.д.

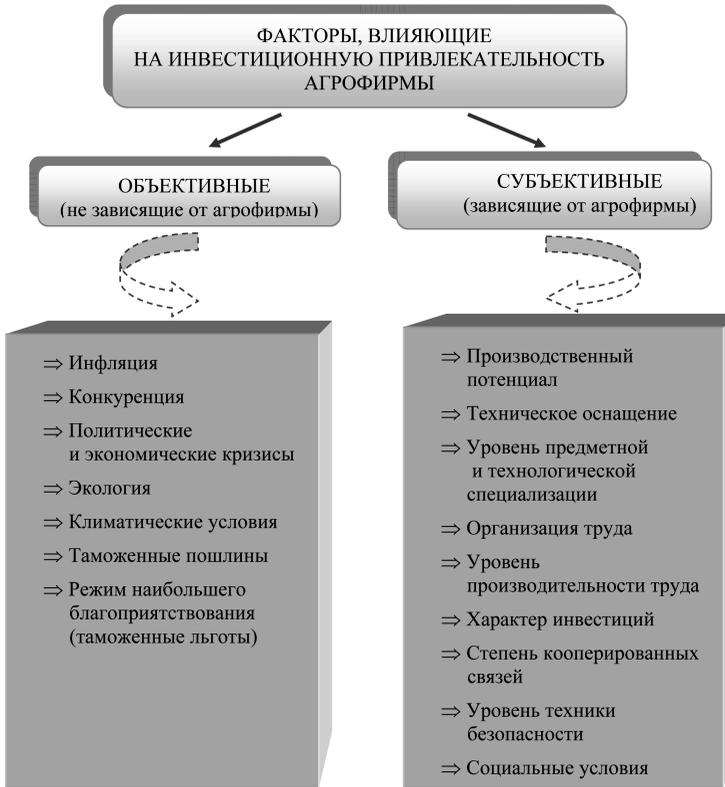


Рис. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность агрофирмы

К субъективным факторам относятся факторы, характеризующие непосредственно данную агрофирму: производственный потенциал, техническое оснащение, уровень предметной и технологической специализации, организация труда, уровень производительности труда, степень кооперированных связей, уровень техники безопасности, социальные условия и т.д.

Таким образом, инвестиции необходимо использовать как главный рычаг модернизации сельскохозяйственного производства, снижения его издержек, возобновления экономического роста. Однако обеспечение эффективного развития рискованного сельскохозяйственного производства в условиях рыночной среды представляет собой весьма сложный, динамичный процесс, который может осуществляться под воздействием факторов различного уровня и характера.

Основным условием вложения инвестиций является наличие в аграрной сфере благоприятного инвестиционного климата, под которым следует понимать *совокупность социально-экономических, финансовых, организационно-правовых и других факторов, способствующих активизации инвестиционной деятельности*. Исследования показывают, что на действенность агробизнеса в сложившихся условиях существенное влияние оказывают не финансовые, а именно реальные капиталобразующие инвестиции, объем и динамика которых зависят от ряда факторов:

1) объективных, зависящих от внешних условий (цены на сельскохозяйственную продукцию; процентная ставка по кредиту; инвестиционная политика государства и инвестиционный климат региона; сезонность производства и др.);

2) субъективных, которые зависят в большей мере от самого сельского товаропроизводителя (урожайность сельскохозяйственных культур; продуктивность животноводства; технология производства продукции; характер инвестиций: долгосрочные, краткосрочные; уровень производительности труда и себестоимость продукции и др.).

Основными источниками инвестиций в сельское хозяйство являются: внутренние (собственные средства предприятий) и внешние (государственные средства и средства частных инвесторов, в том числе иностранных). Так как внешние экономические условия в настоящее время не позволяют большинству сельхозпроизводителей вести высокорентабельное сельскохозяйственное производство, то все большее значение в финансировании их деятельности начинают занимать именно внешние источники. Повысить эффективность и конкурентоспособность сельскохозяйственного производства, обеспечить уровень прибыли, достаточный для возвращения привлеченных средств и выплаты процентов за их использование, возможно лишь при инвестировании инновационных проектов, а новые технологии и инновации в сельском хозяйстве способны в корне изменить отношение инвестора к отрасли. Рассмотренный нами ряд региональных Программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. способствовал сделать вывод, что основными целями являются:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе повышения финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также ускоренного развития приоритетных отраслей сельского хозяйства;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов;

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения и др.

Тем не менее, по нашему мнению, важнейшим фактором, воздействующим на решение конкретного инвестора, является уровень риска, связанный с вложением капитала в тот или иной инвестиционный проект. Поэтому проблемы идентификации факторов неопределенности, регулирования требуемой проектной рентабельности, количественной оценки и контроля уровня риска становятся актуальными на каждом этапе подготовки и реализации управленческих инвестиционных решений.

Основной целью инвестиционной деятельности предприятия является обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Исследованиями в этой сфере заняты такие ученые как: И.А. Бланк, С.И. Абрамов, В.Г. Белолипецкий в чьих трудах рассмотрены проблемы оценки стоимости компаний. В работах Е.И. Бородина, Ю.С. Голикова, Н.В. Колчина, З.М. Смирнова, С.В. Валдайцева [1–6] производилась оценка производственного, экономического и финансового потенциала, однако, полученные результаты не были направлены на решение проблемы оценки бизнеса как фактора повышения инвестиционной привлекательности предприятия. Кроме того, вопросам риска и неопределенности в АПК и оценке эффективности инвестиционных проектов уделяется незначительное внимание. В силу того, что сельскохозяйственная сфера как ни одна другая нуждается в инвестициях и в то же время данная сфера представляет собой весьма емкий набор кластеров в который входят агрофирмы по производству продукции растениеводства, животноводства, предприятия переработки, а так же интегрированные предприятия (агрохолдинги) объединяющие производство, переработку и реализацию продукции. Кроме того, инвестиционная политика на федеральном уровне в направлении кредитования сельскохозяйственной сферы рассчитана не только на крупные агрофирмы, но и на кредитование крестьянско-фермерских хозяйств, а также хозяйств сельского населения (личных подворных). Следовательно, методику оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного сектора необходимо дифференцировать.

Например, оценивая факторы инвестиционной привлекательности, инвестор должен обратить внимание на следующие моменты:

- уровень профессионализма команды менеджеров;

- наличие или отсутствие уникальной концепции бизнеса, четкого понимания стратегии развития компании, детального бизнес-плана;
- наличие или отсутствие конкурентных преимуществ, то есть потенциала для лидерства на рынке;
- наличие или отсутствие значительного потенциала для увеличения доходов компании;
- степень финансовой прозрачности, соблюдение принципов корпоративного управления или стремление компании к прозрачности;
- характеристика структуры собственности, обеспечивающей защиту акционерного капитала;
- наличие или отсутствие потенциала получения высоких доходов на вложенный капитал.

Следовательно, чтобы надежно и эффективно оценить инвестиционную привлекательность, перечень факторов необходимо существенно расширить — он должен охватывать все сферы деятельности предприятия. В частности для определения инвестиционной привлекательности агрофирмы по нашему мнению, необходимо охватить финансовое положение, риск, эффективность развития производства, дивидендную политику, информацию о деятельности.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент/Бланк И.А. К.: Ника-Центр, 1999.
2. Абрамов С. И. Инвестирование/Абрамов С.И. М.: «Центр экономики и маркетинга», 2000.
3. Белолипецкий В. Г. Финансы фирмы /Белолипецкий В. Г. М.: Инфра-М, 1999.
4. Бородина Е.И. Финансы предприятий/Бородина Е.И., Голикова Ю. С., Колчина Н. В., Смирнова З. М. М.: Банки и биржи, 2005.
5. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инновации/Валдайцев С.В. М.: «Филинь», 2007.
6. Гончаров В.Н. Формирование финансовых ресурсов в аграрных предприятиях: монография / Гончаров В. Н., Ландик А. В. Донецк: СПД Куприянов В.С., 2009.

Шевелев Н. А.

аспирант,
ФГБОУ «МГТУ им. Г.И. Носова»

О противоречии понятия финансовый супермаркет

***Аннотация.** В статье изложены проблемы трактовки понятия финансовый супермаркет. Изложены принципы работы финансового супермаркета и преимущества его создания.*

***Ключевые слова:** финансовый супермаркет, центр финансовых услуг, финансовый посредник, банкострахование, синергетический эффект.*

About the concept contradiction a financial supermarket

***The summary.** The article describes the problems of interpretation of the concept of financial supermarket. Sets out the principle of a financial supermarket and the benefits of its creation.*

***Keywords:** financial supermarket, center of financial services, financial intermediary, bancinsurance, synergistic effect.*

Термин «финансовый супермаркет» понимается в России неправильно и должен трактоваться шире. Как правило, финансовым супермаркетом называют банковский офис, где представлен широкий спектр сугубо банковских продуктов.

Финансовый супермаркет — дело для России пока новое, в нашем сознании это понятие еще не очень укладывается. Даже само определение «финансовый супермаркет» звучит пока непривычно. Очень часто используется другое определение — «центр финансовых услуг».

Смысл финансового супермаркета в том, чтобы максимально упростить для клиента процедуру получения того набора финансовых услуг, который ему в данный момент необходим, сделать эту процедуру наиболее удобной и быстрой. Например, обратившись в банк с целью оформить вклад, положить деньги на депозит, приобрести пластиковую карту, клиент может без каких-либо дополнительных временных затрат получить и другие финансовые услуги, в том числе страховые: страхование жизни, страхование от несчастного случая, страхование жилья, имущества, автомобиля и т.д.

В конце XX в. в мировой практике появился новый вид финансовых посредников — интегрированный финансовый посредник. Это объединение (юридическое, маркетинговое или территориальное) банка с другими профессиональными участниками финансового рынка (страховой, инвестиционной, брокерской, управляющей, лизинговой, консалтинговой компаниями и др.). Главная задача интегрированного финансового посредника — завоевать расположение клиента путем комплексного предоставления ему банковских операций (прием вкладов, обмен валют, кредитование, обслуживание пластиковых карт, перевод денежных средств, сейфинг), а также небанковских финансовых услуг (размещение средств на фондовом рынке, паи инвестиционных фондов, продажа различных видов полюсов страхования и др.).

«Сегодня создание интегрированных финансовых посредников — это, с одной стороны, мировая тенденция, а с другой — наиболее конкурентоспособная и клиентоориентированная стратегия», — говорит Юлия Власенкова генеральный директор ООО «Инвестиционный Петербург».

В попытке завоевать расположение клиентов финансовые посредники начинают позиционировать себя как финансовые супермаркеты. Финансовые супермаркеты предоставляют комплексный подход к обслуживанию клиентов (максимальное увеличение объема перекрестных продаж банковских и небанковских финансовых услуг), развивают большие розничные сети, повышают качество обслуживания клиентов.

Взаимодействие банков с небанковскими финансовыми посредниками в рамках создания финансовых супермаркетов способствует достижению стратегической цели любого успешного финансового посредника — обеспечить комплексное финансовое обслуживание своих клиентов на высоком уровне и получить синергетический эффект за счет объединения своих конкурентных преимуществ.

Кто получает преимущества при создании финансовых супермаркетов?

Для клиентов — это покупка всех финансовых услуг в одном месте, получение широкого спектра финансовых услуг, экономия средств (скидки) и времени, единые стандарты качества услуг.

Для банка — это рост комиссионных доходов, расширение продуктовой линейки для клиентов банка (ПИФы, кредитование под залог паев, полисы ОСАГО и др.), минимизация собственных рисков, увеличение клиентской базы.

Для партнера банка — это рост объемов финансовых услуг через развитые розничные сети, доступ к новой лояльной клиентской базе, экономия общих расходов и увеличение прибыльности, развитие новых финансовых продуктов.

В чем же заключаются отличия финансовых супермаркетов от традиционного банка?

Отличия простираются от стиля менеджмента до внешнего вида помещения.

В большинстве западных финансовых супермаркетов нет стоек с бронированными стеклами, отделяющих сотрудников от клиентов. Операционисты превращаются в консультантов, готовых помочь решить любую проблему клиента.

В помещениях финансовых супермаркетов создается более «приветливая» атмосфера вместо былой роскоши — традиционного мрамора, золота и стекла. Отделения принимают формат свободного пространства с диванами и креслами, кафе, детскими комнатами, копировальными центрами и т.д.

Сети финансовых супермаркетов во многих случаях работают по принципу 24*7, т. е. семь дней в неделю по 24 часа в сутки. При этом сотрудники финансовых супермаркетов обязательно должны обладать знаниями маркетолога и задатками психолога, ведь они не просто продают клиентам услуги, а решают их проблемы.

Зачастую финансовые супермаркеты открывают свои отделения внутри продуктовых магазинов и торговых центров и для улучшения своей деятельности используют стратегии мировых монстров розничной торговли и сферы услуг, ставя в фокус внимания потребителя.

Супермаркет предполагает максимальный выбор товаров и услуг, которые должны быть стандартизированы, т.е. в любом офисе финансового супермаркета от Москвы до Владивостока клиенту должны предлагать абсолютно идентичные продукты, причем одинаково быстро и качественно.

Финансовые супермаркеты выступают как интегрированные финансовые посредники. Сегодня практика работы финансовых супермаркетов включает в себя такие основные направления бизнеса, как розничные банковские услуги, страхование, инвестиционные продукты.

Первые финансовые супермаркеты появились в Европе в 70-80-е гг. прошлого века, а в США и Японии — в конце 1990-х гг. на базе объединения банковской и страховой деятельности. Эти слияния в Европе получили название Bancassurance — предоставление страховых продуктов через банки.

Создание финансовых супермаркетов мотивировано: стремлением получить синергетический эффект от объединения лучших составляющих бизнес сторон, входящих в супермаркет; обменом клиентскими базами и повышением качества обслуживания клиентов; финансовой эко-

номией, обусловленной масштабами деятельности (за счет устранения дублирования функций различных работников, централизации ряда услуг, таких как бухгалтерский учет, финансовый контроль, делопроизводство, повышение квалификации персонала и общее стратегическое управление компанией, путем снижения транзакционных издержек); минимизацией издержек по маркетингу (за счет объединения усилий и расширения возможностей для сбыта, а также предложения дистрибьюторам более широкого ассортимента продуктов) и рекламе (использование общих рекламных материалов). Объединенная структура обладает большей степенью надежности и устойчивой репутацией, что очень важно для финансовых организаций. Финансовый супермаркет — это модель клиентоориентированного бизнеса, представляющего собой единый интегрированный канал доступа потребителей к финансовым услугам.

Важно отметить, что при создании финансовых супермаркетов, как правило, объединяются лидеры рынка (например, слияние Citibank (лидер банковского рынка) с Travellers Group (лидер страхового и консалтингового рынков)), происходит синергия успешных брендов.

Другой важный момент заключается в том, что постепенно стирается понятие «финансовый посредник», поскольку такие финансовые «монстры», как Citigroup, JP Morgan, становятся глобальными игроками, маркетмейкерами — они определяют правила игры, устанавливают ценообразование на рынке, а также влияют на законодательную базу и макроэкономическую конъюнктуру или финансовый рынок в целом.

В течение трех-четырёх лет перед кризисом термин «финансовый супермаркет» был очень модным. Банкиры, которые активно осваивали розницу, через одного говорили, что строят именно финансовый супермаркет, где клиенты могут купить разные финансовые услуги в одном месте. Параллельно банки рапортовали о росте партнеров из числа страховщиков, а страховщики — о росте продаж через банковские каналы. Практически каждый розничный банк за это время открыл «свою» управляющую компанию и предлагает ее продукты в банковских офисах либо заключил соглашение с независимыми компаниями и продвигает их ПИФы. Казалось бы, вот-вот должны пойти доклады о завершении строительства финансового супермаркета или о новых этапах. Но вот уже примерно полгода банки не подогревают интерес общественности к этой теме.

Ни один источник не дает жесткого определения финансового супермаркета, описания бизнес-процессов, системы управления, модели взаимодействия участников, продуктового ряда и т.д. Финансовый супермаркет — это живая практика бизнеса, и тем интереснее, какие фор-

мы принимает реализованная идея супермаркета и дискуссия об этих формах.

Участники дискуссии о финансовом супермаркете имеют не так уж много пунктов, по которым они согласны друг с другом. Поэтому, исходя из общего мнения, обязательными атрибутами этого формата можно назвать лишь то, что он должен способствовать привлечению розничного клиента, повышать доходы банка и способствовать снижению издержек. Но способы достижения этих целей остаются территорией дискуссии.

Александр Шерстюков, управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы, считает, что идея финансового супермаркета на российском рынке еще никем не реализована, потому что продажа разных финансовых продуктов в банке еще не делает его финансовым супермаркетом.

«Супермаркет — это в первую очередь зона самообслуживания, — дает ключевое определение эксперт Банка Москвы. — Основной принцип супермаркета — все товары лежат на полке, можно самому взять любое количество самого разного товара в любой расфасовке и пройти на кассу. Этим супермаркет отличается от обычного магазина, где за прилавком стоит «тетенька с совочком» и по просьбе покупателя развешивает конфеты и крупы».

По мнению А. Шерстюкова, российские банки в большинстве своем напоминают именно старозаветные магазины с продавщицами и совочками. Чтобы получить банковский продукт, клиенту, как правило, надо вступить в контакт с операционистом, который «порежет» и «ответит». Изменить сложившееся положение дел очень сложно, потому что крупные банки, которые в принципе имеют ресурсы для построения финансового супермаркета, уже имеют сложившийся формат филиалов, отделений, допфилов. Перестроить сеть в концепции финансового супермаркета требует времени и расходов.

Кроме того, финансовый супермаркет зависит от достаточно «продвинутого» мироощущения банковских клиентов. Уровень финансовой грамотности населения невысок.

Исходя из формулировки этих двух проблем (сложившийся формат отделений и неграмотность клиентов), некоторые банки начинают внедрять идею финсупермаркета с помощью информационных киосков, терминалов самообслуживания, посредством которых клиент может получить самые простые продукты: платежи, пополнение карты и т.д.

С точки зрения А. Шерстюкова (Банк Москвы), идеальная модель супермаркета — это небольшое отделение с некоторым количеством тер-

миналов, парой консультантов и «кассиром» для фиксации сложных покупок. Кстати, кассиры — это еще одна проблема создания финсупермаркетов. К сожалению, пока от их услуг сложно отказаться, потому что в России все еще очень большой объем наличности. Для банков это невыгодно, поскольку заставляет нести дополнительные расходы.

Что касается продуктов, которые можно «выложить на прилавок» финансового супермаркета, то, безусловно, это должны быть самые популярные банковские услуги, как то: депозиты, платежи, паи ПИФов. Страхование тоже можно продавать, однако есть проблемы с технологиями продажи страховки. Эти проблемы не позволят автоматизировать страховые продукты в той мере, чтоб их можно было купить в супермаркете, считает А. Шерстюков (Банк Москвы). К тому же страхование, не привязанное к банковским продуктам, вряд ли будет покупаться в банке. Страхование жизни и здоровья, в частности, человек получает в соцпакете на работе.

В России, по мнению А. Шерстюкова, будет происходить процесс автоматизация и социализация банковских отделений, вывод бэк-офиса из продающих точек, рост консультативных функций продавца.

Николай Николенко, первый заместитель председателя правления СООА «Русский страховой центр, говоря о финсупермаркете, надо помнить и о психологии профессий — менталитет страховщика и банкира отличается диаметрально. Разница простая: когда клиенту нужны деньги, он идет в банк. А страховщик сам идет к клиенту, привлекает агентов и брокеров. Кроме того, банкир продает реальный продукт уже сегодня, а страховщик продает обещание. О качестве страховой услуги клиент не узнает, пока не произойдет страховой случай. Лаг между заключением договора и отсроченной услугой может быть и год, и пять лет, и пятьдесят — если речь идет о пенсионном страховании. Банкир не мыслит такими масштабами.

В числе проблем этого формата — разница в уровне развития участников супермаркета. Все подразделения финсупермаркета должны находиться примерно на одном уровне развития с точки зрения качества бизнес-процессов, корпоративной и управленческой культуры. Проблема, как говорится, в голове. И владельцам бизнеса надо понимать, что им придется преодолевать серьезное сопротивление интегрируемых структур.

По мнению Н. Николенко построение финансового супермаркета возможно только в рамках одного холдинга, одной группы компаний. И самый грамотный путь формирования супермаркета — выстраивание дивизионов по видам бизнеса на первом этапе, затем выравнивание уров-

ней развития бизнеса, третьим шагом следует накрыть дивизионы зонтичным брэндом. И лишь затем должна начинаться эволюционная интеграция – кросс-продажи, обмен базой данных, интеграция ИТ, бизнес-процессов, стандартов, персонала. Для построения финансового супермаркета с нуля потребуются три-пять лет. Если за это время не удалось интегрировать компании, возможно, стоит подумать о возврате бизнесов на круги своя.

Используемые источники

1. <http://bo.bdc.ru/2007/12/supermarket.htm>
2. http://www.investpetersburg.ru/dop/fin_supermarket.html
3. <http://www.rcb.ru/dep/2008-05/13914/>
4. Ежемесячный аналитический журнал «Страховое дело» № 8, М.: АНКЛ, 2007

Шилаев А. В.

ст. преподаватель
Академия Труда и Социальных Отношений

Корпоративное обучение и корпоративная культура как элементы маркетинга персонала

Аннотация. В статье рассматриваются формы и методы корпоративного обучения персонала, влияющие на повышение трудового потенциала человеческих ресурсов. Проанализированы сущность и элементы корпоративной культуры являющейся важным фактором маркетинга персонала. Сделаны выводы о влиянии обучения и корпоративной культуры на повышение эффективности труда.

Ключевые слова: корпоративное обучение; наставничество; ротация; инструктаж; дистанционное обучение; корпоративный университет; обучение на рабочем месте; самостоятельное обучение; тренинг; корпоративная культура, маркетинг персонала.

Corporate training and corporate culture as elements of marketing of the personnel

The summary. This article focuses forms and methods corporate's learning personnel, influence on rise labour potential of human resources. Essence and components of corporate culture how important factor personal-marketing were analysed. Were resuming about necessity education and corporate culture to objective effectuality of labour.

Keywords: corporate's learning; in-house education; tutorship; rotation; instructional advice; distance learning; corporate's university; learning on work place; independent education; training; corporate culture; personal-marketing.

Маркетинг персонала – это продвижение товара «рабочая сила» на рынке труда. Покупатели товара – руководство фирм, затрачивают определенные средства на приобретение персонала, и естественно хотят, чтобы он оказался эффективным и производительным. В классическом понимании маркетинг персонала – это исследование рынка труда с целью определения имеющихся вакансий и их увязки с имеющимися у предприятий потребностями в тех или иных группах работников. Инновационный подход к рассмотрению этого понятия, заключается в том что наряду с элементами маркетинга, такими как исследование рынка труда и методы определения потребности в персонале, включает в себя еще и маркетинговые коммуникации в данной области. Последние вклю-

чают в себя в числе ряда других такие элементы как система корпоративного обучения, позволяющая повышать трудовой потенциал, а, следовательно, и стоимость персонала, и корпоративная культура фирмы, позволяющая снизить потери от текучести кадров и в то же время закрепить корпоративные ценности у сотрудников фирмы. Корпоративная культура способствует продвижению персонала на внутреннем рынке, в то же время, повышая общую эффективность его деятельности и как следствие деятельности всей корпорации¹. Рассмотрим данные элементы более подробно.

Развитие трудового потенциала работников организации не в последнюю очередь реализуется через различные виды **корпоративного обучения**.

Эффективность корпоративного обучения в значительной степени зависит от того, кто его осуществляет. В этом отношении организация может выбрать один из следующих вариантов:

Самостоятельное обучение

Самостоятельное обучение персонала является одним из важнейших источников развития организации. Оно представляет собой систему и процесс приобретения необходимых знаний, навыков и умений путем самостоятельных занятий на рабочем месте и/или вне его.

Дистанционное обучение. Под дистанционным обучением понимается обучение, основанное на использовании возможностей информационных технологий и систем мультимедиа. В частности применяются такие средства, как компьютерные обучающие системы, аудио и видео, электронная почта, электронные и видео конференции, компьютерные сети, в т. ч. Интранет и др. В области корпоративного обучения в отечественных компаниях у дистанционного обучения есть большие перспективы.

Обучение на рабочем месте

Методы обучения, применяемые на рабочем месте, характеризуются непосредственным взаимодействием с обычной работой в повседневной рабочей ситуации. Обучение организовано и проводится специально для конкретной организации и только для ее сотрудников, с учетом их специфики и особенностей. Кроме того, оно отличается своей практической направленностью и предоставляет, как правило, значительные возможности для повторения и закрепления вновь изученного. Рассмотрим основные методы обучения, применяемые на рабочем месте.

¹ Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации. М.: РХТУ им.Д.И. Менделеева, 2011. С. 9.

Инструктаж

Инструктаж представляет собой разъяснение и демонстрацию приемов работы непосредственно на рабочем месте и может проводиться как сотрудником, давно выполняющим данные функции (коллегий обучаемого), так и специально подготовленным инструктором.

Инструктаж, как правило, ограничен во времени, ориентирован на выполнение конкретных операций и процедур, входящих в круг профессиональных обязанностей обучаемого, является недорогим и эффективным средством развития простых технических навыков ручного труда. Поэтому он очень широко используется на всех уровнях современных организаций.

Наставничество

Наставничество как метод обучения получил широкое распространение в сферах, где практический опыт играет исключительную роль в подготовке специалистов — медицине, виноделии, управлении.

Наставничество часто отождествляют с **коучингом**. Но это методологически неверно. Так как коучинг — это предпосылка наставничества в программах по обучению и развитию персонала, поскольку он направлен на изменение некоторых поведенческих проявлений и на освоение специфических навыков. Инструмент коучинга — задавание вопросов. Наставничество же — это постоянная передача опыта и информации.

Данный метод имеет множество преимуществ мотивационного характера: он позволяет снизить вероятность внутрислужебных конфликтов, уменьшает напряжение между людьми, создает атмосферу доверия, способствует формированию благоприятного социально-психологического климата в коллективе и препятствует текучести кадров. Использование наставничества ограничивает то обстоятельство, что данный метод требует особой подготовки и склада характера от наставника (терпение), которым практически невозможно стать по распоряжению сверху. Кроме того, наставничество отнимает у наставника много времени, отвлекая от основной работы.

Ротация

Ротация представляет собой разновидность самостоятельного обучения, при котором сотрудник временно (обычно на срок от нескольких дней до нескольких месяцев) перемещается на другую должность с целью приобретения новых навыков. Такой метод позволяет обеспечить полную взаимозаменяемость работников подразделения и избежать кризисных ситуаций в случае болезни, увольнений, внезапного увеличения объема работ и т.д. Вместе с тем ротация обладает одним серьезным недостатком — высокие издержки, связанные с потерей про-

изводительности при перемещении работника с одной должности на другую. Поэтому данный метод обучения в российской практике широкого распространения не получил.

Таким образом, методы данной группы обучения способствуют развитию трудового потенциала работников как высокой, так и низкой квалификации в самых разнообразных сферах деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм.

Еще одной распространенной формой корпоративного обучения в крупных компаниях являются **корпоративные учебные центры**

В настоящее время собственные корпоративные учебные центры имеют наиболее крупные компании, такие, как Центробанк, Сбербанк, Газпром, и др. Задача учебного центра организации – целенаправленное обучение сотрудников, подстройка их квалификации под требования фирмы. В некоторых случаях учебные центры дают возможность пройти и более развернутую подготовку. Учебные центры ориентированы на наиболее типичные, повторяющиеся учебные курсы по таким темам, как навыки работы с клиентами, техника продаж, базовые навыки менеджера. Программы развития менеджмента, особенно для менеджеров высшего звена, обычно выходят за рамки работы внутренних центров.

Одной из разновидностей корпоративного учебного центра является «**корпоративный университет**». Помимо непосредственного обучения сотрудников компании, корпоративные университеты решают еще две немаловажные задачи. Во-первых, они готовят персонал, который наиболее полно соответствует потребностям организации. А во-вторых, позволяют обобщить опыт и знания, накопленные компанией, сформировать единую культуру предприятия. Так что корпоративный университет – это, по сути, маркетинговое понятие, которое должно наполнить старую форму повышения квалификации новым содержанием.

Еще одной формой корпоративного обучения, являются **бизнес-тренинги, проводимые различными тренинговыми компаниями**, выбираемыми по тем или иным критериям. Бизнес-тренинги являются высокоэффективными в плане обучения управленческих кадров и специалистов с точки зрения решения конкретных проблем в рамках организации. Поэтому, целесообразно проводить обучение сотрудников именно путем организации корпоративных тренингов.

Подобные центры предлагают тренинговые программы по таким направлениям, как менеджмент, маркетинг, рекламная деятельность, эффективные продажи, деловые коммуникации, конфликтология, мотивация персонала, командообразование и другие.

Существуют и зарубежные корпоративные формы обучения персонала, не нашедшие в настоящее время своего применения в России, несмотря на их очевидную эффективность². К ним относятся следующие виды.

Secondment. У этого термина есть даже официальное определение: Secondment — это «прикомандирование» персонала на определенное время в другую структуру для овладения необходимыми навыками. Его суть сводится к тому, что сотрудника на время отправляют в другой департамент той же компании или вообще в другую компанию. Secondment может быть как краткосрочным (около 100 часов рабочего времени), так и более длительным (до года).

Secondment — один из самых незатратных методов обучения, хотя оплату проводит «отдающая» сторона, но, если компания отправляет сотрудника на тренинг, то она оплачивает ему рабочий день плюс сам тренинг, а при secondment работник получает только свою зарплату.

В России этот метод не используется совсем, его популяризация пока ограничивается редкими обсуждениями в узких кругах.

В Европе и США существует разновидность наставничества — **Buddying** (от англ. *buddy* — друг, приятель). Buddying — это, прежде всего, поддержка, помощь, в какой-то мере руководство и защита одного человека другим для того, чтобы были достигнуты его результаты и цели. Этот метод основан на предоставлении друг другу объективной и честной обратной связи и поддержке в выполнении целей и задач (как личных, так и корпоративных) и в освоении новых навыков.

Shadowing. Один из самых просто реализуемых и незатратных методов обучения и развития персонала. Этот метод предполагает, что к сотруднику прикрепляют «тень» (*shadow* — тень (англ.)). Это может быть выпускник вуза, мечтающий работать в этой компании, или человек, который проработал в компании какое-то время и хочет поменять отдел или занять интересную ему должность. Shadowing считается методом обучения и развития персонала, потому что, когда к работнику прикрепляют «тень», которая наблюдает за ним целый день, то с тайм-менеджментом, умением расставлять приоритеты и принимать решения у него все будет в порядке, так как в процессе осознаваемого наблюдения, человек естественно меняет свой стиль поведения.

Таким образом большинство современных программ корпоративного обучения, направленного на повышение трудового потенциала

² http://www.e-xecutive.ru/print/publications/aspects/hr/article_3641/

работников, представляют собой сочетание различных приёмов подачи материала — лекции, системы дистанционного обучения, деловые игры и т.д. Сотрудники отделов обучения и развития персонала в компаниях должны хорошо понимать сильные и слабые стороны каждого из методов обучения, а также степень индивидуального воздействия на отдельных работников, и с учетом этого разрабатывать целевые программы корпоративного обучения, нацеленные на повышение качества трудового потенциала работников, удовлетворенности трудом и, следовательно, увеличения эффективности труда.

Другим важным элементом маркетинга персонала является формирование корпоративной культуры.

Корпоративную культуру можно определить как набор базовых ценностей, убеждений, негласных соглашений и норм, разделяемых всеми членами организации. Это своего рода система общих ценностей и предположений о том, что и как делается в фирме, которая познается менеджерами и другими сотрудниками организации, по мере того как им приходится сталкиваться с внешними и внутренними проблемами.

Корпоративная культура может быть зафиксирована в письменном виде, например, как «Положение о корпоративной культуре» фирмы, вывешенное в каждом отделе и любой сотрудник может быть ознакомлен с ней. Но в тоже время, она может и не фиксироваться ни в каких документах, а просто отражаться в сознании работников на основе поддержания традиций фирмы, договоренностей между сотрудниками и руководством, верой в определенные коллективные идеалы и ценности.

Корпоративная культура компании является важной составной частью управления поведением сотрудников в организации. В этом качестве она может рассматриваться как процесс и как явление. В первом случае это деятельность по формированию и исполнению набора правил и норм. Во втором случае это сам набор принципов, правил, норм, зафиксированных письменно или устно и отражающих философию компании. Корпоративная культура является важным мотивационным ресурсом управления, влияющим на поведение работников в организации, а, следовательно, на эффективность их труда.

Рассмотрим сущность и основные элементы корпоративной культуры.

Корпоративная культура принимается и разделяется отдельными работниками и коллективом в целом безо всяких доказательств и какого-либо давления со стороны руководства фирмы на сотрудников, потому что в том или ином виде она существует в любой организации.

Корпоративная культура может сформироваться в результате прихода во вновь создающуюся компанию, с еще не сложившимся коллекти-

вом неформального лидера, обладающего сильным влиянием на окружающих. Ее возникновению способствует долговременная практическая деятельность, позволившая приобрести определенный опыт коллективных взаимоотношений и традиции. Большую пользу приносит также естественный отбор лучших правил, норм, и стандартов предложенных коллективом и руководителем. В описанных случаях корпоративная культура носит неявный характер. В настоящее время большинство давно существующих на рынке компаний имеют культуру такого типа.

Обычно выделяют три уровня корпоративной культуры, при этом каждый последующий является все менее очевидным³.

Самый верхний, поверхностный уровень составляют видимые объекты, артефакты культуры: манера одеваться, правила поведения, физические символы, организационные церемонии, расположение офисов. Все это можно увидеть, услышать или понять, наблюдая за поведением других членов организации.

Второй уровень — выраженные в словах и делах сотрудников организации общие ценности и убеждения, сознательно разделяемые и культивируемые членами организации, проявляющиеся в их рассказах, языке, используемых символах.

Третий уровень, составляют ценности, которые укореняются в корпоративной культуре настолько глубоко, что сотрудники просто перестают их замечать. Эти базовые, основополагающие предположения и убеждения и есть сущность корпоративной культуры. Именно они руководят поведением и решениями людей на подсознательном уровне. Рассмотрим основные элементы корпоративной культуры⁴.

Символы — объекты, действия или события, имеющие смысл для окружающих. Символы, связанные с корпоративной культурой, доносят до людей важнейшие ценности организации.

Предания — это основанные на происходивших в компании реальных событиях, часто повторяемые повествования, известные всем сотрудникам организации. Обычно они выражают в неявной форме основные ценности корпоративной культуры.

Герои — люди, олицетворяющие собой дела, подвиги, характер или атрибуты корпоративной культуры, образцы личности, подражать которым стремится большинство сотрудников организации.

Девизы (слоганы, лозунги) — это предложения, в которых кратко формулируются основные ценности корпоративной культуры.

³ Дафт Ричард Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2008. с.98.

⁴ Шапиро С.А. Организационное поведение. М.: КноРус, 2012. С. 98.

Церемонии – особые плановые мероприятия, проводимые ради всех присутствующих. Церемонии проводятся для того, чтобы привести собравшимся наиболее яркие примеры выражения корпоративных ценностей. Это особые мероприятия, призванные укрепить веру работников в ценности компании, способствовать их объединению, предоставить сотрудникам возможность принять участие в важном событии, приветствовать корпоративных героев. Церемония может представлять собой вручение премии или награды. Главное – на таких церемониях подчеркивается мысль, что за хорошую работу человек получает достойную награду.

Многие компании, независимо от того, работают ли они в государственном или негосударственном секторе экономики рассматривают задачу формирования корпоративной культуры как одну из важнейших, влияющих на повышение эффективности труда работников, путем продвижения работающего персонала на внутреннем рынке труда, в чем и заключается главная задача маркетинга персонала.

Литература

1. Дафт Ричард Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2008.
2. Шапиро С. А. Организационное поведение. М.: КноРус, 2012.
3. Шапиро С. А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации. М.: РХТУ им. Д. И. Менделеева, 2011.
4. http://www.e-xecutive.ru/print/publications/aspects/hr/article_3641.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XIII/
Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Российская Академия предприниматель-
ства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – 312 с.

ISBN 978-5-903893-33-1

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 XIII

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 26.01.2012
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 18,13 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 37/12
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»
129085, г. Москва, пр-т Мира, 105
тел. (495) 640-540-1, www.mtn2.ru