



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО №1–2011 (октябрь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Ю.Б. Миндлин – к.э.н., доцент, Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Н.А. Лебедев – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Б.Б. Леонтьев – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Малышева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
Р.Б. Новрузов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ
М.А. Рыльская – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
А.А. Фатьянов – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»
 Адрес редакции и издателя:
 109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10
 Тел./факс: 8(495) 755–1913
 E–mail: redaktor@nauteh–journal.ru
 Http: // www.nauteh–journal.ru
 Http: // www.vipstd.ru/ nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.
 Свидетельство о регистрации
 ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Корректор

Е.В. Михайлова

Верстка

VIP Studio ИНФО (www.vipstd.ru)

Подписной индекс издания
в каталоге агентства «Почта России» – 80011

В течение года можно произвести
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей
несут полную ответственность за точность
приведенных сведений, данных и дат

При перепечатке ссылка на журнал
«Современная наука: Актуальные проблемы
теории и практики» обязательна

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»
тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 23.10.2011 г.
Формат 84x108 1/16
Печать цифровая

Заказ № 157
Тираж 2000 экз.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Ю.Б. Миндлин** – Экономическая сущность кластеров
Y.B. Mindlin – The economic essence of clusters3
- С.Л. Веселов** – Модель формирования ипотечного кредита на основе баланса спроса и предложения конечной стоимости жилой недвижимости
S.L. Veselov – Model of formation of a mortgage loan on the basis of balance of supply and demand of final price of residential real estate8
- Ю.В. Данюшина** – Организационная коммуникация и БИЗНЕС-ДИСКУРС 2.0
Y.V. Danyushina – Organizational communication and business discourse 2.0"11
- С.А. Егорова** – Состояние и сравнительный анализ отечественного и зарубежного рынка экспертных услуг
S.A. Egorova – State and comparative analysis of domestic and foreign market expertise15
- Е.С. Карпушкин** – Предпринимательская корпоративная структура как организационно-экономический механизм
H.H. Karpushkin – Entrepreneurial corporate structure as an organizational-economic mechanism21
- П.А. Красовский** – Рынок экспертных услуг: общее и особенное
P.A. Kravosvskii – Market expertise: general and special26
- Э.Н. Латыпова** – Туристический продукт территорий и его конкурентоспособность
E.N. Latypova – Tourism product areas, and its competitiveness32
- Л.И. Машкова** – Методы и способы достижения конкурентоспособности предпринимательских структур
L.I. Mashkova – Methods and means of achieving competitive business structures36
- Ю.Б. Миндлин, Ю.Н. Шедько** – Развитие Московской области в условиях модернизации экономики
Y.B. Mindlin, Y.N. Shed'ko – The development of the Moscow region in terms of economic modernization40
- Д.Е. Морковкин** – Инновационные аспекты развития промышленного комплекса региона (на примере г. Санкт-Петербурга)
D.E. Markovkin – Innovative aspects of the industry in the region (for example, St. Petersburg)48
- В.Н. Мун** – Инновационное развитие предпринимательских структур на основе венчурного капитала: барьеры развития
V.N. Mun
Companies' innovational strategy based on venture funds: growth barriers54

В.Е. Одаренко – Зарубежный опыт развития венчурного бизнеса в сфере информационных услуг

V.E. Odarenko – Foreign experience in the development of venture businesses in the area of information services56

Д.В. Цветков – Место и роль конного спорта в современном обществе

D.V. Tsvetkov – The place and role of equestrian sport in modern society60

Д.В. Цветков – Методологические основы развития и размещения предприятий сферы услуг

D.V. Tsvetkov – Methodological basis for the development of service industries64

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И
КРЕДИТ

Н.С. Ефимова – Основные проблемы кредитования малого бизнеса

N.S. Efimova – The basic problems of crediting of small business68

В.В. Зубков – Операционные риски и ИТ-инфраструктура банка
V.V. Zubkov – Operational risks and IT infrastructure bank72

К.Г. Перчанок – Аномалии поведения календарных спредов на нефть

K.G. Perchanok – Anomalies in the behavior of calendar spreads on oil75

ПРАВО

М.И. Агабалаев – Методология становления и развития теории общественной безопасности

M.I. Agabalaev – Methodology of formation and theory development public safety80

А.С. Александров – К вопросу об общественном контроле в УИС
A. Alexandrov – The question of social control in prisons84

Н.С. Бойко – Полномочия органов местного управления по организации и проведению референдума

N.S. Boiko – The powers of local governments to organize and conduct a referendum86

ИНФОРМАЦИЯ

Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале90



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КЛАСТЕРОВ

THE ECONOMIC ESSENCE OF CLUSTERS

Mindlin Y.B.

A cluster is a geographically localized group of interconnected companies, suppliers of equipment, accessories, specialized services, infrastructure, research institutes, universities and other organizations that are mutually supportive and reinforcing the competitive advantages of individual companies and the cluster as a whole [1].

Keywords: cluster, cluster economic development, competitiveness, regional development.

Миндлин Юрий Борисович

*к.э.н., доцент кафедры "Экономика и управление"
Всероссийской государственной налоговой
академии Минфина РФ*

Аннотация:

Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [1].

Ключевые слова:

кластер, кластерное развитие экономики, конкурентоспособность, региональное развитие.

Понятие кластера в западной литературе было введено в экономическую теорию Майклом Портером: "кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу" [2]. Таким образом, для того, чтобы быть кластером, группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности и взаимно дополнять друг друга.

Термин "кластер" стал популярен среди экономистов с конца 1980-х годов. Сейчас применение кластерного подхода рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных путей развития территорий.

В книге "Конкурентные преимущества стран" (1990 г.) М. Портер раскрыл феномен кластеров, выдвинув теорию национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики, обосновав исторические и интеллектуальные предпосылки теории кластеров. Он отметил, что кластеры оказываются ярко выраженной особенностью практически любой национальной, региональной и даже столичной экономики [3].

Степень развития и значимость источников конкурентных преимуществ определяют стадии развития кон-

курентии и модели экономического роста государств, регионов и предприятий. Промышленные предприятия создают основу для потребления и увеличения национального богатства, следовательно, в рыночной экономике большое значение имеет именно их конкурентоспособность [4].

В целом различаются 3 широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту их функционирования:

- ◆ регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т.д.);
- ◆ вертикальные производственные цепочки, узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка "поставщик-производитель-сбытовик-клиент"). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- ◆ отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, "химический кластер") или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, "агропромышленный кластер") [5].

С позиции системного подхода, кластер – это совокупность субъектов хозяйственной деятельности взаимосвязанных различных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью. Формирование эффективных технологических цепочек из нескольких

самостоятельных хозяйствующих субъектов является стратегическим мероприятием, требующим определенных долгосрочных вложений в их реализацию, и возможно только посредством их самоорганизации в результате взаимодействия предпосылок, сложившихся как внутри, так и во внешней среде этих потенциальных систем. Такое взаимодействие должно приводить к дополнительным выгодам для каждого из субъектов, создавать определенный стимул к формированию единой системы функционирования, обеспечению целостной системы [6].

Необходимо отметить, что кластерное развитие экономики – это определенный инструмент бизнеса. Рыночно – ориентированное общество формирует правила деятельности своих хозяйствующих субъектов через законы, взаимоотношения, банковский сектор, институты поддержки и т.д. Поэтому кластер, существующий в рамках данных правил, – это не что иное, как особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться крупным фирмам, малым предприятиям, поставщикам (оборудования, комплектующих, специализированных услуг), объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям. При этом важно, что в кластере достигается, прежде всего, синергетический эффект, поскольку участие конкурирующих предприятий становится взаимовыгодным [6].

Кластеры можно идентифицировать как группу фирм-участников того или иного рынка, объединившихся на основе долгосрочных контрактов с целью эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи, специализацию и дополняя друг друга, они получают возможность для достижения более высоких результатов.

Отличительная черта кластера – целевая предпринимательская деятельность. В рамках кластера объединяются не только производственный, но и инновационный бизнес, комплексное управление качеством продукции, сервисное обслуживание. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Такое объединение усилий в развитых странах оказалось достаточно эффективным.

Следует отметить, что кластеры создают условия для вовлечения инвестиций, так как необходимые для их образования инициатива, инновации, интеграция, информация, интерес являются необходимыми составляющими для привлечения инвесторов.

Внедрение кластерных технологий объединения предприятий способствует росту деловой активности предпринимательских структур, улучшению инвестиционного климата в регионе страны, развитию социальных, экономических, информационных и интеграционных систем, что, в свою очередь, дает импульс для более интенсивного развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического подъема территорий.

Главной задачей внедрения кластерной модели является изменение психологии предпринимателей, понимание ими возможности честного, открытого и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластерного объединения ради общей экономической выгоды.

Кластер может включать большое или малое количество предприятий, а также большие и малые предприятия в разном соотношении. Он служит той "ареной", на которой осуществляется реальное взаимодействие между местными предпринимательскими структурами, а также между предпринимательскими структурами и другими институтами.

Характерные признаки кластеров можно свести к 12 показателям:

- ◆ возможности по исследованию и развитию;
- ◆ квалификация рабочей силы;
- ◆ развитие трудового потенциала;
- ◆ близость поставщиков;
- ◆ наличие капитала;
- ◆ доступ к специализированным услугам;
- ◆ отношения с поставщиками оборудования;
- ◆ ассоциирующиеся структуры;
- ◆ интенсивность формирования сетей;
- ◆ предпринимательская энергия;
- ◆ инновации и обучение;
- ◆ коллективное видение и руководство [1].

Наиболее развитые кластеры имеют пять принципиальных характеристик, первые три из которых могут рассматриваться в качестве стартовых предпосылок для формирования кластеров.

1. Наличие конкурентоспособных предприятий.

Ключевым условием для развития кластера является наличие конкурентоспособных на рынке предприятий в кластере. Концентрация занятости на депрессивных предприятиях может быть предпосылкой для формирования и развития кластера, но не является критерием его наличия. В качестве индикаторов конкурентоспособности может рассматриваться относительно высокий уровень производительности компаний и секторов, входящих в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности компаний (такие как прибыльность, акционерная стоимость).

2. Наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера.

Например, выгодное географическое положение; доступ к сырью; наличие специализированных людских ресурсов, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и образовательных программ, специализированных организаций, проводящих НИОКР, необходимой инфраструктуры и другие факторы. В качестве индикаторов конкурентных преимуществ территории может рассматриваться сравнительно высокий уровень привлеченных иностранных инвестиций на уровне предприятий или секторов, входящих в кластер.

3. Географическая концентрация и близость.

Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб может варьироваться от типа и особенностей кластера и охватывать один или несколько регионов государства. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться различные показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона.

4. Широкий набор участников и наличие "критической массы".

Кластер может состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений, НИИ и других поддерживающих организаций. В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и в секторах, входящих в кластер, количество компаний и организаций, относящихся к секторам, входящим в кластер.

5. Наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров.

Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие рабочих связей и координации усилий между участниками кластера. Эти связи могут иметь различную природу, включая формализованные взаимоотношения между головной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса; связи между компаниями, ВУЗами и НИИ в рамках сотрудничества при реализации совместных НИОКР и образовательных программ. Контакты между компаниями малого и среднего размера могут быть связаны также с координацией их усилий по коллективному продвижению товаров и услуг на существующие и новые рынки [7].

В ходе исследований М. Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти

странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

В итоге формируется "кластер" – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для экономики всего государства кластеры исполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается, что обеспечивается, в том числе, сильными позициями отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей:

- ◆ новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя научно-исследовательские работы и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;
- ◆ происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;
- ◆ взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности;
- ◆ людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации [5].

Кластер – инструмент повышения конкурентоспособности.

Мировой опыт дает примеры повышения конкурентоспособности территорий и производственных комплексов путем реализации кластер-ориентированной региональной политики. Известны кластеры в сфере малого и среднего бизнеса (производство мебели, обуви, продуктов питания), в инновационной сфере (биотехнологии, телекоммуникации), в крупном промышленном производстве (автомобилестроение), в области автоспорта. Многообразие и индивидуальность кластеров затрудняют их типизацию [8].

В литературе существуют различные подходы к классификациям кластеров.

В настоящее время экспертами описаны 7 основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- ◆ географическая: построение пространственных кластеров экономической активности от сугубо местных

до подлинно глобальных;

- ◆ горизонтальная: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер;
- ◆ вертикальная: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса. При этом важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера;
- ◆ латеральная: в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям;
- ◆ технологическая: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией;
- ◆ фокусная: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – предприятия, НИИ или учебного заведения;
- ◆ качественная: существенным является не только то, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Сеть далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций [5].

Кластеры варьируются по своим размерам, широте охвата, уровню развития в зависимости от отраслей. Природа кластеров позволяет изменять их границы по мере появления новых компаний и отраслей, с развитием и изменением условий осуществления бизнеса. По мнению М. Портера, они присутствуют как в крупномасштабной, так и в малой экономике, в городской или сельской области, а также на нескольких уровнях географического деления. Кластеры наблюдаются в условиях как развитой, так и развивающейся экономики [3].

Промышленные кластеры представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, объединенных в производственную цепочку, в рамках которой создается конечный продукт и добавленная стоимость.

Более развитые кластеры имеют специализированные базы поставщиков, в большей степени разветвленный массив связанных отраслей, более широкий масштаб поддерживающих отраслей, глубокие связи с потребителями.

Кластер может включать в себя стратегические альянсы предприятий с университетами, исследовательскими учреждениями, потребителями, технологическими брокерами и консультантами. Кластер, исходя из зарубежного опыта, обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между государством и другими институтами [3].

Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки и являются мощной силой экономического развития. Этот процесс зависит от состояния рыночных отношений, разнообразия предпринимательской среды, уровня конкуренции, а также государственной со-

циально-экономической политики и стратегических направлений ее дальнейшего развития. Благоприятная среда для развития предпринимательства способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности поиска партнеров по сотрудничеству. Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие предприятия. Кластеры конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха, представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней предприятий и поставщиков, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, вызывает всплеск инноваций и укрепляет способность к конкуренции на мировом рынке. В зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры кластеры формируются, расширяются, углубляются, а при неблагоприятных условиях могут со временем свертываться и распадаться. Подобная динамичность и гибкость кластеров является еще одним преимуществом по сравнению с другими формами организации экономической системы [9].

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение усилий различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций, вузов и т.д.). Объединение в инновационный кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества. Кластеры инновационной деятельности создают новый продукт или услугу усилиями нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети деловых взаимосвязей. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ [9].

Созидательная деятельность кластера состоит еще и в том, что большинство его участников не конкурируют непосредственно между собой, а обслуживают разные сегменты отрасли. Их создание исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития, что требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций, независимо от их величины. Среднему и малому бизнесу проще приспособиться к изменению конъюнктуры, они меньше зависят от состояния и уровня мировой экономики, а крупные национальные и транснациональные компании создают огромные финансовые ресурсы, позволяющие обеспечить долговременный стратегический маневр [3].

Рассмотрение группы компаний и организаций как кластера позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и взаимного улучшения в областях общих интересов без угрозы конкуренции или ограничения интенсивности соперничества.

Таким образом, развитие кластера как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связкой позволяет достичь определенного социально-экономического эффекта, который проявляется в следующих направлениях:

- ◆ повышение производительности и конкурентоспособности компаний и секторов экономики. Компании, работающие в более развитых кластерах, более производительны, чем компании в менее развитых кластерах;
- ◆ повышение инновационного потенциала. Более развитые кластеры обладают большим инновационным потенциалом, что может быть измерено, например, по количеству патентов;
- ◆ стимулирование новых компаний. Развитые кластеры способствуют появлению и развитию новых малых и средних компаний;
- ◆ повышение конкурентоспособности и экономического развития регионов. С точки зрения социально-экономического развития регионов развитие кластеров положительно влияет на уровень и структуру занятости, уровень заработной платы в регионе;
- ◆ обеспечение занятости в регионе, положительное изменение ее структуры, повышение уровня заработной платы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] // Экономика региона. 2007. №18. Ч. 2 (декабрь) Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru>.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Издат. дом "Вильямс", 2003.
3. Горшенева О.В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. 2006. № 4. Ч. 2.
4. Егоров О.И. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития / О.И. Егоров, О.А. Чигаркина // Регион: экономика и социология. 2006. № 1.
5. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5.
6. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. вестник Ростов, гос. ун-та. 2007. №1.4. 2.
7. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>.
8. Хасаев Г.Р. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через партнерство к будущему) / Г.Р. Хасаев, Ю.В. Михеев [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.compass-r.ru>.
9. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров [Электронный ресурс] // Бизнес для всех. 2005. № 33. Режим доступа: <http://www.businesspress.ru>.
10. Взаимодействие малого и крупного бизнеса [Электронный ресурс] // Информ.-аналит. сб. Института предпринимательства и инвестиций. М., 2003. Апрель. Режим доступа: <http://www.mbrk.ru>.


© Ю.Б. Миндлин, (mindliny@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

9-я Международная выставка

НЕДРА - 2012

Изучение. Разведка. Добыча

3-5 апреля 2012 г., Москва, Всероссийский выставочный центр



НЕДРА 2012
ENTRAILS 2012

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА НА ОСНОВЕ БАЛАНСА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОНЕЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

MODEL OF FORMATION OF A MORTGAGE LOAN ON THE BASIS OF BALANCE OF SUPPLY AND DEMAND OF FINAL PRICE OF RESIDENTIAL REAL ESTATE

Veselov S.L.

Article is devoted consideration of three basic groups of indicators of competitiveness of residential real estate. Process of formation of final cost of the flats got by means of a mortgage loan is in detail considered. The analysis of balance of supply and demand on final cost of considered production is carried out. Three consumer strategies on the basis of the considered model are defined.

Keywords: Competitiveness, building production, residential real estate, mortgage, supply and demand, modeling, balance.

Веселов Сергей Леонидович

Аспирант, Санкт – Петербургский
государственный архитектурно –
строительный университет

Аннотация:

Статья посвящена рассмотрению трех основных групп показателей конкурентоспособности жилой недвижимости. Подробно рассмотрен процесс формирования конечной стоимости жилья, приобретаемого с помощью ипотечного кредита. Проведен анализ баланса спроса и предложения на конечную стоимость рассматриваемой продукции. Определены три потребительские стратегии на основе рассмотренной модели.

Ключевые слова:

конкурентоспособность, строительная продукция, жилая недвижимость, ипотека, спрос и предложение, моделирование, баланс.

Приобретение жилой недвижимости является сложным и многофакторным процессом. Множество потребителей ежегодно приобретают продукцию, которая еще не создана, (на стадии строительства) на деньги, которых у них нет (кредитные средства). Важным элементом этого процесса является анализ составляющих совершаемой сделки с точки зрения прогнозирования ее финансирования.

Современное многообразие предложения объектов жилой недвижимости и кредитных продуктов на таком крупном локальном рынке, как Санкт – Петербург, позволяет выбирать потенциальному потребителю из большого числа предлагаемых застройщиками вариантов квартир и использовать при этом различные инструменты по финансированию покупки. Решение о приобретении жилья для рядового покупателя зависит от трех основных групп показателей конкурентоспособности [1], которые можно характеризовать как: качество(Q), сроки(T), цена(P). Функция спроса (D) для потребителя в данном случае будет выглядеть следующим образом:

$$D = f(P, Q, T) \quad (1)$$

Понятие качество, в данном разрезе, включает в себя различные характеристики строительной продукции, которые складываются из следующих групп факторов:

1. Параметры объекта недвижимости (размеры и компоновка помещений, соседствующие жилища, видо-вые характеристики, внутреннее оснащение и т.д.);

2. Параметры здания (архитектурные особенности, общая этажность, характеристики инженерных систем и т.д.);

3. Особенности района расположения (транспортная доступность, придомовое окружение, социальная инфраструктура и т.д.).

Сроки окончания строительства являются важным параметром сделки по приобретению жилья, которые ограничивают дату эксплуатации объекта недвижимости. Фактически этот параметр означает момент начала использования жилья, а не регистрацию прав собственности на него, так как официальное оформление может сопровождаться задержкой от нескольких месяцев до завершения срока выплат по кредиту, в случае нахождения этих прав у кредитующей организации.

Цена приобретения – ключевой фактор, на который обращает внимание клиент при покупке. Стоимость, при прочих равных условиях, коррелирует со сроками завершения и качеством продукции, следующим образом:

1. Чем больше срок до окончания строительства, тем меньше стоимость объекта недвижимости;

2. Чем выше качество продукции (лучше параметры), тем выше цена на него.

Сравнительный анализ рассматриваемых продуктов ведется клиентом в два этапа. Первый – сбор данных о различных продуктах, представленных на рынке, и выбор

наилучшего для клиента объекта недвижимости. Второй – выбор способа оплаты (финансирования сделки) выбранного объекта. После принятия принципиального решения о конкретном продукте такие факторы, как сроки (Т) и качество (Q), определены, и потребитель не может на них влиять. Функция индивидуального спроса потребителя () формируется из ценовых факторов и характеризуется двумя составляющими: размерами первоначального взноса (), который готов внести клиент, и ежемесячного платежа (), который он способен выплачивать на протяжении определенного времени (N), исчисляемого в месяцах.

$$D_S = f(P) = f(P_0, P_N, N) \quad (2)$$

В данной зависимости функция индивидуального спроса – это платежеспособность клиента, которая может быть представлена в линейном виде следующим образом:

$$P_T' = P_0 + \sum P_N \quad (3)$$

Ежемесячный платеж (P_N) может быть аннуитетным или дифференцированным. Аннуитетный платеж – это равный по сумме ежемесячный платеж по кредиту, который включает в себя сумму начисленных процентов за кредит и сумму основного долга ($P_N = const$). Дифференцированный платеж уменьшается к концу срока кредитования и состоит из выплачиваемой постоянной доли основного долга и процентов на невыплаченный остаток кредита ($P_N = const$).

Наиболее распространенным является применение схемы с использованием аннуитетных платежей, при котором функция индивидуального спроса будет формироваться следующим образом:

$$P_T' = P_0 + N * P_N \quad (4)$$

Для успешного заключения сделки параметры индивидуального спроса, при соответствии всем остальным требованиям, должны быть уравновешены с предложением финансирующей организации – ипотечным кредитом, который формируется из следующих составных элементов [2]:

1. Процентная ставка по кредиту (I)
2. Срок кредитования (N)
3. Начальная стоимость объекта недвижимости (P)
4. Сумма кредита (P_M)
5. Размер первоначального взноса (P_0)
6. Конечная стоимость кредита (P_{MT})
7. Конечная стоимость объекта недвижимости (P_T)

Кредитование увеличивает конечную стоимость продукции, однако дает возможность распределения финан-

совой нагрузки на потребителя во времени. Стоимость объекта недвижимости для потребителя с учетом переплаты () формируется из первого взноса и итоговой стоимости кредитного продукта следующим образом:

$$P_T'' = P_0 + P_{MT} \quad (5)$$

Равновесие потребительского спроса и предложения на рынке первичной недвижимости при покупке выражается следующими математическими тождествами:

$$P_T' = P_T'' \quad (6)$$

$$P_{MT} = N * P_N \quad (7)$$

Конечная стоимость кредита формируется различным образом в зависимости от способа начисления процентов – простых или сложных. Использование простого процента банками формирует ее следующим образом:

$$P_{MT} = P_M * \left(\frac{100 + I * \frac{N}{12}}{100} \right) \quad (8)$$

Тождественное равенство зависимостей (7) и (8) формируют равновесие спроса и предложения пропорций. В рамках одного кредитного продукта процентная ставка (I) будет постоянна. Определение приемлемого варианта ипотечного продукта будет состоять в выборе одного из возможных вариантов решения уравнения с несколькими переменными (N, P_N , P_M):

$$N * P_N = P_M * \left(\frac{100 + I * \frac{N}{12}}{100} \right) \quad (9)$$

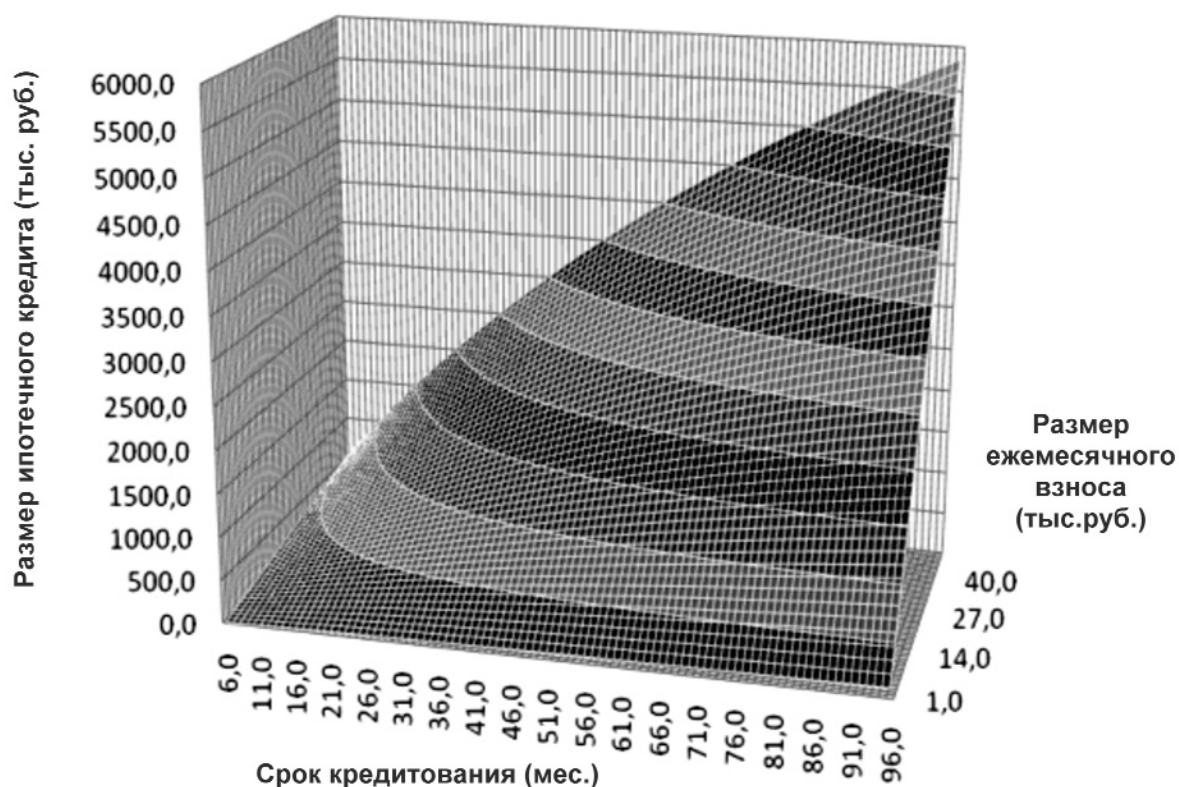
Данное уравнения описывает поверхность в пространстве, а каждое его решение – одна из точек на ее поверхности.

Рассмотрим один из частных случаев моделирования стоимости ипотечного кредита исходя из следующих условий:

1. Процентная ставка по кредиту I=8 [3];
2. Ежемесячный платеж имеет равные значения, его размер варьируется от 1 до 50 тысяч рублей;
3. Сроки кредитования (N) рассматриваются в диапазоне от 6 до 96 месяцев;

Данные уточнения позволяют построить трехмерную поверхность, описывающую все возможные решения уравнения (9), в зависимости от переменных параметров (рис.1).

Рисунок 1. Модель формирования размера ипотечного кредита. Полученная модель позволяет в рамках



Полученная модель позволяет в рамках конкретной кредитной программы ($l = \text{const}$) выбрать приемлемую структуру оплаты в рамках следующих потребительских стратегий:

1. Максимизация размера потребительского кредита, такая стратегия обусловлена желанием приобрести наиболее дорогой объект недвижимости.

2. Стабильность ежемесячного платежа – эта стратегия связана с желанием обеспечить постоянство выплат и ориентироваться на покупателей с фиксированным доходом.

3. Максимизация срока кредитования, такая стратегия ориентирована на потребность минимизации ежемесячных выплат при фиксированном размере кредита.

Ипотечное кредитование является важным сопутствующим элементом приобретения жилья физическими лицами, и определение основных параметров кредитного продукта (N, P_N, P_M) будут формировать финансовые отношения покупателя и кредитной организации на долгие годы, а использование соответствующей модели (рис.1) способствовать принятию взвешенного решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев М. В. Комплексное управление качеством продукции как основа повышения ее конкурентоспособности. Дисс. к. э. н. 08.00.05. СПб, 2003. С. 13
2. Приступ Н.П. Ипотека как институт рынка / Междунар. науч. фонд экон. исслед. акад. Н.П. Федоренко, Дальневост. гос. ун-т. – Владивосток, 2003
3. Электронный ресурс <http://www.sbrf.ru>

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КОММУНИКАЦИЯ И БИЗНЕС-ДИСКУРС 2.0

ORGANIZATIONAL COMMUNICATION AND BUSINESS DISCOURSE 2.0

Danyushina Y.V.

The paper analyses the basics of functioning organizational (corporate) communication and business discourse, including those on the Internet; the author suggests and proves the need for theoretical research and practical use of the (organizational) business web discourse, as an efficient managerial instrument.

Keywords: organizational communication, organizational discourse, business discourse, business blogging, corporate web site.

Данюшина Юлия Владимировна

Кандидат филол.н., доцент,
Государственный университет управления,
Москва.

Аннотация:

В статье проанализированы основы функционирования организационной (корпоративной) коммуникации и бизнес-дискурса, в том числе в сети Интернет; обоснована необходимость теоретического исследования и практического использования сетевого (организационного) бизнес-дискурса как эффективного управленческого инструмента.

Ключевые слова:

организационная коммуникация, организационный дискурс, бизнес-дискурс, бизнес-блоггинг, корпоративный сайт.

Организационная коммуникация – давно признанная в мире, но относительно новая в российском академическом арсенале наука, лежащая на стыке теории организации и теории коммуникации. Она развивалась практически параллельно с развитием науки менеджмента преимущественно в США и к 1980-м годам оформилась в отдельную коммуникационную дисциплину, опирающуюся на принципы и постулаты человеческой коммуникации (human communication). Еще в 1934 г. один из основоположников теории управления организацией Честер Барнард в своей знаменитой работе "Функции руководителя" назвал основной обязанностью начальника развитие и поддержание коммуникационных систем и указал, что в любой организации коммуникация занимает важнейшее место, поскольку сама структура, размеры и масштабы деятельности организаций во многом или полностью определяются средствами коммуникации.

Тем не менее, несмотря на несколько десятилетий развития, организационная коммуникация – как признают даже наиболее авторитетные специалисты в данной области – все еще является сферой достаточно неопределенной, нет даже единого мнения в определении ее самой как научной дисциплины [The New Handbook of Organizational Communication 2001; The Sage Handbook of Organizational Discourse 2004].

Основываясь на имеющихся наработках в области дефинирования, мы понимаем организационную коммуникацию как коммуникацию в контексте организации (и соответствующую науку о функционировании коммуникации в организационном контексте).

Базовые постулаты организационной коммуникации были определены еще У.Реддингом [Redding 1972] – одним из первых теоретиков данной дисциплины; их суть можно кратко сформулировать следующим образом:

- 1) значение не передается, а интерпретируется;
- 2) в организации все может выступать в роли послания (Anything is a potential message);
- 3) хороший управленец должен уметь слушать подчиненных, причем с эмпатией;
- 4) действия вызывает воспринятое послание, при этом опора идет на личный опыт воспринимающего;
- 5) в коммуникации важная роль принадлежит обратной связи (Feedback), менеджер должен обладать обоими ее проявлениями: открытостью к восприятию обратной связи от подчиненных (Responsiveness) и способностью самому давать достаточную обратную связь подчиненным (Receptiveness);
- 6) фактор затрат (Cost Factor): коммуникация требует затрат энергии, при этом увеличение объема коммуникации не означает увеличению ее эффективности (efficiency), которая определяется как частное действительности (произведенного эффекта, effectiveness) и затрат (cost);
- 7) сокращение коммуникации должно обосновываться экономическими нуждами ее эффективности: слишком много коммуникации ведет к скуке, слишком мало – к непониманию, особенно при наличии шумов, помех;

8) коммуникационная нагрузка (Communication Overload) не может быть беспредельной, а ограничивается объемом индивидуального коммуникационного канала;

9) серийный трансмиссионный эффект (Serial Transmission Effect): при множественной передаче значение послания меняется под действием фильтраций и искажений;

10) организационный климат гораздо важнее умений и способов; идеальный управленческий климат включает в себя способность к поддержке (Supportiveness), участие работников в процессе принятия решений (Participative decision making), доверие, уверенность и правдивость, открытость и откровенность (прямота), акцент на достижение высоких результатов в работе.

Применительно к современным условиям полагаем оправданным добавить и еще один неотъемлемый принцип / элемент организационного коммуникативного климата – корпоративную социальную ответственность (corporate social responsibility – к осознанию необходимости этого элемента уже пришли многие эффективные зарубежные топ-менеджеры).

В наше время формирующегося информационного общества коммуникация получила новую актуальность, в т.ч. и в организационном контексте, поскольку современные информационно-коммуникационные технологии стремительно меняют мир, делая информацию, а следовательно, и ее передачу – коммуникацию – важнейшей ценностью в руководстве, менеджменте, в политике, бизнесе и т.п.

Одним из наиболее актуальных объектов для исследований в области организационной коммуникации является бизнес-дискурс (при этом сферой бизнеса организационная коммуникация, конечно же, не ограничивается). Мы разработали функциональную типологию, выделяя ряд подвидов этого дискурса (которые часто являются переходными и взаимно перекликающимися с другими дискурсивными областями):

- ◆ учебно-академический бизнес-дискурс (в учебных пособиях, справочниках, исследованиях различных аспектов бизнеса, экономики, менеджмента, а также в тренингах, учебных кейсовых ситуациях, в бизнес-консалтинге и коучинге), выполняет образовательную функцию;

- ◆ дискурс бизнес-медиа (печатных и электронных СМИ по бизнес-проблематике), выполняет информационно-полюемическую функцию;

- ◆ ритуально-публичный бизнес-дискурс (например, дискурс отчетов и совещаний, выступлений руководителей компаний, презентации, PR и реклама и т.п.), выполняет функцию аргументативного воздействия;

- ◆ документный бизнес-дискурс (внутренняя и внешняя деловая корреспонденция, корпоративная документация, уставы компаний и организаций и т.п.), выполняет регулятивную функцию;

- ◆ дискурс профессионального делового общения (переговоры, общение с клиентами, коллегами и др.) выполняет информационно-персуазивную функцию. Три последних подвида могут быть объединены в понятие "организационный или организационно-корпоративный дискурс" (термин, используемый в западных исследованиях).

Природа бизнес-дискурса ярче всего выявляется при его сопоставлении с другими институциональными дискурсами, особенно с теми, с которыми он теснее всего связан: в первую очередь, с политическим (точнее – социально-политическим). В современном обществе политика и бизнес все чаще и интенсивнее срастаются, т.к. власть и деньги – понятия взаимосвязанные. Как и политический, бизнес-дискурс является конкурентным, идеологизированным и манипулятивным. Однако по степени правдивости/ реальности обещаний, и по соотношению эмоционального и информативного элементов бизнес-дискурс ближе научному дискурсу, с его высоким уровнем истинности (объективности вместо эмоциональности), информативности, логичности, доказательности и насыщенностью специальной терминологией.

Бизнес-дискурс представляет собой сложное, синкретичное образование, состоящее из разнородных сегментов. Основой его является собственно деловое общение, с присущей ему спецификой. Цель делового общения заключается в организации эффективной работы для достижения результата.

Деловому общению, помимо основной функции (информационной), свойственен ряд дополнительных функций: инструментальная (механизм управления), интегративная (средство объединения участников общения), трансляционная (передача способов деятельности), функция убеждения и воздействия (включая аргументативные, персуазивные, императивно-волевые, реактивные и иные аспекты).

Особенности делового общения заключаются в следующих его свойствах: инструментальная направленность (ориентация на достижение результата), интерактивность (организация продуктивного сотрудничества), обязательность, независимо от личных симпатий и антипатий, регламентированность (подчинение нормам, установленным национально-культурными традициями, профессиональными принципами), статусность и конвенциональность (статусные, ситуационные, эмоциональные ограничения); взаимозависимость участников в достижении результата, кооперативность в диалектическом сочетании с конкурентностью.

Специфика функций делового общения определяет и во многом парадоксальные свойства самого бизнес-

дискурса [Данюшина 2011]:

- ◆ многофункциональность и полиинтенциональность (помимо информирования, он имеет целью и выполняет функции интерпретации, полемики, социальной координации – формирование общественного согласия), выражения доминирующих тенденций развития бизнес-культуры, рекламирования (компаний и их продуктов, бизнес-моделей, личностей), а также воздействия: персуазивного, суггестивного, манипуляционного и др.; можно говорить и о соответствующих конституирующих характеристиках бизнес-дискурса – это высокая информативность, интерпретативность, полемичность, социальность, субкультурная отнесенность (вербализация деловой культуры), наличие рекламной составляющей, манипулятивность и т.п.;
- ◆ поликодовость, т.е. применение нескольких семиотических кодов: вербальных (печатного и аудиально-го) и визуальных (графика – цвет и образ, фотографии, видео), что обеспечивается мультимедийными возможностями интернета; это свойство у западных исследователей часто именуется мультимодальностью или гипермодальностью;
- ◆ полифоничность (наличие множества мнений, обилие разнообразных "голосов и регистров" у дискурсантов);
- ◆ высокая степень интегративности;
- ◆ насыщенность терминами (как и других институциональных дискурсов) – это терминология бизнеса, экономики, менеджмента, предпринимательства; присутствие специализированного и общего бизнес-сленга и менеджерского "новояза".

С повсеместным внедрением технических возможностей Web 2.0 организационный дискурс и бизнес-дискурс получили свое новое – сетевое воплощение, перемещаясь и развиваясь в Интернете, в т.ч. в форме корпоративных сайтов и блогов, а также "СЕО-блогов" (это авторские блоги известных бизнесменов-руководителей компаний, от англ. сокращения CEO – Chief Executive Officer; так, еще в 2005 г. авторитетный американский журнал Fortune опубликовал список восьми известнейших бизнесменов-блоггеров, которых "нельзя игнорировать" в деловом мире: это Peter Rojas, Xeni Jardin, Ben Trott, Mena Trott, Jonathan Schwartz, Jason Goldman, Robert Scoble, and Jason Calacanis [прив. по Kline, Burstein 2005]).

Бизнес-блоги завоевывают все большую популярность в силу как минимум двух своих качеств, важных с точки зрения возможностей для эффективной бизнес-коммуникации: высокой скорости общения и широкого пространственного, а также социального охвата.

Как указывают многие эксперты, бизнес-блоггинг играет все большую роль в социо-экономической жизни общества. Э.Ноулз считает бизнес-блог не онлайн-дневником, а низко-затратным маркетинговым инструментом, игнорирование которого опасно для современных бизнесменов. Он определяет цель блога как привлечение внимания читателя, а затем его удержание посредством увлекательного и высоко-информативного изложения и "подпитывания" имеющихся и потенциальных клиентов [Knowles 2009]. Авторитетный западный сайт Technorati.com, посвященный мониторингу блогов, регулярно составляет и публикует свои рейтинги наиболее влиятельных блог-публикаций, подчеркивая, что сообщения в блогах не остаются просто словами, а воздействуют на действительность.

В последнее время появляется все больше рекомендаций о том, как дополнить корпоративные PR (public relations) и GR (government relations) связями с общественностью в блогосфере – BR (blogging relations), как эффективно вести бизнес-блоггинг в интересах своего бизнеса. Например, Х.Ли [Lee 2006], называя блог сильным маркетинговым и социальным инструментом, пропеллером для подъема на следующий уровень бизнеса и определяя принципы развития делового блога, советует писать в том же стиле, что и говоришь (непринужденный, дружеский тон должен быть персонализирован и нацелен на индивидуальность читателя, для чего необходимо предварительно определить целевую аудиторию); правильно выбрать людей, которые будут вести блог: они должны знать специфику бизнеса и обладать навыками в маркетинге или клиентском обслуживании, нужны и технически грамотные специалисты; регулярно добавлять материалы и поощрять подписку на RSS-рассылку, давать обильные ссылки на другие источники; поощрять обратную связь и диалогичность (комментирование – это сущность блога); применять визуальную поддержку.

При исследовании корпоративного блоггинга необходимо учитывать специфику функционирования сетевого дискурса и его контентопостроения с точки зрения задействованного коммуникационного канала – Интернета, т.е. сетевого и гипертекстового характера. Корпоративное дискурс-образование в сети осуществляется под влиянием целеустановок "коллективного корпоративного автора/субъекта", т.е. самих корпораций, создающих и ведущих свои сайты и блоги, при этом эти корпорации представлены, как правило, коллективом профессиональных специалистов в области корпоративных коммуникаций, PR и маркетинга, корпоративной журналистики, непосредственно создающих тексты, размещаемые на сайтах и в блогах. Прагматическая установка такого корпоративного субъекта-дискурсанта, а значит, и прагматическая установка продуцируемых им текстов заключается в манипулятивном конструктивно-корректирующем воздействии на общественное мнение – создании и поддержании позитивного имиджа корпорации в глазах общества, что достигается через информирова-

ние, декларирование и т.д.; она же определяет и лингвистические (а также пара- и экстралингвистические) особенности текстов – общую "корпоративную стилистику", принципы отбора материала и форму его подачи: языкового и визуально-графического оформления, сопровождения текста иконическими образами и др.

По мнению многих бизнес-теоретиков и специалис-

тов-практиков, блоггинг имеет огромный потенциал для развития бизнеса [Scoble 2006, с.3–5]. Сокращение границ в пространстве и времени делает бизнес-блоги важным инструментом бизнеса и менеджмента, а значит, актуальным и практически ценным объектом для изучения в рамках теории и практики менеджмента, управления организацией и делового администрирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данюшина Ю.В. Многоуровневый анализ англоязычного сетевого бизнес-дискурса. Дисс. д-ра филол. наук /10.02.04, 10.02.19 / Институт языкознания РАН. М.: 2011.
2. Kline, D., Burstein, D. Blog!: How the Newest Media Revolution is Changing Politics, Business, and Culture, Squibnocket Partners, L.L.C., 2005. URL: <http://www.answers.com/topic/blog> (дата обращения: 15.10.2010).
3. Knowles A. Business Blogs Can Deliver Marketing Punch. 2009. URL: <http://technorati.com/article/business-blogs> (дата обращения: 15.10.2010).
4. Lee H. 10 Tips to Better Business Blogging. 2006. URL: <http://www.selfseo.com/story17782.php> (дата обращения: 15.10.2010).
5. Redding, W. C. Communication Within the Organization. New York: Industrial Communication and Purdue University. 1972.
6. Scoble, R.; Israel, S. Naked Conversations. How blogs are changing the way businesses talk with customers. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. 2006.
7. The New Handbook of Organizational Communication. Advances in Theory, Research, and Methods. Fredric M. Jablin & Linda L. Putnam (Eds.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc., 2001.
8. The Sage Handbook of Organizational Discourseю David Grant, Cynthia Hardy, Cliff Oswick and Linda Putnam (eds). Sage, London, 2004.

© Ю.В. Данюшина, (juliadaniushina@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

Международная специализированная выставка

GEOFORM+ 2012

Россия, Москва
ЭЦ «Сокольники»
13 - 15 марта – 2012 г.

Геодезия, Картография, Геология, Навигация, Землеустройство, Геоинформатика


GeoMAP


GeoTECH


GeoTUNNEL


GeoWAY


ГеоВЛАСТЬ







СОСТОЯНИЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА ЭКСПЕРТНЫХ УСЛУГ

STATE AND COMPARATIVE ANALYSIS DOMESTIC AND FOREIGN MARKET EXPERT SERVICES

S.A. Egorova

Currently, the domestic market, in fact, controlled by a foreign expert companies. Market development expertise by national companies are not active enough, and they, in comparison with international counterparts, are in an unequal position is dangerous.

Keywords: expertise, local experience, international experience, becoming an expert of the market.

Егорова Светлана Александровна
Генеральный директор
ЗАО "Мосэкспертиза"
Москва.

Аннотация:

В настоящее время отечественный рынок, по сути, контролируется иностранными экспертными компаниями. Освоение рынка экспертных услуг национальными компаниями происходит недостаточно активно, а сами они, сравнительно с зарубежными коллегами, находятся в опасно неравноправном положении.

Ключевые слова:

экспертные услуги, отечественный опыт, зарубежный опыт, становление экспертного рынка.

Становление экспертной деятельности в достаточно развитой форме относится еще к XIX столетию, когда были основаны такие компании, как SGS (Франция, 1878 г.), Sybols (США, 1898 г.), получившие в дальнейшем мировую известность. Экспертная деятельность была обусловлена необходимостью устранения спорных и конфликтных ситуаций, возникновение которых связано как с наличием объективных противоречий в отношениях продавец–покупатель, так и неоднозначностью их толкования в связи с хранением, транспортировкой, проведением разгрузочно–погрузочных и других работ, а также необходимостью контроля за состоянием физико–химических, геометрических и иных параметров хранимого или транспортируемого груза.

Характерной особенностью современного периода развития экспертной и инспекционной деятельности является, помимо расширения масштабов, укрепление ее независимости. Сегодня в США, Европе, странах Азиатско–Тихоокеанского региона действуют сотни независимых экспертных компаний. Каждая из них обслуживает десятки различных контрактов на поставку самой разнообразной продукции – от чая до оборудования атомных электростанций. Именно эти компании контролируют правильность и полноту выполнения требований покупателя к качеству и количеству поставляемой продукции. В некоторых странах эти компании осуществляют функции технического надзора, участвуют в сертификации товаров, разрабатывают или сертифицируют систему оценки качества (систему качества).

Основными моментами, предопределяющими процесс формирования и функционирования рынка экс–

пертных услуг в промышленности, является наличие большого спроса на оказание экспертных услуг и возможность удовлетворить эти услуги соответствующими организациями, специализирующимися на их оказании. Положительная динамика развития промышленности нашей страны в последние годы и постоянно возрастающий объем промышленного производства в основных ее отраслях, помимо всего прочего, порождает спрос на проведение экспертиз качества различных видов производимой продукции, подтверждение соответствия ее свойств тем параметрам, которые прокламирует производитель конкретной продукции. Последнее особенно характерно для продукции, поставляемой на экспорт. Таким образом, наличие постоянно возрастающего спроса промышленного производства на оказание экспертных услуг создает первичную предпосылку для формирования соответствующего рынка. Что же касается возможности удовлетворения этого спроса, то в нашей стране ситуация далеко не так однозначна, так как тенденция развития отечественных экспертных компаний еще не в полной мере соответствует спросу на их услуги.

Процедура экспертизы осуществляется специализированными компаниями и организациями, имеющими официальное право на осуществление этой деятельности, подтвержденное специальными лицензиями. Число компаний, осуществляющих экспертную деятельность в Российской Федерации, в настоящее время составляет несколько десятков и имеет тенденцию к увеличению. Вместе с тем, объем экспертной деятельности, выполняемой этими компаниями, далеко не соответствует тому уровню, который в среднем характерен для мирового сообщества. Объем экспертной деятельности всех разви–

тых стран составляет примерно 0,5% мирового ВВП, в то время как в России – менее 0,1% национального ВВП.

Специфической особенностью рынка экспертных услуг в отечественной экономике является то обстоятельство, что до настоящего времени экспертная деятельность осуществляется преимущественно зарубежными компаниями или их дочерними организациями. Число российских компаний в настоящее время составляет не более 20% от общего количества экспертных компаний, работающих на российском рынке. Причем по объему выполненных экспертиз это соотношение оказывается еще меньше.

В 90-е годы прошлого века, в начальный период становления отечественного рынка экспертных услуг, он формировался таким образом, что доминирующую роль на этом рынке играли зарубежные экспертные компании. Деформация структуры российского рынка экспертных услуг в пользу зарубежных экспертных компаний, исторически оправданная на ранних стадиях его становления, в настоящее время представляется явно недопустимой. Однако еще не сформированы все необходимые предпосылки для устранения такого перекоса, важнейший агент этого рынка – отечественный производитель экспертных услуг – пока, в большинстве своем, не может на равных конкурировать с зарубежными экспертными компаниями. Не сложилась четкая система организации национальной экспертной деятельности, которая, в конечном счете, должна была бы вылиться в создание отечественного инспектората.

Доминирующее положение зарубежных экспертных компаний определяется целым рядом причин. Одной из наиболее важных является весьма высокий уровень фрагментарности и противоречивости тех законодательно-правовых основ, на которых строится экспертная деятельность в Российской Федерации.

Для деятельности иностранных инспекционных компаний характерны полная финансовая независимость, широкая номенклатура оказываемых услуг, охват значительных регионов. Поэтому, как правило, в их состав входят многочисленные филиалы и дочерние компании, которые располагают собственной системой подготовки персонала, пользуются доверием банков, инвестиционных и страховых компаний.

Экспертные компании осуществляют контроль от имени заказчиков с целью предоставления информации всем сторонам, участвующим в оценке соответствия объекта контроля требованиям регламентов, стандартов или технических условий. К объектам контроля могут относиться: количество, качество, безопасность, функциональная пригодность и постоянное соблюдение требований эксплуатационной безопасности предприятием или действующими системами. Общие требования, которым обязаны соответствовать экспертные компании для при-

знания результатов их услуг заказчиками и организациями, уполномоченными осуществлять надзор, должны быть гармонизированы в действующих стандартах.

Стандарты, действующие на мировом инспекционном рынке, распространяются на функции экспертных компаний, деятельность которых может включать проверку материалов, продукции, оборудования, производства, процессов, рабочих процедур или услуг и установление их соответствия определенным требованиям, а также последующее доведение результатов проверки до заказчиков и, в случае необходимости, до органов власти, осуществляющих надзор. Инспекционный контроль продукции, оборудования или предприятия может распространяться на все этапы жизненного цикла этих объектов, включая этап проектирования.

Стандарты устанавливают общие требования к компетентности сотрудников экспертных компаний, осуществляющих инспекционный контроль независимо от сектора экономики, в котором они заняты, а также критерии их независимости. Кроме того, они предназначены для использования инспекционными органами и аккредитующими их органами, а также другими организациями, участвующими в процедуре признания компетентности инспекционных органов.

Состав требований может уточняться в зависимости от сектора экономики или вида услуги, которые подвергаются инспекционному контролю. Стандарты не распространяются на испытательные лаборатории, органы по сертификации или декларацию поставщика.

Каждая экспертная компания имеет документацию с описанием функций и технической области деятельности, для выполнения которой обладает необходимой компетентностью.

Персонал экспертной компании не подвергается какому-либо коммерческому, финансовому и иному давлению, которое может повлиять на результаты проверки. Ведущими мировыми компаниями применяются процедуры контроля, которые не допускают влияния посторонних лиц или организаций на их результаты.

В соответствии с международными стандартами, каждая инспекционная компания осуществляет свою деятельность на базе системы качества. Руководство компаний определяет и документирует свою политику, цели и обязательства в области качества, а также создает условия для понимания, осуществления и поддержания политики на всех уровнях организации. Система качества полностью документирована.

В ведущих мировых инспекционных компаниях ("Бюро Веритас", SAYBOLT и др.) их руководство назначает должностное лицо, которое, независимо от других обязанностей, имеет четкие полномочия и несет ответствен-

ность за обеспечение качества в рамках компании. Этот сотрудник имеет непосредственный доступ к руководству высшего звена.

Каждая компания обеспечивает: наличие на соответствующих участках и у соответствующего персонала последних редакций необходимых документов; внесение всех должным образом утвержденных изменений или дополнений в документы и своевременное доведение их до соответствующих участков; изъятие из обращения устаревших документов по всей организации с сохранением в архиве одного экземпляра в течение установленного времени; уведомление, по мере необходимости, других сторон о вносимых изменениях.

На сегодняшний день в международной практике существуют определенные требования к персоналу. Экспертные компании имеют достаточную численность штатных сотрудников соответствующей квалификации для надлежащего выполнения своих обязанностей.

Персонал, ответственный за инспекционный контроль, имеет соответствующую квалификацию, подготовку, опыт и знание требований к процедуре проведения контроля, позволяющие выносить на основе результатов контроля профессиональные оценки о соответствии требованиям и представлять отчеты.

Персонал во многих экспертных компаниях в своей основе знает технологию производства проверяемой продукции, возможности применения подлежащих контролю продукции или процессов и неисправности, которые могут возникнуть при их использовании или обслуживании.

Это позволяет персоналу определить и понять значимость обнаруженных отклонений для нормальной эксплуатации соответствующих продукции или процессов.

Уровень подготовки зависит от способностей, квалификации и опыта персонала. Инспекционные компании устанавливают необходимые этапы подготовки для каждого сотрудника, основными из которых являются следующие: подготовительный период; работа под наблюдением опытных контролеров; периодическая подготовка в течение всего срока работы, обеспечивающая освоение новых технологий.

Каждая инспекционная компания устанавливает четкие правила доступа к установленным техническим средствам и оборудованию и правила их использования.

Для осуществления экспертной деятельности значительные средства компании расходуют на поддержание оборудования в работоспособном состоянии в соответствии с документированными процедурами и инструкциями.

В случае необходимости обеспечивается калибровка

(поверка) оборудования до ввода его в эксплуатацию на последующих этапах согласно принятой программе.

Эталоны, имеющиеся у инспекционной компании, используются исключительно для поверки и ни для каких иных целей. Эталоны проверяются компетентными органами, которые в состоянии обеспечить сличение с национальными или международными – эталонами.

Что касается действий в отношении единиц и образцов продукции, то инспекционные компании обеспечивают однозначную идентификацию подлежащих контролю образцов и единиц продукции, что всегда позволяет установить их подлинную принадлежность.

Все ведущие мировые инспекционные компании имеют документированные процедуры и соответствующие технические средства, позволяющие избежать повреждения проверяемых единиц продукции в тот период, когда они несут за них ответственность.

В мировой экспертной практике действуют общие глобализационные механизмы, ведущие к образованию крупных инспекционных компаний с сетью представительств в разных регионах мира.

Так, группа компаний Societe Generale de Surveillance S.A. является самой большой организацией в мире, действующей в области инспекции, испытаний и контроля. SGS была основана во Франции с целью предложения проведения на пристанях контроля над качеством зерна, прибывающего из Восточной Европы. Затем она быстро превратилась в инспекцию с широким спектром услуг в области проверки и тестирования продуктов, охватывающую практически все виды товаров, представленных на мировом рынке.

Значительный объем инспекционных услуг в мире приходится на работы, выполняемые в портах: при перевозке грузов борт судна – причал, других экспертных работах на терминалах и судах, связанных с осмотром трюмов, определением веса груза по осадке, герметичности задраенности люков трюмов, состоянию груза и контейнеров. В начале XX в. только в самых крупных портах действовал один представитель инспекционной (исследовательской) компании. На сегодняшний день, например в Европе, нет ни одного порта, где бы ни работали представители двух-трех инспекционных компаний. Перевозки таких товаров, как нефть, металл, продукция химической промышленности, лес и лесоматериалы, уголь, рыба, сахар и еще очень большая номенклатура товаров, не осуществляются без 100%-го инспекционного контроля. А по отдельным поставкам и контрактам перевозки подвергаются двойному инспекционному контролю, когда независимые инспекционные компании приглашаются и со стороны поставщика, и со стороны получателя продукции, снижая тем самым до минимума риск незапланированных потерь.

На современном этапе мировой торговли, когда требование страхования груза при его перевозке является обязательным, практически исключаются грузоперевозки без соответствующей предварительной экспертизы (инспекции). Примером известной компании, работающей по заданию страховых организаций, является компания IMCS (Independend Mariner Consalting and Survier).

Компания IMCS является сетью подразделений избранных независимых исследователей, работающих в тесном сотрудничестве, для обеспечения рынка услугами высшего качества в области навигационных и морских исследований и транспортного консультирования. Каждое подразделение компании работает как независимое юридическое лицо и включает небольшую группу высококвалифицированных и технически оснащенных исследователей и консультантов, способных провести экспертизу и расследование практически всех типов груза. Услуги группы предлагаются в сферах страхования и грузоперевозок, причем по относительно доступным ценам, круглосуточно и с предоставлением обширной текущей и сопутствующей информации.

Все подразделения IMCS работают в соответствии с требованиями Международной организации по стандартизации, стандарта гарантии качества ISO-9000.

Другим примером эффективной экспертной организации может служить уже упоминавшаяся компания SGS (Societe Generale Surveillance), крупнейшая экспертная организация в мире со штаб-квартирой, находящейся в Женеве. Она действует в 140 странах мира через уникальную сеть, состоящую из 392 филиалов, 389 хорошо оснащенных лабораторий, более 40 000 сотрудников. Эта организация обеспечивает безопасность для тысяч национальных и транснациональных корпораций, банков, транспортных фирм и правительственных учреждений. Ведущим принципом ее деятельности являются независимость и объективность, обеспечиваемые, в частности, неучастием компании ни в производстве, ни в торговле, ни в финансовой деятельности. Услуги по контролю, тестированию и проверке товаров представляют собой основную деятельность SGS, которая включает работу с такими объектами, как сельхозпродукция, полезные ископаемые, нефть и нефтепродукты, промышленное оборудование, потребительские товары.

Эти услуги помогают обеспечивать соответствие товара контракту, увеличивать скорость и эффективность сделок, обеспечивать безопасность и надежность заводов, оборудованию, процессам производства и графикам поставок. Продолжая расширять свою основную деятельность, SGS ввела дополнительные сектора, менее зависимые от торговли: услуги в страховой индустрии, сертификация, услуги по охране окружающей среды, в области здравоохранения и бионауках, в области оценки количества и качества экспортируемых и импортируемых нефтепродуктов.

Типичным примером успешно действующей компании

на рынке экспертных услуг является деятельность американской компании Saybolt. К настоящему времени она имеет в своем составе 150 отделений и более ста лабораторий по всему миру, в которых работает более 2 500 специалистов. Основные виды услуг компании Saybolt: определение погруженного или выгруженного количества нефти и нефтепродукта путем замера взливов или пустот грузовых танков судов, железнодорожных цистерн и береговых резервуаров; замер остатков на борту судна или в железнодорожных цистернах до и после погрузки/выгрузки; замер бункерных танков судов; проверка на пригодность погрузки конкретного груза судовых трюмов, а также железнодорожных цистерн и вагонов; отбор проб до, после и во время погрузки или выгрузки; химический анализ нефти и нефтепродуктов в собственных лабораториях фирмы в соответствии с действующими стандартами; освидетельствование анализов, произведенных сторонней лабораторией в присутствии представителей фирмы; определение количества и качества общих и специальных грузов.

Важной новой формой деятельности зарубежных экспертных компаний стало их объединение в интегрированную организацию. Начиная с 1982 г., около 100 крупных компаний мира объединены в международную федерацию инспекционных агентств IFIA со штаб-квартирой в Лондоне. Задачами IFIA являются составление и/или модифицирование методик, стандартов, процедур и правил обеспечения безопасности, используемых организациями-участниками федерации и их клиентами. Тем самым IFIA объединяет ведущие международные инспекционные компании всего мира и обеспечивает сотрудничество среди инспекционных агентств, лабораторий и других экспертных организаций.

Таким образом, структура зарубежного рынка экспертных услуг схематично может быть представлена тремя основными уровнями: уровень межнационального (международного) взаимодействия; уровень инспекционных компаний и их функциональных подразделений и уровень специалистов-экспертов, реализующих в своей деятельности соответствующие экспертные технологии. Каждый из этих уровней имеет свои специфические особенности.

В силу значительного отставания России в области строительства рынка экспертных услуг, его необходимые для рыночной экономики функции в настоящее время в преобладающей степени выполняются иностранными компаниями под эгидой Международной федерации инспекционных агентств.

Проблема создания в РФ единой системы независимого российского инспектората по экспертной оценке количества, качества и цены экспортируемых товаров в целях обеспечения полного и своевременного поступления в нашу страну валютной выручки остро возникла уже с 1992 г.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26.12.95 N 1267 с 1 января 1996 г. в системе независимого российского инспектората экспертная оценка количества, качества и цены экспортируемых товаров, как это принято в мировой практике, осуществляется независимыми инспекционными компаниями, положительно себя зарекомендовавшими, как компетентные объективные инспекторы по различным направлениям внешнеэкономической деятельности (предотгрузочная инспекция экспортируемых товаров).

На территории России и стран СНГ в последние годы активно действуют независимые экспертные компании – "Мосэкспертиза", "Союзэкспертиза", "Сахалин-экспертиза" и др. Есть экспертные организации при торгово-промышленных палатах, деятельность которых, как правило, ограничена территорией соответствующего субъекта федерации, что создает определенные трудности при экспертном обеспечении внешнеторговых операций. Зарубежные компании действуют с 1996 г. в системе независимого Российского инспектората, созданного в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.12.95 N 1267.

В настоящее время получили допуск для действий в единой системе экспертной оценки, помимо независимой компании "Мосэкспертиза", следующие компании: SGS SA (Швейцария), SGS Восток, SGS-энергодиагностика, ITS (Великобритания), ITS Санкт-Петербург, ITS-Новороссийск, ЗАО "Петролиум анаквистс" Saybolt, АНО "Союзэкспертиза" ТПП "РФ", Вологодская ТПП, Санкт-Петербургская ТПП, ЗАО "Росинспекторат", ТПП Восточной Сибири, ЗАО "Сахалин-Экспертиза", ЗАО НПФ "Тестэкспертиза", ООО "Бурятэкспертиза", Центр качества Ижевский ПКТБ, Фирма "Донэкспертиза", Японская инспекционная компания "Син Нихон Кэнтай Кекай", Центрально-Сибирская ТПП, ООО "СКС Северо-Запад", АНО "Примнефтеэкспертиза", ООО "Ларс Кросус".

Привлечение иностранных инспекционных компаний обусловлено следующими факторами: отсутствием в России достаточной современной материальной, в том числе лабораторной, базы, технологий и необходимых средств своевременного развертывания; отсутствием централизованных специализированных банков данных, прежде всего информации о ценах реализации и покупки товаров; отсутствием признания российской экспертизы на международном рынке товаров и услуг. Последнее обстоятельство приводит к прямым валютным потерям за счет распространенных случаев отказа иностранных импортеров от приобретения российских товаров, не имеющих сертификата признанной западной фирмы, без существенного снижения цены.

Первоначально допуск в единую систему иностранных и российских компаний оказал благотворное влияние на развитие национальной системы контроля, однако в ближайшей перспективе целесообразно добиваться заме-

щения иностранных фирм российскими. Речь, конечно, идет не о запретах или искусственных барьерах для зарубежных коллег, а о стимулировании развития национального экспертного сегмента. Кроме того, необходимой мерой "паритетного смысла" является увязка допуска на российский рынок иностранных фирм с условием международного признания экспертных заключений российских компаний. В качестве эффективно действующего в этом направлении механизма российское законодательство может ввести ежегодное квотирование иностранных экспертных услуг (в стоимостных объемах), а также обусловить допуск новых фирм на внутренний рынок, приданием полного международного статуса ряду экспертных (инспекционных) российских компаний.

В настоящее время на рынке экспертных услуг инспекционных компаний сформировались следующие направления специализации:

- ◆ 95% инспекции нефти и нефтепродуктов проводится компаниями Saybolt, "Петрак", "СЖС-Энергодиагностика" и "Росинспекторат", при этом "Петрак" проводит экспертизу 60% общего количества проинспектированной сырой нефти, Saybolt – 74% нефтепродуктов;
- ◆ 53% минеральных удобрений инспектируется "Роинспекторатом";
- ◆ 90% черных металлов, 65% цветных металлов и 89% угля приходится на "СЖС-Энергодиагностика".

В качестве примера, показывающего фактическую географию распространения в России зарубежных экспертных компаний, приведем соответствующие данные о компании Saybolt.

Появившись на российский рынок в 1989 г., в настоящее время компания Saybolt имеет 24 отделения и 14 лабораторий в Москве, С.-Петербурге, Архангельске, Самаре, Самаре, Перми, Рязани, Туапсе, Новороссийске, Ростове-на-Дону, Уфе, Стерлитамаке, Ангарске, Ванино, Калининграде, Астрахани, Владивостоке, Находке, Восточном и ряде городов бывшего Советского Союза. Список клиентов на сегодняшний день насчитывает более 5 000 компаний, в том числе: все транснациональные нефтяные корпорации, крупнейшие трейдеры на мировом рынке нефти и нефтепродуктов, крупнейшие российские экспортеры нефти.

Одним из заметных положительных результатов введения единой системы контроля стало полное поступление валютной выручки от экспортируемых товаров, прошедших независимую экспертизу.

Вместе с тем, негативно сказывается на функционировании единой системы отсутствие закона об основах экспертной деятельности, который определил бы области

применения экспертизы, объекты экспертизы, права и ответственность субъекта деятельности, порядок допуска организаций к экспертной деятельности, в том числе зарубежных компаний, вопросы межгосударственного и международного сотрудничества.

В целом можно указать на следующие основные закономерности формирования мирового рынка экспертных услуг:

- ◆ имеет место непрерывный рост числа и значимости инспекционных компаний, согласующийся с непрерывным ростом номенклатуры товаров и их качества;
- ◆ осуществляется непрерывное организационное развитие инспекционных компаний (в том числе их лабораторной оснащенности) и появляются новые организационные, информационные и проч. связи между ними. Начальным этапом этого процесса явилось объединение в 1982 г. ведущих компаний мира в международную федерацию инспекционных агентств IFIA;
- ◆ в качестве ведущего стратегического принципа деятельности экспертных (инспекционных) компаний провозглашен и последовательно реализуется принцип независимой и профессиональной экспертизы, составной частью которой является отказ от какого-либо участия в производственной, торговой, финансовой деятельности, связанной с результатами проводимых экспертных исследований;
- ◆ накопленный значительный потенциал зарубежных инспекционных компаний позволяет обеспечивать им поступательное развитие не только в традиционных регионах их работы, но также беспрепятственно расширять поле своей деятельности на вновь нарождающихся рынках экспертных услуг, как это имело и имеет место в России.

При привлечении негосударственных, независимых экспертных и сертификационных организаций к обслуживанию внутренней внешнеэкономической деятельности, как в интересах участников сделок, так и в интересах

государственных органов контроля и управления, компетентность является одним из важнейших факторов. В России путей для борьбы с некомпетентностью в этой области может быть много, но основными должны стать следующие:

- ◆ разработка и принятие законов и подзаконных актов об основах экспертной деятельности, которые бы определяли области применения экспертизы, объекты экспертизы, права, обязанности и ответственность субъектов экспертной деятельности, организацию допуска к экспертной деятельности, международное сотрудничество и некоторые другие вопросы;
- ◆ проведение работ по стандартизации экспертной деятельности. Стандарты должны конкретизировать требования к экспертам и экспертным организациям и процедурам их деятельности на основе закона. Стандарты могут быть как государственными, так и стандартами общественных объединений или отдельных организаций;
- ◆ развитие системы аккредитации экспертных организаций при государственных органах управления и контроля (таможенных органах, органах лицензирования, валютного контроля и т.п.). Аккредитация должна обеспечить допуск к проведению экспертизы в интересах этих органов только экспертным организациям, отвечающим определенным требованиям по своей компетентности, наличию подготовленных кадров, методической базы, необходимого оборудования, опыта работы в заявленной области. Опыт такой аккредитации в России уже есть, и он показал свою высокую эффективность;
- ◆ сертификация систем качества оказания услуг в экспертных организациях на основе стандартов ИСО серии 9000. Опыт такой работы в России практически нет. Эта работа в определенной степени затрудняется отсутствием государственных стандартов на экспертную деятельность как услугу.

Таковы магистральные направления обеспечения компетентности экспертных организаций. При их реализации любой заказчик экспертизы будет уверен, что получит качественную услугу в экспертной области.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ

ENTREPRENEURIAL CORPORATE STRUCTURE AS AN ORGANIZATIONAL- ECONOMIC MECHANISM

E.S. Karpushkin

This article analyzes the forms of corporate association, types of participants in the integration of business activities, are marked features of shareholder ownership. Summarizes the corporate governance issues.

Keywords: entrepreneurship, business management techniques, corporate education, corporate structure, production capacity, stock ownership, the mechanisms of corporate management.

Карпушкин Евгений Сергеевич
Аспирант ГОУ ВПО
"Московский государственный
институт индустрии туризма"

Аннотация:

В статье анализируются формы корпоративного объединения, виды интеграции участников предпринимательской деятельности, выделены особенности акционерной собственности. Кратко излагаются вопросы корпоративного управления.

Ключевые слова:

предпринимательство, методы управления предприятием, корпоративные образования, корпоративная структура, производственные мощности, акционерная собственность, механизмы управления корпорацией.

Понятие "корпорация" трактуется как широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. С организационно-экономической точки зрения, корпорация представляет собой объединение физических и юридических лиц, аффилированных или действующих под общим финансовым контролем в соответствии с единой стратегией на основе централизации функций ресурсного управления.

Корпоративные образования интегрируют финансовый и промышленный капитал в новые эффективные формы хозяйствования. Поэтому границы современных корпораций определяются тем, что, как правило, корпорация не только производит, но оказывает торговые услуги, ведет научно-исследовательские и консультационные работы, взаимодействует с финансовыми структурами.

Создание корпорации продиктовано предпринимателям при определенном объеме бизнеса, когда он становится достаточно крупным, осуществляет обширные инвестиционные проекты, возрастает его денежный оборот, возникает необходимость в подразделениях компании (определенной иерархии), в дочерних предприятиях, встает проблема минимизации налоговых и иных обязательных платежей. При такой ситуации корпорация возникает уже естественным путем. Поэтому в той или иной форме корпоративная форма организации деятельности сейчас характерна почти для всех российских предпри-

ятий среднего и крупного бизнеса, в форме сетевой организации – для предпринимателей в малом бизнесе.

Объединение участников в корпорацию должно создавать экономическую выгоду – рыночная стоимость корпорации должна быть выше, чем сумма стоимостей участников до их объединения. Если объединение не ведет к экономической выгоде, то стоимость корпоративного образования будет равна сумме стоимостей предприятий до их слияния, что лишает создание корпорации экономической основы.

Корпорация развивается в следующих формах: а) группа юридических лиц, объединенных групповыми интересами (например, ассоциация, союз); б) объединение капиталов, круг участников которого строго определен (промышленная группа, банковская группа, финансово-промышленная группа); в) объединение физических лиц для выполнения социально полезной деятельности (товарищества, кооперативы); г) объединение, определяемое как юридическое лицо, т. е. наделенное статусом юридического лица (холдинг).

В основе построения экономического управления корпорацией лежат два принципа:

- ◆ корпоративная структура представляет собой объединение индивидуальных капиталов в единой целостной системе корпоративного капитала. Это позволяет рассматривать экономические решения с точки зрения капитализации корпорации, т.е. оценки капитала с точки зрения будущих доходов и степени устойчивости ее получения;

- ◆ корпоративная структура выступает как особая внутренняя организация, развивающаяся по своей логике и своим законам, что определяет специфику экономических отношений участников.

Корпорация отличается следующими признаками, определяющими содержание экономического механизма управления.

Высокая степень вертикальной и/или горизонтальной интеграции участников. Вертикальная интеграция – межотраслевая кооперация по производству и реализации определенной продукции. Цель вертикальной интеграции – получить доступ к ресурсам, снизить потребность в оборотных средствах и интегрировать производственно–сбытовую цепочку.

Горизонтальная интеграция – объединение однородных по продукции и технологии предприятий под единым управлением. Цель горизонтальной интеграции – возможность контролировать условия на рынке (цена продажи, условия поставки). В рамках горизонтальной интеграции решаются задачи процессного управления, а лидерство достигается увеличением доли рынка, минимизацией совокупных издержек, освоением передовых технологий.

Наличие синергетического эффекта, т. е. эффекта снижения внутрикорпоративных транзакционных издержек, который достигается за счет таких составляющих, как:

- ◆ интеграция подразделений закупочной логистики, маркетинга, рекламы, канала распределения, а также создание эффективной логистики за счет обеспечения инфраструктурной совместимости производственно–сбытовой цепочки, в том числе разработка общей сбытовой сети на основе связей производитель – дистрибьютор, а также возможность организовывать послепродажную подготовку и сопровождение процесса эксплуатации объектов – синергия сбыта и снабжения;

- ◆ интеграция производственных мощностей, ведущая к максимальному использованию производственных мощностей, согласование совместных действий (объединение финансовой, производственной, сбытовой стратегий), ускоряющих финансовые взаиморасчеты, сокращение сроков освоения производства и реализации продукции – синергия производства;

- ◆ интеграция инвестиционных возможностей каждой отдельной фирмы, а также создание эффективной производственно–сбытовой цепочки и стабильного портфеля заказов на основе выстраивания вертикальных цепочек собственных поставщиков и развития системы взаимных кооперированных поставок внутри группы, которое ведет к увеличению загрузки производственных

мощностей за счет эффекта масштаба – синергия инвестиций;

- ◆ увеличение кадрового потенциала и управленческих технологий, а также эффективная работа с активами и ресурсами, основанная на снижении корпоративных рисков и погашении последствий колебаний рынка в результате диверсификации портфеля активов, на возможности приобрести недооцененные активы взамен альтернативы разворачивания собственного производства, а также экономия на налоговых платежах – синергия управления.

Кроме того, использование общей собственности в качестве гаранта выполнения обязательств дает дополнительные возможности для привлечения внешнего финансирования.

Бизнес–партнерство, т. е. объединение под общим началом стратегического и оперативного управления, которое передается участниками корпорации управляющей компании (корпоративному центру). Этот аспект корпорации близок к понятию "группа компаний". "Группой компаний" можно назвать группу предпринимателей и юридических лиц, занимающихся разноплановой деятельностью, но связанных исторически, территориально или организационно. Возникшие часто бессистемно и стихийно, такие группы компаний вводят совместное управление бизнесом с целью оптимизации цепочки ценностей или цепочки создания стоимости в момент структурных преобразований, выхода на новые рынки или включения новых предприятий в бизнес. В функции управляющей компании входит не прямое управление предприятиями группы, а усиление и фиксация их взаимодействия.

Определение понятия экономического механизма управления корпорацией. Термин "корпоративное управление"; как уже отмечалось ранее, до настоящего времени не вполне четко определен и чаще всего используется для характеристики совокупности экономических и административных механизмов, с помощью которых реализуются права акционерной собственности и формируется структура корпоративного контроля.

Можно выделить две принципиальные особенности акционерной собственности, непосредственно влияющие на экономический механизм управления корпорацией. Прежде всего, акционерная собственность корпорации в отличие от индивидуальной собственности приводит к тому, что отношения владения, пользования и контроля над результатами деятельности в основном переходят к управленческому персоналу, тогда как правами присвоения чистого дохода, обеспечиваемого такой деятельностью, располагают владельцы капитала. Кроме того, акционерная собственность приводит к сложному комплексу отношений между акционерами, владельцами используемого компанией заемного капитала, управленческим

персоналом, рабочими и служащими и др.

Второй особенностью акционерной собственности является корпоративное управление, осуществляемое на основе рыночного перераспределения акционерной собственности. Следовательно, макроэкономические факторы в значительной мере определяют экономическую эффективность корпорации. В частности, речь идет о влиянии структуры товарного рынка (конкурентная, олигополистическая или монополистическая) и рынка ценных бумаг, составе внешних собственников акций (собственность индивидуальных лиц или институциональных инвесторов – пенсионных фондов, фондов социального обеспечения и страхования и др.), а также роли банковской сферы (возможность договориться об "особом соглашении").

Различают корпоративное построение и корпоративное управление.

Корпоративное построение охватывает внутрикорпоративные отношения, деловое сотрудничество с контрагентами, с представителями внешней среды. Наибольшее значение для корпоративного построения, оказывающего влияние на экономический механизм управления, имеют внутрикорпоративные отношения между высшим руководством и служащими корпорации – управление человеческим капиталом; высшим руководством и акционерами (финансовыми инвесторами) корпорации – управление собственностью; высшим руководством и бизнес-единицами – управление бизнесом.

В корпоративном управлении различают организационные (административные), экономические, социально-психологические (мотивационные) методы управления, формирующие соответствующие механизмы управления. Организационные (административные) методы управления называются прямыми, а экономические и социально-психологические методы управления относятся к группе косвенных или мотивационных методов управления.

Совершенствование корпоративного управления является циклическим и непрерывным процессом, который заканчивается только с прекращением деятельности корпорации. Поэтому нельзя заранее определить приоритеты в использовании методов и механизмов управления – последовательность действий по построению механизмов корпоративного управления может быть различна в зависимости от приоритетов отдельных этапов развития.

Различают нормативное, плановое (ожидаемое) и фактическое состояние каждого из названных механизмов управления корпорацией. При этом возникает расхождение между названными состояниями, что может происходить вследствие отсутствия или недостаточности управляемости, плохой прозрачности бизнес-процессов,

а также неадекватности заданных показателей поставленным целям.

Наибольшее расхождение между состояниями механизма управления возникает в корпорациях, ориентированных на быстрый рост.

Экономический механизм управления корпорацией является составной частью системы корпоративного управления и представляет собой совокупность экономических рычагов, способов и методов целенаправленного воздействия на объект управления для создания благоприятных условий функционирования и развития бизнеса.

Основной задачей построения эффективного экономического механизма управления корпорацией является налаживание взаимовыгодного сотрудничества бизнес-единиц, в результате которого корпоративный центр должен обеспечить баланс целей горизонтальной интеграции и вертикального управления, а также оптимизировать внутрикорпоративные трансакционные и организационные затраты. Взаимовыгодное сотрудничество бизнес-единиц корпорации означает интеграцию деятельности каждого участника корпорации, которая увеличивает их потенциал в отдельности и корпорации в целом.

Экономический механизм управления корпорацией трудно описать математической моделью, поскольку невозможно сформировать полноценную модель системы, отражающую взаимосвязи всех элементов со всеми, включая внешнюю относительно системы среду. Существует не только значительное число элементов, но и их взаимовлияние друг на друга в условиях социотехнической системы, каковой является корпорация.

Экономический механизм управления направлен на соизмерение затрат, результатов и обеспечение прибыльности корпорации, исходя из ее хозяйственной политики и стратегических целей, в частности, в области обеспечения рентабельности производства и сбыта, распределения капиталовложений и размещения производства, финансирования и кредитования; развития технологий, кадровой политики, политики приобретения новых предприятий и структуры капитала и др.

Организационный, экономический и социально-психологический механизмы управления тесно взаимодействуют и проникают друг в друга. В частности, организационные и социально-психологические методы используются в экономическом механизме управления. Например, существует организационный аспект экономического механизма – наличие методов организации, планирования, контроля, регулирования (координации), оценка и мотивация и др., а также экономические аспекты организационного механизма, например, экономическая эффективность структуры управления, в том числе величина трансакционных издержек. Трансакционные корпора-

тивные издержки возникают при взаимодействии участников корпорации в процессе совместной деятельности и должны быть ниже рыночных издержек. Именно способность менеджеров корпорации снизить транзакционные корпоративные издержки определяет эффективность управления корпорацией и оптимальный ее размер, поскольку происходит сравнение организационных издержек и экономии на транзакционных издержках. В каждой корпорации существует граница, при которой эффективность корпоративного управления начинает быть меньше, чем его затраты.

В корпоративной структуре проблемы взаимодействия экономического, организационного и социально-психологического механизмов управления проявляются в основном на местах стыков различных уровней управления (структурных звеньев).

Объекты экономического механизма управления корпорацией:

- ◆ корпорация в целом;
- ◆ отдельные бизнес-единицы;
- ◆ ресурсы (материально-технические, финансовые, интеллектуальные и др.).

Экономический механизм управления корпорацией направлен на решение ряда задач развития бизнеса, таких, как:

- ◆ стратегическое управление, в том числе разработка стратегии интеграции, диверсификации, специализации и кооперации;
- ◆ контроль действий, требующих одобрения акционеров, управление собственностью акционеров;
- ◆ анализ общей эффективности производственно-сбытовой цепочки, формирование совместимой эффективной технологической производственной цепочки и стимулирование горизонтальных связей между предприятиями; вмешательство в оперативную работу предприятий при организации новых предприятий и рынков, внедрении функции с просчитываемым синергетическим эффектом, при явных отклонениях предприятия от цели;
- ◆ разработка системы экономических показателей и нормативов (расчет целевых показателей эффективности проектов; определение норм рентабельности; расчет внутрикорпоративных цен и прибыли отдельных бизнес-единиц; оценка эффективности проектов и предприятий и др.; определение номенклатуры, объема, качества выпускаемой продукции, рынков сбыта, способов поведения предприятий на рынке (маркетинговая стратегия), принципов ценообразования и конкуренции (со-

вместно с маркетинговыми службами предприятий);

- ◆ бюджетирование как основной инструмент согласования интересов различных процессов, контроль собственности, контроллинг операционной деятельности и аудит годовой отчетности; привлечение стратегических инвесторов и кредиторов, распределение инвестиционных средств и финансовых ресурсов; координация распределения прибыли и увеличения собственного капитала; мотивация руководства бизнес-единиц.

Центральное место в формировании экономического механизма управления корпорацией занимают интересы субъектов, так или иначе причастных к деятельности корпорации: акционеров/инвесторов, заинтересованных в получении дивидендов и/или поддержке высокой стоимости акций; топ-менеджеров, заинтересованных в контроле активов, выражающемся, в частности, в контроле финансовых потоков для поддержания экономической жизнеспособности корпорации; работников, заинтересованных в высокой оплате труда; бизнес-единиц корпорации, заинтересованных в самостоятельном распоряжении имеющимися у них (закрепленных за ними) ресурсами; поставщиков, заинтересованных в стабильных долгосрочных партнерских связях, обеспечивающих поставки производимых ими товаров; покупателей, заинтересованных в получении качественных продуктов/товаров/услуг, удовлетворяющих их потребности; кредиторов, заинтересованных в росте прибыли и стоимости, а также стабильности бизнеса; государственных органов, заинтересованных в получении налогов и других обязательных платежей, а также участии в решении общественных проблем (например, поддержании экологической безопасности).

Основные проблемы экономического механизма управления корпорацией составляют неурегулированные отношения между акционерами и топ-менеджерами, собственниками и наемными работниками, управляющей компанией (корпоративным центром) и бизнес-единицами. Конфликт может возникать не только между акционерами и менеджерами, но также между указанными группами, с одной стороны, и "внешними" кредиторами – владельцами корпоративных облигаций – с другой. Так, введение в некоторых корпорациях планов стимулирования служащих с помощью акционерных опционов способствовало улучшению фундаментальных финансовых характеристик компании и росту курса акций, но в то же время сопровождалось заметным падением рыночного курса соответствующих корпоративных облигаций.

Экономический механизм корпорации представляет единое целое, иначе не удастся нацелить бизнес-единицы на реализацию задач и целей, стоящих перед корпорацией в целом. Одновременно экономический механизм управления корпорацией сочетает централизованные решения с дифференцированным подходом к отдельным

бизнес–единицам в зависимости от характера и содержания их деятельности, территориального размещения и степени участия в общей производительно–бытовой деятельности. Поэтому экономический механизм управления корпорацией определяется в значительной степени наличием юридической (оперативной) самостоятельности отдельных бизнес–единиц и предоставляемыми ее руководителю полномочиями. При этом используются механизмы интрапренерства (внутрикорпоративного предпринимательства).

Результатом функционирования экономического механизма управления должно стать создание для корпорации условий быть экономически эффективной и устойчивой в рыночной среде, т.е. эффективно управлять ресурсами корпорации и добиваться корпоративного эффекта синергии в оптимизации их использования как в отдельных бизнес–единицах, так и в масштабах всей корпорации.

Экономический механизм управления корпорацией является сложно организованной двухуровневой структурой с рыночно–ориентированной составляющей; внутрикорпоративной составляющей.

Рыночно–ориентированный экономический механизм управления реализует корпоративный центр – управление акционерным капиталом, определение рыночных сегментов и перераспределение капитала между различными продуктами/видами деятельности.

Рыночно–ориентированный экономический механизм управления связан с поведением корпорации на рынке и во многом определяется отношениями собственности (в том числе слияниями и поглощениями),

складывающимися в процессе формирования интегрированных корпоративных структур на макроэкономическом уровне. В результате этот механизм сильно зависит от макроэкономических факторов – валютного курса; рыночных цен на производимую продукцию; индексов фондовой активности; ставок банковского кредитования; налогового окружения; динамики и структуры инвестиций.

Основные элементы рыночно–ориентированного экономического механизма управления корпорацией связаны с институциональными принципами ведения бизнеса, поскольку экономические эффекты корпорации определяются синергетическим эффектом от масштаба деятельности (консолидации финансовых потоков, снижения совокупной потребности в оборотных средствах, получения крупных кредитов, введения эффективных бизнес–процессов). С этой точки зрения экономический механизм управления определяется стратегией работы корпорации на финансовом и фондовом рынках, принципами формирования состава участников корпорации и правилами определения их роли в управлении и совместной деятельности на рынке. Степень связи участников корпорации в производственной, сбытовой (коммерческой) деятельности, финансовой сфере и др. влияет на ценовую политику, управление издержками, распределение финансовых результатов и другие элементы рыночно–ориентированного экономического механизма управления. При этом вступают в силу факторы внешнего (государственного) регулирования деятельности корпораций – на уровне отраслей, регионов и страны в целом. В частности, сильное влияние имеют антимонопольное регулирование, порядок трансфертного ценообразования, регулирование внешнеэкономической деятельности, раскрытие информации о результатах деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арустамов Э.В. Предпринимательская деятельность. М., 2011.
2. Базилевич А.И. Организация предпринимательской деятельности. М., 2010.
3. Герасина О.Н. Совершенствование системы предпринимательства в условиях неопределенности и риска. М., 2010.
4. Каманина Р.В. Организация предпринимательской деятельности. М., 2010.
5. Лаптев В.А. Предпринимательские объединения. М., 2010.
6. Рохмистров С.Н. Предпринимательство и государство: российская специфика взаимодействия. М., 2010.
7. Сафин Ф.М. Предпринимательство в России: реалии и перспективы. Казань, 2010.
8. Чаплина А.Н. Формирование стратегии комплексного развития предпринимательской структуры. Красноярск, 2009.
9. Шолохов А.В. Коммерческая деятельность в предпринимательстве. Таганрог, 2010.

РЫНОК ЭКСПЕРТНЫХ УСЛУГ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

MARKET EXPERT SERVICES: GENERAL AND SPECIAL

Krasovskii P.A.

Expertise – the goods of mass consumption, directly or indirectly affecting the livelihoods of every natural or legal person. However, it is the most obscure segment of the modern (especially Russian) market, where not only customers, but many producers are still blind. Our task – to give maximum transparency of the market expertise, but once a reservation – it does not have simple solutions.

Keywords: expertise, ekspretnye services, market transparency, the participants of expertise

Красовский Петр Александрович

*Доктор экономических наук,
генеральный директор Всероссийского
научно-исследовательского института
физико-технических и радиотехнических
измерений*

Аннотация:

Экспертиза – товар массового потребления, прямо или опосредованно влияющий на жизнедеятельность каждого физического и юридического лица. Вместе с тем, это самый малопонятный сегмент современного (в особенности российского) рынка, где не только покупатели, но и многие товаропроизводители действуют еще вслепую. Наша задача – придать максимальную прозрачность рынку экспертных услуг, однако сразу оговоримся – она не имеет простых решений.

Ключевые слова: экспертиза, экспертные услуги, прозрачность рынка, участники экспертизы

Современный, эффективно работающий товарный рынок как основной механизм товарообращения представляет собой комплексную систему согласованных действий участников рынка, обеспечивающую перемещение товара от производителя к потребителю в нужные сроки с минимальными потерями количественных и качественных характеристик товара. При этом затраты, необходимые для подобного перемещения, должны быть, с одной стороны, достаточными для реализации всех операций, выполняемых при продвижении товара, а с другой – величина затрат должна соответствовать уровню потребительского платежного спроса на каждый товар. Число участников рынка, таким образом, определяется количеством тех необходимых действий, которые должны быть выполнены при продвижении товара от производителя к потребителю без ущемления интересов последнего.

В наиболее простом случае участниками товарного рынка могут быть только производители и потребители, однако в реальной жизни необходимость перемещения товара на длительные расстояния, потребность потребителя получать товар в нужные сроки в требуемых объемах и комплектации и т.п. порождает необходимость привлечения на товарные рынки более широкого круга участников. На развитых товарных рынках, помимо собственно производителя товара и конечного потребителя, их участниками могут быть транспортные организации, посреднические структуры, оптовые базы и склады, страховые компании и кредитные организации.

Функции транспортных компаний вполне очевидны и состоят в обеспечении физического перемещения това-

ров от производителя к другим участникам рынка. Функции посредников, а также оптовых баз и складов, необходимы для обеспечения гарантированной поставки товара потребителю в требуемых количествах и в нужные сроки. Необходимость в страховых компаниях сопряжена с тем, что в процессе перемещения существуют риски потери и порчи товаров, изменения их свойств и, тем самым, возможность отказа потребителя от получения поставленного ему товара. Наконец, кредитные организации осуществляют временное предоставление финансовых средств для реализации операций на товарных рынках.

Как видно из вышесказанного, в процессе перемещения товара от производителя к потребителю с ним может происходить ряд метаморфоз, в которых участвуют разные по своему профилю организации. Каждая из них, вступая в конкретные действия, должна быть уверена, что качественные и количественные характеристики товара, заявленные в документах, сопровождающих данный этап его перемещения, полностью соответствуют характеристикам товара. Для подтверждения такого соответствия во многих случаях необходимо документальное заключение, подготавливаемое компетентными и уполномоченными на это специалистами. Последнее обеспечивается привлечением к участию в работе товарных рынков организаций, специализирующихся именно в вопросах, связанных с подготовкой данных заключений. Как правило, такими организациями являются специализированные экспертные компании, роль и место которых в работе товарных рынков представлены в наглядном схематическом виде.

Из данного рисунка видно, что необходимость подтверждения качественных и количественных свойств то-

вара в процессе его продвижения от производителя к потребителю возникает практически у всех вовлеченных участников. Так как подтверждение такого соответствия может быть получено в результате проведения соответствующей экспертизы, осуществляемой специализирующимися на этом организациями, потребность в результатах деятельности таких организаций на современном рынке весьма высока. В настоящее время можно с уверенностью утверждать – **экспертная деятельность стала неотъемлемым атрибутом любого цивилизованного товарного рыночного процесса.**

Рис.1 Место экспертных компаний на товарных рынках



Рассматривая экспертную деятельность в качестве инструмента согласования интересов производителя и потребителя, важно понять то место, которое она занимает в сферах производства и обращения.

С одной стороны, эта деятельность выступает в качестве элемента, завершающего процесс производства, с другой – в качестве гаранта достоверности тех данных, которые указаны на "визитной карточке" продукта, с которой он попадает в сферу обращения; под "визитной карточкой" понимается сертификат на продукцию, выдачей которого завершается экспертная деятельность.

Понятие о сертификации и сертификатах вошло в повседневную российскую экономическую практику срав-

нительно недавно – после введения с 1 января 1993 г. Закона "О защите прав потребителей".

В соответствии с этим законом процесс осуществления экспертной деятельности стал в определенной мере ассоциироваться с понятием сертификации при том условии, что результатом этой деятельности является выдача официального документа, подтверждающего наличие у сертифицируемого продукта тех свойств, **которые заявлены его производителем либо иным хозяйствующим субъектом, представившим продукт на экспертизу.**

Из вышесказанного, в частности, следует, что в настоящее время экспертная деятельность на рынках товарной продукции представляет собой обособившийся в системе общественного разделения труда специализированный вид деятельности, направленный на обеспечение интересов потребителей в получении товаров в необходимых ему количествах и с нужными свойствами и использующий для этих целей специфическую совокупность методов, технического инструментария и нормативно-метрологического обеспечения.

Рынок экспертных услуг (РЭУ) – экономическая система со множеством разнообразных по своему назначению и способам решений задач (предметная область) и обеспечивающим эти решения производственным комплексом, структурные элементы которого объединены научными, информационными, материальными, финансовыми и прочими связями.

Рынок экспертных услуг является составной частью товарного рынка и соотносится с ним как частное с общим. Однако, несмотря на то, что рынок экспертных услуг существует в единстве с товарным рынком и развивается в рамках общих законов и принципов рыночной экономики, он, вместе с тем, имеет ряд специфических черт, обуславливающих особый подход к его формированию и функционированию. Незнание этих особенностей или их игнорирование, как показывает практика, негативно отражаются не только на становлении РЭУ, но и на эффективности функционирования товарного рынка в целом.

Разумеется, многие теоретические положения по формированию и функционированию РЭУ должны совпадать с общими положениями рыночной экономики, не идти вразрез с их основными выводами и рекомендациями, однако здесь отношение между общим и частным (профильно-специфическим) гораздо больше склоняется в пользу последнего, чем на других сегментах рынка товаров и услуг.

Другой отличительной стороной рынка экспертных услуг является его особенное экономическое, социальное и политическое значение для государства в целом.

Экономическое значение в общих чертах уже обозначено:

а) идентификация товарной продукции в ее количественных и качественных показателях;

б) защита интересов, как получателя, так и поставщика товара, в каждом звене товародвижения.

Однако в целом РЭУ – уже не защита конкретных субъектов внутреннего и внешнего производства и оборота товаров (услуг), а основа защиты самой экономической деятельности, необходимое условие для базового отношения производство–потребление. В динамическом плане качество РЭУ самым непосредственным образом влияет на развитие национальных производительных сил.

Прежде чем сказать о социальном и политическом значении РЭУ, сделаем важную, хотя и понятную, оговорку: "социальное" и "политическое" редко встречается в чистом виде, чаще – то и другое вырастает из проблем общенационального или местно–локального хозяйственного процесса; к рынку РЭУ это имеет самое прямое отношение.

Социальное значение РЭУ вытекает из его главного экономического – обеспечения развития национальных производительных сил, а это и возможности развития культуры, науки, здравоохранения и т.д. Кроме того, обслуживая сферу индивидуального потребления, РЭУ может активно воздействовать на повышение качества жизни каждой единицы социума. И наконец, именно РЭУ создает условия для становления полноценного гражданского общества, предоставляя свои услуги истцам и ответчикам в сфере гражданских и уголовно–правовых дел.

Политическое значение, в свою очередь, вытекает из значения социального – любые масштабные общественные интересы являются обязательным предметом постоянного государственного внимания, а значит, объектом политики. Вместе с тем, к этому необходимо добавить, что недостаточное национальное участие в развитии рынка экспертных услуг заполняет его (как и любой рыночный сегмент) "импортом", то есть экспертными услугами иностранных компаний. Конечным результатом развития такой ситуации, как нетрудно понять, может стать потеря контроля над качественным развитием национального рынка в целом. В существующей геополитической обстановке, когда Россия подвергается не только информационному, экономическому, но и уже военному давлению, проникновение западных экспертных компаний на наш рынок наверняка имеет свою политику поощрений. В этой связи регламентация российского РЭУ, грамотная поддержка собственных участников этого рынка должны стать активной встречной политикой Правительства и Законодательного Собрания РФ.

Основой комплекса государственных мероприятий в сфере развития российского РЭУ должно быть глубокое и всестороннее исследование данного структурного элемента национальной хозяйственной системы, с тем, что–

бы избежать субъективизма при принятии различного рода решений и устранить наследие того "дикого капитализма", которые на данном рынке более чем где–либо опасны, добиться эффективного функционирования и поступательного развития РЭУ, отвечающего экономическим, социальным, политическим интересам и динамичному развитию нашей страны.

Рынок экспертных услуг, как любая экономическая система, весьма многогранен. Поэтому, в зависимости от поставленных целей, его можно изучать с самых разных сторон. Для того, чтобы уяснить содержание, предмет исследования, методы, составные части и проблемы экспертной деятельности (ЭД), в первую очередь необходимо определиться в сущности основных понятий, которыми оперирует данная область экономической науки. Тем более что наука об экспертной деятельности до настоящего времени не имеет окончательно сложившегося понятийного аппарата, позволяющего однозначно толковать значение той или иной категории. Кроме того, это особенно важно, когда мы хотим применять научные знания по экспертной деятельности, накопленные в одной области, например в экспертизе качества медицинских услуг, к совершенно другой, например – экспертизе товарной. Здесь мы встречаемся с такими трудностями, как необходимость согласования терминологии, отыскание конкретных ответов, общих для обеих указанных областей, правомерности применения тех или иных положений равно к двум различным направлениям, хотя и принадлежащим одной сфере деятельности, и т.п.

Таким образом, при исследовании методических вопросов анализа и формирования РЭУ крайне важно определиться с соответствующей терминологией и содержанием основных дефиниций.

В первую очередь необходимо понять, что собой представляет исследуемый вид деятельности.

Экспертная деятельность – вид нематериального производства, продуктом которого является экспертная услуга.

Из данного определения можно сделать вывод, что экспертная услуга – это особый вид товара, являющийся продуктом экспертной деятельности. При этом в экспертной деятельности **основополагающими категориями являются: экспертиза, объект экспертизы, предмет экспертизы, эксперт, экспертная организация, экспертное заключение, экспертные технологии, методы экспертизы.**

В настоящее время в научной и справочной литературе по большинству вышеназванных категорий даются определения во многих случаях весьма схожие по сути, но разные по формулировке. Вместе с тем нередко в них упущены принципиальные моменты, без которых возможно неправильное толкование смысла того или иного понятия.

В ЭД ключевым понятием является термин экспертиза. Если обобщить все имеющиеся определения этой категории в современной экономической и справочной литературе, то можно сделать вывод, что применительно к рассматриваемой области деятельности экспертиза – это целенаправленное исследование какого-либо объекта, проводимое экспертом на основе объективных фактов с целью получения мотивированного заключения по тем или иным аспектам исследуемого объекта экспертизы.

Одной из разновидностей экспертиз, которой следует уделить основное внимание, является товарная экспертиза, под которой следует понимать оценку экспертом заявленных основополагающих характеристик товаров, а также их изменений в процессе товародвижения.

Как видно из этого определения, экспертиза неразрывно связана с объектом своего исследования; в теории и практике экспертной деятельности эта категория занимает одно из основополагающих мест в общей системе знаний о РЭУ. К сожалению, в немногочисленной литературе, посвященной экспертизе, это понятие отсутствует. Чтобы ликвидировать этот пробел, выскажем свое мнение о данной категории.

В качестве объекта экспертизы могут выступать материальные средства (продукция, строительные и другие объекты и сооружения и т.п.), услуги (информационные, страховые, образовательные и др.), носители информации (проектно-сметная документация, видеопродукция, и т.п.) и даже заключения ранее сделанной экспертизы.

Любой из объектов экспертизы характеризуется самыми разнообразными свойствами (потребительскими, эстетическими, экологическими и т.п.) и параметрами (размерами, количеством, массой и т.п.). Однако в зависимости от ситуации, заказчика экспертизы может интересовать подтверждение (определение, выяснение и т.п.) только одного или нескольких из всего перечня этих свойств, которое и будет составлять предмет экспертизы. Таким образом, под предметом экспертизы следует понимать свойства (параметры, аспекты, характеристики и т.п.) объекта экспертизы, исследуемые с определенной целью (задачей экспертизы).

Одна из основных особенностей экспертизы состоит в том, что она осуществляется по чьей-то инициативе – заказчика, который должен четко сформулировать задачу экспертизы – перечень интересующих вопросов, на которые необходимо дать аргументированное заключение.

Результаты экспертизы оформляются документально. Отчетным документом проведения экспертизы является экспертное заключение или акт экспертизы, которые имеют юридическую силу. Экспертное заключение не может содержать двусмысленные ответы на поставленные вопросы, обязано быть аргументированным, полным, подтверждаться в необходимых случаях расчетами и

проведением натуральных или лабораторных испытаний на основе новейших достижений науки и техники в данной области знаний.

Основным исполнителем экспертизы является эксперт. При этом крайне важно определиться с тем, что мы вкладываем в это понятие.

Эксперт – это высококвалифицированный специалист, владеющий экспертными технологиями и дающий заключение по вопросам, требующим специальных знаний.

Одной из отличительных черт эксперта от специалиста является то, что первый обладает не только теоретическими знаниями, но и практическими навыками применения экспертных технологий, использование которых обеспечивают получение искомого результата экспертизы. В этой связи целесообразно конкретизировать понятие "экспертные технологии".

Экспертные технологии – это установленная процедура проведения экспертного исследования, обеспечивающая выявление причинно-следственных связей между исходным и конечным состоянием объекта экспертизы. В зависимости от состояния уровня развития науки и техники экспертные технологии постоянно совершенствуются. В большинстве случаев, где это возможно, экспертные технологии должны быть стандартизированы, чтобы избежать субъективизма и обеспечить единые подходы не только при проведении экспертизы, но и при обучении экспертов.

При проведении экспертизы применяются различные методы, основными из которых являются: органолептический, расчетный, инструментальный и документальный. Органолептический метод применяется для определения потребительских свойств продукции с использованием органов чувств человека. Расчетный метод основан на применении комплекса общепринятых функциональных зависимостей. Это один из наиболее объективных методов получения результатов экспертизы. Для получения результатов исследования путем измерений используется инструментальный метод. Документальный метод применяется для проверки соответствия объекта экспертизы требованиям нормативных документов (условиям договора).

Основной производственной базой РЭУ является экспертная организация – учреждение, основным видом деятельности которой является выполнение экспертиз.

К основным особенностям РЭУ нужно отнести: исследовательский характер экспертной деятельности; высокий профессиональный уровень субъектов РЭУ; высокую скорость оборота капитала; высокую чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры; специфику процесса оказания ЭУ; отсутствие посредников между произво-

дителями и потребителями ЭУ; высокая степень дифференциации ЭУ; неопределенность результатов деятельности при оказании ЭУ; отсутствие должной правовой и законодательной основы экспертной деятельности, сложность формирования цены экспертных услуг.

Исследовательский характер экспертной деятельности. Проведение экспертизы по определению является исследованием, в результате которого выявляются факторы, обусловившие конечное состояние объекта экспертизы, и определяется механизм их влияния. После чего делается аргументированное заключение. Данная особенность, в первую очередь, обуславливает специфические требования к кадровому, научно-методическому и материально-техническому обеспечению экспертных компаний.

Высокий профессиональный уровень субъектов РЭУ. Данная специфика обусловлена предыдущей особенностью, т.к. исследовательский характер процедуры проведения экспертизы требует от ее исполнителя глубоких и всесторонних знаний; статистика показывает значительное наличие в экспертной среде людей, имеющих ученые степени.

Высокая скорость оборота капитала является следствием более короткого производственного цикла и выступает как одно из основных преимуществ бизнеса на РЭУ. Данная отрасль экономики является привлекательной для предпринимателей и привлечения в нее инвестиций, что создает высокую конкуренцию на РЭУ.

Высокая чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры вытекает из единичности (несерийности) экспертного продукта; это, естественным образом, ставит его в непосредственную зависимость от всевозможных меняющихся условий и создает трудности в производственной и предпринимательской деятельности, т.к. затрудняет прогнозирование спроса на ЭУ.

Специфика организации производства ЭУ. Производителями ЭУ обычно являются малые и средние организации различного профиля. Обладая большей мобильностью, эти организации имеют широкие возможности для гибкого реагирования на изменения рыночной конъюнктуры. Они, как правило, более эффективны в условиях локального рынка.

Специфика процесса оказания ЭУ состоит в том, что, в отличие от товарных рынков, на РЭУ в большинстве случаев возникает необходимость личного контакта производителя и потребителя ЭУ. Такой контакт увеличивает требования к профессионально-квалификационным качествам, опыту, этике и общей культуре эксперта.

Если на товарном рынке обычно действует схема "производитель – продавец – покупатель", то на РЭУ это цепочка сокращена за счет исключения из нее промежу-

точного звена продавца. Здесь производитель одновременно является и продавцом, т.е. нет посредников между производителями и потребителями ЭУ. Это обстоятельство, с одной стороны, упрощает схему продвижения услуги на рынке, а с другой – создает и определенные сложности. Так, ЭК должна в своей структуре иметь не только производственные элементы, но и элементы, обеспечивающие продажу услуг потребителю. Данная особенность исключает возможность повышения цен промежуточными звеньями, которые в конце этой цепочки (при наличии нескольких посреднических звеньев) в некоторых случаях могут в несколько раз отличаться от цены производителя. Вместе с тем, при отсутствии, например, соответствующей лабораторной базы, ЭК вынуждена прибегать к сторонним исследовательским лабораториям, что побуждает считать это скрытой формой посредничества. С этим нельзя согласиться, т.к. лабораторные испытания являются только частью всего исследования (и не всегда большей). Кроме того, общий вывод по экспертизе делает эксперт, принявший заказ, и он несет всю ответственность за ее результаты, в том числе и за результаты сторонней организации.

Высокая степень дифференциации ЭУ связана с индивидуализацией спроса на ЭУ. Сложная структура спроса обуславливает появление новых, нестандартных услуг, причем этот процесс получает все большее развитие по мере насыщения рыночного спроса. Такое свойство РЭУ можно рассматривать как важнейший стимул к инновационной деятельности в этой сфере, т.к. поиск услуги-новинки становится перманентным процессом.

Неопределенность результатов деятельности при оказании ЭУ. Результат деятельности при оказании ЭУ, подверженный во многих случаях влиянию конкретных качеств производителя, не может быть заранее определен с достаточной точностью. Его окончательная оценка возможна только после потребления услуги. Это создает у заказчика определенные трудности при выборе ЭК, особенно если он впервые прибегает к их услугам. Поэтому в своей повседневной деятельности ЭК должны применять специфические маркетинговые приемы, обеспечивающие привлечение клиентов: использовать авторитет компании, отзывы клиентов, сервис обслуживания, страховые гарантии и т.п.

Отсутствие должной правовой и законодательной основы экспертной деятельности. Необходимо констатировать, что на сегодняшний день нет концептуального закона, регламентирующего ЭД, хотя по отдельным видам экспертиз (экологическая, судебная) этот вопрос решен.

Сложность формирования цены экспертных услуг. Эта особенность во многом определена индивидуальностью ЭУ, а также большой долей интеллектуальной составляющей в общем объеме труда, затрачиваемого на производство экспертизы, которая трудно поддается нормированию и оценке. Разумеется, что при определении цены

ЭУ могут применяться общие подходы к ценообразованию, используемые на товарных рынках. Однако структура и состав цены ЭУ будут существенно отличаться от структуры цены товаров материального производства, т.к. во многих случаях основным необходимым средством производства являются интеллектуальные возможности эксперта. Здесь должны быть применены другие подходы, удовлетворяющие всех участников экспертизы – как заказчиков, так и ее исполнителей. (Подробно этот вопрос будет рассмотрен в наших следующих материалах).

Изложенные особенности РЭУ, а также наличие трудностей, с которыми повседневно сталкиваются как производители, так и потребители ЭУ, позволяют определить круг вопросов, подлежащих теоретическому исследованию.

Наиболее целесообразным представляется, в первую очередь, анализ отечественного, и, что особенно важно, зарубежного опыта формирования и развития РЭУ, так как в экономически развитых странах он успешно функционирует на протяжении многих десятилетий. Вместе с тем необходимо отметить, что в каждой из этих стран формирование РЭУ имело свои национальные особенности. Поэтому многие выводы и рекомендации нельзя механически переносить на условия российской действительности – к любому опыту нужно подходить творчески, использовать его с учетом специфики экономического развития нашего государства.

Как отмечалось выше, РЭУ представляет собой сложную социально-экономическую систему со структурой, состоящей из большого числа разнообразных по назначению, масштабам и характеру задач, охваченных информационными, финансовыми и материальными связями. Это диктует необходимость исследования сегодняшней структуры российского РЭУ, степени развитости его элементов, чтобы, исходя из потребностей практики, своевременно вырабатывать эффективные для нее решения.

Общее контурное описание проблематики РЭУ мы завершим кратким указанием на те главные аспекты его функционирования, которым будем уделять постоянное внимание на страницах этого журнала.

Так как основой функционирования РЭУ является экспертная деятельность, исследованию подлежат комплекс вопросов, связанных с разработкой экспертных технологий. Для решения этой задачи необходимо: установить виды экспертной деятельности и определить область их применения; дать классификацию объектов экспертизы; выработать принципы ее проведения. В резуль-

тате возникает возможность разработать общую для всех видов деятельности методологию, регламентирующую процедуру проведения экспертизы, и определить ее специфику с учетом особенностей объекта (материальные предметы, носители информации, услуги и т.п.).

Центральной элементом среди участников экспертной деятельности является эксперт – качество проведения экспертизы определяется его опытом и квалификацией. Поэтому особое значение для развития РЭУ имеет выработка требований к экспертам, к системе их подготовки и разработке процедуры их аттестации. С целью обеспечения свободного выбора экспертов нами разработаны предложения по их учету на государственном уровне и публикации о них систематизированных сведений в открытом общедоступном издании.

Учитывая важность и ответственность экспертной деятельности, она должна осуществляться на правовой основе и иметь законодательное обеспечение. Это касается всех аспектов, которые должны быть обязательно регламентированы правовыми и законодательными актами: необходимость лицензирования экспертной деятельности, создание руководящих органов, порядок аккредитации и аттестации, определение перечня объектов добровольной и обязательной сертификации и др.

Одним из обязательных условий функционирования РЭУ является его экономическая обеспеченность; эта тема включает в себя и механизм объективного формирования цены экспертной услуги.

Еще один важный аспект развития РЭУ – принципы и методы его управления, создание органов управления на каждом иерархическом уровне и распределение между ними задач и функций.

Следует также отметить, что к настоящему времени оценка качества экспертизы зачастую является предметом разбирательства в судах. Однако при этом отсутствуют какие-либо ГОСТы или методические рекомендации по определению качества экспертизы. В этой связи возникает еще одна специальная тема – **управление качеством экспертных услуг**.

Качественное проведение исследований в ходе экспертизы невозможно без хорошо подготовленных для этого оборудования и измерительных приборов, методик измерения, составляющих основу метрологического обеспечения ЭД. Однако эта область до настоящего времени никакими документами не регламентирована и никем не изучена. Для ликвидации имеющегося пробела в системе знаний о РЭУ эти вопросы также требуют пристального внимания.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ ТЕРРИТОРИЙ И ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

TRAVEL PRODUCT AREAS AND ITS COMPETITIVENESS

E.N. Latypova

Tourism – a world-wide socio-economic phenomenon. He became an integral part of modern society and not only plays an important role in the cultural exchange between countries, but its development addressing the needs of people in the rest and change of living conditions and contributes to the solution of important social and economic problems in both industrialized and developing countries.

*Латыпова Эльмира Надировна
Московский Государственный
Университет Инженерной Экологии,
Москва*

Аннотация:

Туризм – это мировое социально-экономическое явление. Он стал неотъемлемой частью жизни современного общества и не только играет огромную роль в культурном обмене между странами, но его развитие обеспечивает удовлетворение потребностей людей в отдыхе и смене условий жизни и способствует решению важнейших социально-экономических проблем как в промышленно развитых, так и развивающихся странах.

Развитие туризма – это длительная и экономически выгодная перспектива, так как потребность в нем растет в геометрической прогрессии. В последние 20 лет среднегодовые темпы роста числа прибытий иностранных туристов в мире составили 5,1%, валютных поступлений – 14%. Мировая туристская индустрия переживает настоящий бум. Люди сокращают потребности в пище и одежде, чтобы совершить интересное для них путешествие. Путешествие – это такая сфера активности, в которой происходит временное изменение привычной среды обитания человека. Отправляясь в путешествие, мы преодолеваем не только барьер расстояния, но и целый ряд границ: религиозных, языковых, исторических и психологических. Познание нового – естественная и неоспоримая склонность человека, и в условиях путешествия она выражается как ни в каких других условиях. Туризм эффективно воздействует на качество и продолжительность жизни людей. И в скором будущем исследователи предполагают, что на планете начнется настоящая "эпидемия" туризма.

При этом, конкуренция между туристическими центрами будет возрастать: туристы, экономящие на многих своих потребностях ради путешествия, будут очень избирательно подходить к выбору направления поездки. Также нельзя забывать, что в современном мире имеют место такие значимые тенденции как глобализация и ухудшение климата, а значит, выбирать будут экологически безопасные регионы, а также регионы, в которых есть множество привлекательных и уникальных с точки зрения этноса и культуры региона элементов. Все большей популярностью будут пользоваться оздоровительные курорты, и преобладать оздоровительные цели поездок. Ту-

ристические предприятия должны будут привлекать клиентов за счет продуманного маркетинга, разумных цен, грамотного и разнообразного продуктового портфеля и постоянно переосмысливать свои инвестиционные приоритеты с учетом новых потребностей покупателей.

В этих условиях проблемы конкурентоспособности регионов и стран привлекают все больше внимания, и все чаще становятся объектами научных исследований. В частности, ежегодно определяется рейтинг конкурентоспособности стран мира в сфере путешествий и туризма (Travel & Tourism Competitiveness Index – ТТЦИ). Данный рейтинг составляется экспертами Всемирного экономического форума в Давосе совместно с Международной ассоциацией авиаперевозок (IATA), Всемирным советом по путешествиям и туризму (WTTC) и Всемирной туристической организацией ООН (UNWTO) на основе промежуточных индексов по таким показателям, как уровень развития транспортной, гостиничной инфраструктуры, правового обеспечения, политической стабильности, комфортности ведения бизнеса, участия государства в развитии отрасли, туристической привлекательности, безопасности в стране в целом и, наконец, природного и человеческого потенциала страны.

При этом очень любопытен тот факт, что наиболее популярные в России туристические направления не занимают высоких позиций в рейтинге Всемирного экономического форума. Так, Египет занимает 66-е, а Китай – 62-е места. Куба, которая демонстрирует в России стабильный рост числа туристов, желающих ее посетить, не попала даже в список 25 самых привлекательных с точки зрения туристической привлекательности стран американского континента [4]. Любопытно также, что Франция,

несмотря на то, что по данным Всемирной туристической организации ООН, ежегодно принимает больше всех туристов в мире (около 80 миллионов человек), в списке давосского форума занимает только 3-е место в 2011 году, а до этого всего лишь замыкала десятку самых перспективных туристических стран.

Все это говорит о том, что конкурентоспособность страны в целом или конкретного туристического направления с точки зрения туристической привлекательности может анализироваться по-разному и рассматриваться с разных точек зрения, исходя из целей исследования, а также зависеть от требований конкретного потребительского рынка.

Целью нашего исследования является определение конкурентоспособности туристического направления для российского туристического предприятия. При этом туристическое направление мы определяем как территорию или совокупность территорий, туристический продукт которой реализуется на российском рынке туристическое предприятие/предприятия. Туристические направления можно классифицировать как массовые или индивидуальные, пляжные или экскурсионные, блочные или неблочные, летние, зимние и круглогодичные.

Каждое направление предлагает некий туристический продукт, который может быть пляжным, культурно-образовательным, экскурсионным, оздоровительным, спортивно-развлекательным и так далее, т.е. одно направление предлагает некое разнообразие частных продуктов. Я. Качмарек предлагает отождествлять территориальный туристический продукт с совокупностью туристических ценностей и услуг, которые могут приобрести туристы, пребывающие на этой территории [1]. Он предлагает ввести понятие "туристический продукт-место" – особый, географически детерминированный продукт, состоящий из некоторых элементов туристического потенциала данной территории, объединенных высшей идеей, предопределяющей его оригинальность, уникальность и рыночную привлекательность. Туристический продукт-место – это комбинация продукта, для формирования и управления каждым элементом которого необходимо прилагать определенные усилия.

Каждый новый сезон туристические предприятия и операторы пересматривают свой продуктовый портфель, который наполняется туристическим продуктом по разным направлениям. Туристический продукт – это продукт, реализуемый туроператором или турагентством по предоставлению любых услуг в области туризма. Его, по нашему мнению, формируют три составляющие: покупательский спрос, предложения и возможности туроператора, а также возможности разных туристических направлений. Чтобы продукт был конкурентоспособен на рынке, необходимо, чтобы для формирования своего сезонного портфеля туристическое предприятие выбирало самые конкурентоспособные направления, либо усили-

вало свои позиции на наиболее конкурентоспособных из них.

Конкурентоспособность туристического направления – это его способность формировать конкурентоспособный туристический продукт, отвечающий требованиям как его потребителей, так и его производителей, используя присущие ему конкурентные преимущества, а также способность удерживать высокий конкурентный статус в течение длительного периода времени и в условиях меняющихся факторов внешней среды, используя собственный конкурентный потенциал.

Турист делает выбор в пользу определенного туристического направления под действием ряда факторов. Важнейшие, по нашему мнению, факторы выбора направления для туриста это:

- ◆ цена (стоимость турпакета + личные затраты в поездке);
- ◆ визовый режим (безвизовый; облегченный визовый; строгий визовый);
- ◆ условия отдыха (климат, отельная база и инфраструктура, достопримечательности, культурная и языковая среда);
- ◆ транспортная доступность;
- ◆ туристический имидж направления.

Туристическое предприятие оценивает привлекательность направления по гораздо более широкому списку показателей. Это связано с тем, что, как правило, сложный выбор связан только с блочными туристическими направлениями, когда туроператор должен выкупить определенный объем воздушной перевозки и инвестировать т.о. значительные денежные средства в туристический продукт направления на ближайшие полгода. Туроператор должен оценивать конкурентоспособность направления, учитывая и требования потребителей продукта, и свои собственные. Поэтому для модели оценки конкурентоспособности направления туристическим предприятием мы предлагаем использовать следующие показатели:

1. Показатели конкурентоспособности направления для потребителей:

А. Качественные показатели:

1. визовый режим;
2. транспортная доступность;
3. условия отдыха (физико-географические параметры; медико-биологические; социо-эконом-географические параметры [2]);
4. имидж направления (высокий уровень безопасности; качество сервиса, развитую туристическую инфраструктуру, ярко выраженное культурное наследие, эколого-природные достопримечательности, историко-культурные памятники, ментальный комфорт);
5. уникальность направления (присущие данному направлению уникальные достопримечательности или возможности); 6. яркие культурные стереотипы.

В. Экономические показатели:

1. стоимость туристического пакета по направлению;
2. стоимость услуг в регионе приема.

2. Показатели конкурентоспособности направления для туроператоров:

А. Качественные показатели:

1. частота рейсов по направлению;
2. объем участия на направлении;
3. структура продаж;
4. количество специальных предложений по направлению, выпущенных в сезон;
5. показатель возвратности направления
6. длительность туристического сезона;
7. внутренняя транспортная доступность;
8. наличие чартерных рейсов из других городов России;
9. технологичность партнеров в принимающем регионе;
10. емкость отельного рынка.

В. Экономические показатели:

1. стоимость полетной программы (стоимость всего объема чартерной перевозки по направлению в сезон);
2. себестоимость авиаперевозки одного пассажира в чартерной программе;
3. рентабельность продаж;
4. процент прибыльности продаж;
5. показатель закрытия обязательств за период (проданный процент от стоимости всей полетной программы);
6. начальная цена туристического пакета (стартовая стоимость или т.наз. маркетинговая цена);
7. прибыль в разрезе дат;
8. ожидаемая прибыль по итогам сезона;
9. объем покупательского спроса.

С. Динамические показатели:

1. скорость убывания обязательств по программе;
2. глубина бронирований (количество дней до самой удаленной от сегодняшнего дня реализованной даты вылета по направлению);
3. глубина продаж (количество дней до последней полностью реализованной даты вылета чартера по направлению);
4. количество совершаемых сделок по направлению за неделю;
5. средняя сумма продаж чартерных билетов по направлению в день;
6. индекс скорости продаж (отношение исторически наблюдаемой скорости продаж к текущей необходимой скорости продаж);
7. индекс сезонности;
8. динамика спроса при снижении.

Качественные показатели оцениваются по балльной системе. Затем показатели ранжируются по степени

важности и выбираются не более 5 основных показателей для покупателей и для создателей туристического продукта. Отношение средневзвешенной величины этих показателей к выручке по направлению будет определять степень конкурентоспособности направления, а также указывать, обладает ли направление достаточным конкурентным потенциалом, чтобы стать в ближайшем будущем конкурентоспособным. В случае, когда оцениваемое направление является новым для туроператора и тем более для рынка и потребителей, за основу берутся, в первую очередь, качественные показатели, и их средневзвешенная величина относится к ожидаемой выручке.

При этом, применяя определенные схемы оценок, мы можем не только определить конкурентоспособность туристического направления, но и стадию жизненного цикла продукта данного направления, и сделать выводы, например, о возможности и способах модификации существующего продукта для существующего рынка либо о размещении существующего продукта на новом рынке. Так как жизненный цикл туристического продукта состоит из нескольких фаз: развития идеи; вывода продукта на рынок; роста продаж; стабилизации; заката [1], на него можно также повлиять с целью его продления – путем модификации рынка, продукта или маркетинговой стратегии. Однако выводы о том, какой способ модификации можно применять, зависят от общего показателя оценки конкурентоспособности, от промежуточных показателей, а также, во многом, от потенциала направления.

У каждого туристического направления существует огромное множество нереализованных возможностей и ресурсов, формирующих его потенциал. Ресурсами считаются любые элементы (например, природные), которые могут быть туристическими достопримечательностями (так называемые потенциальные достопримечательности) в отличие от реальных достопримечательностей, которыми фактически активно интересуются туристы. Активизация подобных ресурсов и есть главный фактор роста и удержания конкурентоспособности туристического направления. Туроператор должен использовать потенциал туристического направления, которое он продает, и влиять на него: разнообразить туристический продукт, инициировать авиарейсы из новых регионов и в новые пункты назначения, развивать новые виды туристической деятельности в регионе.

Помимо тех мер, которые могут предприниматься на уровне одного предприятия, работу над повышением конкурентоспособности туристических направлений можно и нужно вести на уровне отрасли. Например, по данным отчета The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 Россия в 2011 году занимает 59 место с точки зрения туристической конкурентоспособности страны. И одними из самых слабых факторов являются факторы отраслевого регулирования и политики в области туризма и путешествий – по этим показателям Россия интегрально занимает 80-е место. Это показатель

наших действий для привлечения туристов в нашу страну. Тем более слабым местом является политика в области совместного согласованного продвижения на рынке других туристических направлений. На наш взгляд, необходимы: усиление совместных рекламных и PR-акций российских туроператоров министерств и офисов по туризму других стран и регионов; договоренность пула туроператоров о сбалансированных объемах перевозки на базе опыта продаж, прироста спроса и прогнозирования спроса; совместная антидемпинговая политика; работа над сокращением таможенных и визовых ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Качмарек, Яцек. Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление: учеб. пособие для студентов вузов, 10102 "Туризм" / Я.Качмарек, А.Стасяк, Б.Влодарчик; пер. с польск. [И.Д.Рудинского]. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 495 с.
2. А. С. Кусков, В. Л. Голубева, Т. Н. Одинцова. Рекреационная география: Учебно-методический комплекс. – М.: Флинта, 2005. – 496 с.
3. Методология оценки туристской услуги как рыночной категории. Нориганова О.А. Культура народов Причерноморья. – 2002. N36. – С.37–42.
4. Отчет Всемирного Экономического Форума: The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011.
5. Дашкова Т.Л. Маркетинг в туристическом бизнесе: Учебное пособие/Т.Л.Дашкова. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2010. – 72 с.
6. Панкрухин А.П. Территориальный маркетинг// Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – №2. – с.83–96.
7. Туристический имидж как источник конкурентоспособности региона. Парфиненко А.Ю., кандидат ист.наук, доцент. Актуальные проблемы экономики, менеджмента, маркетинга: Материалы Междунар.науч.–практ.конф. (Белгород, 17–19 нояб.2009 г.): в 2 ч. отв.Ред. Г.И. Ткаченко.–Белгород: Изд-во БелГУ, 2009. – ч.2. – с.257–262.

© Э.Н. Латыпова, (elmi17@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

TECHNIQUES AND PROCEDURES USED TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE BUSINESS

L.I. Mashkova

The main point in achieving the competitiveness of business structures is the target position, which the company aims to take on the market. For an investment project is necessary to determine long-term market position or market share, which is the goal in a particular market or market segment. In general, profitability varies depending on market share.

Keywords: competitiveness, profitability, estimation of comparative advantages, nomenclature of goods and services, penetration into a new sphere, small and large-scale businesses.

Машкова Людмила Игоревна
Государственный
Университет Управления

Аннотация:

Основным моментом в достижении конкурентоспособности предпринимательских структур является целевая позиция, которую компания стремится занять на рынке. Для инвестиционного проекта необходимо определить долгосрочную рыночную позицию, или долю рынка, которая является целью на определенном рынке или в рыночном сегменте. В общем прибыльность меняется в зависимости от доли рынка.

Ключевые слова:

конкурентоспособность, прибыльность, оценка сравнительных преимуществ, номенклатура выпуска, внедрение в новую сферу, малые и крупные предприятия

Основным моментом в достижении конкурентоспособности предпринимательских структур является целевая позиция, которую компания стремится занять на рынке. Для инвестиционного проекта необходимо определить долгосрочную рыночную позицию, или долю рынка, которая является целью на определенном рынке или в рыночном сегменте. В общем, прибыльность меняется в зависимости от доли рынка.

Малая рыночная доля может стать высокоприбыльной благодаря концентрации усилий на ограниченном числе продуктов или потребителей, сравнительно простой рыночной концепции или низким накладным расходам. По мере увеличения объема продаж и, следовательно, доли рынка возрастают совокупные инвестиционные, производственные и маркетинговые издержки. Однако не всегда можно немедленно получить прибыль от соответствующего снижения удельных издержек.

Иными словами, предельная стоимость продаж может оказаться ниже предельных издержек производства (для определенных производственных мощностей и технологий). Следовательно, прибыльность снижается. Последующее увеличение доли рынка может позволить получить выгоду от экономии, обусловленной ростом масштабов производства, и, следовательно, прибыльность может увеличиться. Компании, старающейся еще более расширить свою долю на рынке, приходится платить значительную цену за приобретение дополнительной территории или за чрезмерное использование маркетинговых инструментов (таких как скидки в цене, реклама, персональные продажи), что может вызвать у потребителя опасение оказаться в полной зависимости от доминирую-

щего продавца. Прибыльность может снова снизиться. Но поскольку каждый рынок имеет свои индивидуальные особенности, в технико-экономическом обосновании нужно очень тщательно проанализировать каждый вариант взаимосвязи между прибыльностью и долей рынка.

Для оценки своих сравнительных преимуществ в борьбе за тот или иной рынок предприятию необходимо провести сегментацию по основным конкурентам, выяснить, почему покупают не ваши изделия, а изделия конкурентов? На какие особенности продукции потребители на рынке обращают внимание в первую очередь? Какие тенденции сложились на рынке по таким факторам конкурентоспособности, как ассортимент выпускаемой продукции, цены на нее, формы продвижения продуктов на рынке, сбыта, направления НИОКР, виды послепродажного обслуживания клиентов, пути подготовки торгового персонала?

Ответы на эти и многие другие вопросы, касающиеся оценки конкурентоспособности вашего предприятия, лучше всего систематизировать в виде таблицы, чтобы можно было в наглядной форме представить современные тенденции в мотивации потребителя на рынке, происходящие сдвиги в системе потребительских предпочтений, и определить, будут ли потребители приобретать продукцию, выпущенную вашим предприятием, что нужно предпринять, чтобы заинтересовать потребителей в своих изделиях.

Выяснится, кто является главными конкурентами на рынке и можно собирать о них информацию, которую следует использовать в такого рода анализе.

Данные, необходимые для такого рода анализа, должны быть предоставлены экономическими службами аппарата управления предприятия, а выставленные оценки согласованы с мнением специалистов этих служб.

Для этого лучше всего сформировать группу из наиболее квалифицированных работников, которые вместе с руководством предприятия смогут провести такого рода анализ. В случае, если члены группы расходятся в оценках, в таблицу вносится среднее значение переменной, определяемое с учетом мнения каждого. В процессе анализа очень важно дать развернутое смысловое объяснение или обоснование, почему той или иной переменной в таблице присвоена данная оценка.

Важность проведения такого анализа, определение того, какие именно параметры данного анализа могут быть привлекательны для потребителя и насколько конкуренты уже позаботились об этом, подтверждается множеством примеров из реальной хозяйственной практики.

В середине 70-х годов американская компания "Ксерокс" (ведущий производитель множительной техники и копировального оборудования) испытала мощнейший натиск японских конкурентов, в результате которого доля "Ксерокс" на рынке США уменьшилась с 88% в середине 70-х гг. до менее 40% в первой половине 80-х гг..

Нельзя сказать, что компания не проявляла инновационной активности, не осваивала выпуск новой продукции. Мало того, и в начале 80-х гг. технический уровень изделий "Ксерокс" был намного выше, чем у японских конкурентов. Японские компании начали внедряться на американский рынок современного конторского оборудования, в том числе множительной техники, в 70-е гг. Анализируя рынок, они обнаружили весьма значительный по емкости сегмент, который явно недоиспользовался "Ксерокс": рынок небольших по размерам копировальных аппаратов. Дело в том, что подавляющую часть продукции "Ксерокс", выпускаемой в то время, составляли мощные копировальные машины, с множеством дополнительных технических усовершенствований, позволяющих повысить быстродействие, качество копирования, изменить размеры копии в сравнении с оригиналом и т.п. Но именно поэтому они были, во-первых, достаточно дорогими и, во-вторых, громоздкими. Между тем начавшийся бум мелкого бизнеса (в 80-е гг. например, в США еженедельно появлялось 2,5 тыс. самостоятельных предприятий) и общее развитие средств коммуникаций в стране предьявляли растущий спрос на множительное оборудование. Поскольку большинство возникающих предприятий и фирм были мелкими, то им просто не по карману была роскошная продукция "Ксерокс". К тому же применение мощных аппаратов в небольших по размерам офисах вещь сама по себе неэффективная. Эти общие тенденции и уловили службы маркетинга японских фирм, которые в ходе многочисленных опросов, интервьюирования и обследований выяснили, что миллионы

клерков в компаниях США осуществляют изготовление ксерокопий в специальных центрах ксерокопирования, за плату в местных магазинах канцелярских товаров, поскольку их фирмам невыгодно приобретать в собственность изделия "Ксерокс".

Таким образом, японские фирмы выявили возможность, не вступая непосредственно в конкуренцию с продукцией американского гиганта, потеснить его на рынке.

Конечно, в процессе маркетинга своей продукции японские фирмы предприняли также другие шаги, направленные на приспособление к выбранному сегменту рынка.

В области ценообразования они вышли на рынок со значительно более дешевой продукцией, чем у "Ксерокс", но это уже не была плата предприятия – аутсайдера за внедрение в новую сферу деятельности. Низкие цены были объективно обусловлены низкими издержками производства и невысокой технической сложностью продукции. Но именно благодаря сравнительно более низким ценам эта продукция нашла широкий спрос. И когда доля рынка множительной техники, контролируемая японскими компаниями, значительно возросла, прибыльность производства на их предприятиях намного превысила доходы "Ксерокс".

В любом случае оценка конкурентоспособности должна дополняться анализом его слабых и сильных сторон.

Далее, согласно задачам нашего исследования следуют результаты анкетирования по конкуренции среди представителей малого, среднего и крупного предпринимательства по Москве, а также мерам по повышению конкурентоспособности.

Анализ результатов анкетирования подтверждает, что конкурентная среда в Москве достаточно развита. Более острая конкуренция между российскими фирмами: 63% респондентов оценили ее как высокую или среднюю, а 37% – как низкую или полностью отсутствующую. Конкуренция со стороны зарубежных фирм меньше: 45% руководителей малых предприятий оценивают ее как среднюю и выше, а 55% – как низкую или отсутствующую. В оценках конкуренции со стороны российских фирм самый высокий рейтинг (36,8% ответов респондентов) у высокой конкуренции, а со стороны зарубежных фирм – у отсутствия конкуренции (34%).

Оценки руководителями остроты конкуренции не зависят от числа занятых на предприятиях работников; в целом они совпадают с результатами по выборке.

Можно лишь отметить, что рыночное пространство маленьких фирм свободнее от зарубежных конкурентов, чем у более крупных предприятий: почти половина руко-

водителей малых предприятий отметили, что конкуренции со стороны зарубежных фирм нет, по крупным предприятиям – менее трети респондентов.

Статистически значимы расхождения в оценках конкуренции в зависимости от срока существования фирмы. Те предприятия, что возникли в 90-х годах, ощущают гораздо более жесткую конкуренцию со стороны российских фирм, четыре пятых их руководителей оценивают ее уровень как высокий или средний против 58% респондентов – руководителей взрослых предприятий. Это значит, что свободных рыночных ниш на московском рынке осталось мало.

Вид деятельности предпринимательских структур не оказывает статистически значимого влияния на оценку его руководителем уровня конкуренции со стороны российских предприятий. Что касается конкуренции со стороны зарубежных фирм, то достаточно обоснованной можно считать следующую гипотезу: более высокую конкуренцию со стороны зарубежных фирм ощущают предприятия торговли, 2/3 их руководителей оценивают ее как высокую или среднюю, в то время как по другим видам деятельности – не больше половины.

Повышению конкурентоспособности фирмы сегодня уделяют внимание руководители большинства московских предпринимательских структур, только 14% из них не проводили никаких мероприятий в этом направлении. Практикуемые меры можно разбить на две группы. К первой относятся те, что затрагивают решения по определению номенклатуры выпуска/продажи товаров, услуг (смена профиля, расширение ассортимента, концентрация на рыночном лидере). Вторая группа – это мероприятия, повышающие конкурентоспособность продукции, эффективность ее продвижения (сдерживание цен, использование рекламы, поиск новых каналов сбыта). Они проводятся в среднем в 2,5 раза чаще.

Абсолютный лидер среди мер по повышению конкурентоспособности предпринимательских структур – сдерживание цен, это отметили более 70% руководителей фирм, проводящих активную конкурентную политику. Этот результат подтверждает, что, во-первых, конкуренция сегодня в основном ценовая и, во-вторых, рентабельность всех видов деятельности снижается.

Активный поиск новых каналов сбыта (половиной предпринимательских структур, проводящих конкурентную политику) свидетельствует о стремлении расширить круг потребителей как традиционной, так и новой продукции (услуг).

Треть предпринимателей для повышения конкурентоспособности фирмы используют рекламу. Этот показатель существенно выше, чем в прежние годы, когда он не превышал 10% выборки. Полученный результат свидетельствует как об усилении конкуренции, так и о том, что

изменилась структура вложений в предпринимательство. Предприниматели осознали необходимость использования сугубо рыночных методов распространения информации о деятельности своей фирмы взамен личных связей, господствовавших в начале реформ. По-видимому, растет и эффективность рекламы.

Среди мер, касающихся номенклатуры выпуска, торговли, услуг, лидирует расширение ассортимента. Это объясняется относительной экономичностью подобных мероприятий в сравнении со сменой профиля деятельности, когда без крупных финансовых затрат, как правило, не обойтись. К тому же, ассортимент выпуска (торговли, услуг) большинства российских предприятий, и малые не исключение, изначально узок, далеко не соответствует широкому спектру возможных потребностей.

Порядка 13% московских предпринимательских структур сосредоточили свою деятельность на выпуске (торговле) нескольких товаров – рыночных лидеров, собственных "в одиночку" обеспечить приемлемое экономическое положение фирмы. Значит, эти предприятия уже нашли свою рыночную нишу, просчитали ее емкость и намерены в ближайшей перспективе ориентироваться на сложившийся круг потребителей.

Статистически значимых различий в мерах по повышению конкурентоспособности фирмы нет ни по каким выделенным группам предприятий. Но можно указать на ряд результатов, закономерность которых достаточно очевидна. Так, взрослые предприятия почти в два раза чаще не проводят никаких "конкурентоповышающих" мероприятий по сравнению с фирмами – новичками. Это еще раз подтверждает достаточно высокий уровень конкуренции в целом, создающий некий порог входа в малый бизнес для новых фирм. В разрезе видов деятельности несколько чаще не проводят никаких мероприятий предприятия сферы услуг, науки и научного обслуживания. Они же реже расширяют ассортимент, хотя рынок услуг до сих пор ненасыщен.

Промышленные предприятия чаще, чем торговые, стремятся найти новые каналы сбыта своей продукции. По результатам интервью ясно, что далеко не всегда речь идет о создании эффективных и устойчивых каналов движения продукции, зачастую новый канал сбыта – это торговля с колес.

Обобщающим показателем благоприятности внешней среды по отношению к малому бизнесу является его равноправие в доступе к различным ресурсам, рынкам и т.д.

Результаты анкетирования позволяют утверждать, что по субъективным оценкам предпринимателей московский малый бизнес зачастую дискриминируется в сравнении с крупными предприятиями, только четверть предпринимателей считают, что дискриминации нет. Самый труднодоступный ресурс для малых предприятий –

финансовый, дискриминацию здесь ощущает каждый второй руководитель. Рынок сырья, материалов, комплектующих, а также рынок труда практически равнодоступны для малых и крупных предприятий. А вот выйти на более прибыльный рынок, по мнению руководителей малых предприятий, проще крупным фирмам, каждый пятый респондент отметил это. Здесь и финансовые ограничения, и отсутствие на малых предприятиях специалистов в области маркетинга, неразвитость рыночной инфраструктуры, специализированной на обслуживании малого бизнеса, прежде всего центров "информационной поддержки".

Негативным следует признать тот факт, что треть руководителей малых предприятий считают: они дискриминированы в доступе к органам власти для лоббирования своих интересов. По указанной выше позиции есть статистически значимые различия в оценках руководителей "маленьких" и "больших" фирм. Первые в два раза реже отмечают дискриминацию в доступе к властям. Сложно однозначно прокомментировать этот результат, но, по нашему мнению, он в первую очередь обусловлен секторальными различиями (более мелкие малые предприятия по преимуществу торговые, более крупные – производственные).

Сопоставительный анализ, с одной стороны, оценок уровня конкуренции, мер конкурентной политики, с другой стороны, проблем малого предпринимательства, его экономического положения, оборота, потребностей фирмы и т.д. из-за малых размеров выборки не позволяет

сделать статистически значимых выводов.

Выяснилось, что оценка руководителем уровня конкуренции не зависит от экономического положения малого предприятия, более высокая конкуренция не означает сокращения оборота фирмы. Возможно, респонденты пытались дать объективную характеристику конкурентной среды, и это им во многом удалось.

От оценок конкуренции, по-видимому, зависит потребность в коммерческой информации. Чем оценка выше, тем нужнее информация в целом, в том числе о рынках сбыта и ценах на них, об условиях кредитования.

В зависимости от мер конкурентной политики несколько меняется экономическое положение малого предпринимательства. А именно: те фирмы, что сосредоточились на "рыночных лидерах", имеют в среднем лучшее экономическое положение, а те, что расширяют ассортимент реже, имеют плохое. Подтверждается эффективность мероприятий по согласованию программы выпуска с предъявляемым спросом.

Нет доказательств того, что, если малое предпринимательство не проводит никаких мер по повышению конкурентоспособности, его экономическое положение в среднем хуже, а оборот снижается. Напротив, наблюдается некоторая стабилизация обоих показателей на уровне выше среднего. Видимо, комплекс "конкурентоповышающих" мер отсутствует тогда, когда в них объективно меньше необходимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Ахмадалиев Т.М. Управление конкурентоспособностью промышленной продукции. – СПб.: Инфо, 2003.
3. Баженов Ю.К., Баженов А.Ю. Малое предпринимательство. – М. – 2002.
4. Балацкий Е., Потапова А. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования // Экономист. – 2003. – № 11.
5. Вернер Беренс. Руководство по оценке инвестиций. – М.: Инфра-М., 2004.
6. N. Paley. The Managers Guide to Competitive Marketing Strategies. N.Y., 1989.

© Л.И. Машкова, (mila.mashkova@gmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



РАЗВИТИЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

THE DEVELOPMENT OF THE MOSCOW REGION IN TERMS OF ECONOMIC MODERNIZATION

Mindlin Y.B., Shedko Y.N.

Need to move from raw material to the modernized, innovative and technologically advanced economy is a priority for Russia has no alternative. This is recognized by many members of the public and political organizations of the ruling elite, the business community, practitioners of public administration, academics and professionals. Moreover, as noted at the II Forum of Russian regions, "An innovative model of development" is the regions have become major sources of innovation development.

Keywords: economy, modernization and capacity region. Moscow region.

Миндлин Юрий Борисович

*к.э.н., доцент кафедры "Экономика и управление"
ВГНА Минфина РФ*

Шедько Юрий Николаевич

*к.э.н., доцент кафедры "Экономика и управление"
ВГНА Минфина РФ*

Аннотация:

Необходимость перехода от сырьевой к модернизированной, инновационно и технологически развитой экономике является для России безальтернативным приоритетом. Это признается многими представителями общественных и политических организаций властной элиты, бизнес-сообщества, практиками государственного управления, учеными и специалистами. При этом, как отмечалось на II Форуме регионов России "Инновационная модель развития", именно регионы должны стать основными источниками инновационного развития страны.

Ключевые слова:

экономика, модернизация, потенциал, регион. Московская область.

Необходимость перехода от сырьевой к модернизированной, инновационно и технологически развитой экономике является для России безальтернативным приоритетом. Это признается многими представителями общественных и политических организаций властной элиты, бизнес-сообщества, практиками государственного управления, учеными и специалистами. При этом, как отмечалось на II Форуме регионов России "Инновационная модель развития", именно регионы должны стать основными источниками инновационного развития страны.

В результате анализа отечественных и зарубежных исследований выявлена недостаточная проработанность теоретических и практических вопросов перехода на инновационный путь развития, не в полной мере учитываются специфические особенности, связанные с развитием экономики различных регионов и территорий. Исследование показало, что отсутствие комплексного подхода к разработке механизма повышения эффективности использования экономического потенциала региона приводит к тому, что неверно расставленные приоритеты могут негативно повлиять на перспективы дальнейшего развития. Особую актуальность эта проблема приобретает в связи с необходимостью преодоления негативных последствий мирового экономического кризиса, проявляющихся в недостаточных темпах и не вполне удовлетворительных результатах инновационного и технологического развития. Данная ситуация определяется не столько отсутствием финансовых, материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов (при всей их значимости), сколько отсутствием системного и скоординированного взаимодействия субъектов инновационного и технологического развития (в том числе и на реги-

ональном уровне). Успех той или иной страны (региона) зависит от комбинации факторов производства и организации экономики на основе социально ориентированных механизмов: рыночного, государственного и институционального. При этом должны учитываться социальные, культурные и исторические условия той или иной страны (региона). "Безресурсных" регионов не существует. Главное состоит в том, какому ресурсу отдать предпочтение в том или ином регионе.

Как показывает изучение передового зарубежного и отечественного опыта, при разработке стратегии инновационного развития региона все большую актуальность приобретает вопрос о соотношении сырьевого и технологического (наукоемкого) секторов. Современной тенденцией является повышение значимости продукции с высокой добавленной стоимостью и нематериальных активов. В частности, значимым приоритетом становится регулирование экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Здесь стоит отметить, что политика регионального развития экономически развитых стран отличается отсутствием отраслевых приоритетов, высоко диверсифицированной экономикой и наличием "точек роста". Таким образом, акцент в реализации политики смещается с поддержки отдельных отраслей в направлении формирования общей конкурентоспособности экономики региона за счет воздействия на его институциональную составляющую. Формат разработки и реализации этой политики предполагает равноправие и партнерские стратегически ориентированные взаимоотношения государства и бизнеса.

В настоящее время в странах Объединенной Европы получила распространение так называемая "новая промышленная политика", направленная на обеспечение ус-

тойчивого долгосрочного экономического роста, конкурентоспособности национальной экономики в мировом масштабе, социальной стабильности. Инструментами решения этих задач являются усиление инновационной компоненты развития бизнеса, активные инвестиционные процессы, создание новых рабочих мест. В данном контексте особое значение, по нашему мнению, имеет совместное с бизнесом формирование специализированных институтов трансфера технологий, ориентированных на ускорение коммерциализации научных разработок, распространение новых технологий, совершенствование системы управления нематериальными активами и мониторинг потребностей экономических агентов в новых технологиях.

Выделим основные, по нашему мнению, направления повышения эффективности использования инновационной компоненты экономического потенциала региона:

- ◆ структурная перестройка экономики региона;
- ◆ повышение уровня достаточности и эффективности инвестиционного обеспечения реализации структурно-инновационных преобразований в промышленности;
- ◆ введение налоговых льгот для инновационно активных предприятий;
- ◆ увеличение государственного заказа на инновации и научные разработки;
- ◆ адресная бюджетная поддержка в сфере создания эффективной инфраструктуры и государственной

поддержки научных организаций.

В Российской Федерации многие регионы уже успешно осуществляют стратегию инновационного развития. Например, в Московской области – регионе, активно формирующем динамичную и высокотехнологичную экономику, в настоящее время рассматривается проект "Стратегии социально-экономического развития Московской области до 2025 года". Этим документом предусматривается качественно новый "образ будущего" региона: формирование производственного, научно-производственного и образовательного комплекса, обеспечивающего значительный вклад в экономику Московской области, подготовку высококвалифицированных кадров, высокий уровень инновационной активности организаций, технологическая модернизация производства, выпускающая инновационную и конкурентоспособную импортозамещающую продукцию.

Эффективная стратегия развития региона – это стратегия, реализация которой преумножает потенциал территории и укрепляет ее положение на межрегиональном и международном рынке. Выбор эффективной стратегии развития региона обусловлен сочетанием сильных и слабых сторон, характеризующих социально-экономическое положение области. В таблице 1 приведены результаты SWOT-анализа, на основе которого определяются сильные и слабые стороны Московской области (внутренние факторы), а также угрозы и возможности, определяемые внешними факторами.

Табл. 1

Результаты SWOT-анализа социально-экономического положения Московской области

Сильные стороны:	Ограничения развития:
<ul style="list-style-type: none"> ◆ выгодное географическое положение; ◆ высокоразвитое промышленное производство; ◆ близость к ключевым железнодорожному и автомобильному узлам, соединяющим магистральные направления Запад-Восток и Север-Юг, наличие на территории области крупных международных аэропортов; ◆ умеренные риски; ◆ наличие квалифицированной рабочей силы; ◆ развитый научно-производственный комплекс; ◆ наличие культурно-исторического наследия. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ относительная зависимость от решений, принимаемых на федеральном уровне (изменения бюджетного, налогового законодательства); ◆ высокий уровень демографической нагрузки на трудоспособное население; ◆ сложная демографическая ситуация (старение населения); ◆ преобладание импортных товаров на внутреннем рынке Московской области; ◆ высокая степень износа основных производственных фондов; ◆ несоответствие темпов развития структуры производства и поддерживающей инфраструктуры; ◆ отсутствие сырьевых источников; ◆ высокая степень дифференциации муниципальных образований по уровню экономического и социального развития.
Возможности развития:	Возможные угрозы:
<ul style="list-style-type: none"> ◆ высокая инвестиционная привлекательность; ◆ наличие инновационного потенциала развития; ◆ наличие возможностей для развития туристского бизнеса; ◆ наличие свободных рыночных ниш для организации и ведения бизнеса (строительство, торговля, транспорт финансовый рынок, логистика, рынок услуг, рекреация и др.); ◆ наличие возможностей для реализации частно-государственно-партнерства. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ неблагоприятные структурные сдвиги в возрастном составе населения Московской области, ведущие к снижению числа рождений; ◆ возможные отрицательные последствия решений, принимаемых на федеральном уровне (изменения налогового законодательства, приводящие к уменьшению доходов бюджета); ◆ снижение мотивации к труду жителей региона (отставание средней заработной платы в Московской области от средней заработной платы в Москве: средняя заработная плата в Москве превышает в 1,5 раза среднюю заработную плату в Московской области, рост социальной нагрузки на бюджет и, как следствие, снижение инвестиционных возможностей бюджета); ◆ недостаток квалифицированных кадров рабочих профессий.

Приведем цифры, характеризующие ряд проблем инновационного развития:

- ◆ удельный вес численности работников, выполняющих научные исследования и разработки, в общей численности занятых в экономике, сократился по сравнению с 2005 годом;
- ◆ количество инновационно-активных организаций составило в 2010 году – 180 единиц, при установленном индикаторе среднесрочной программы 270 единиц;
- ◆ доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции составляет 44 процента от индикатора Среднесрочной программы социально-экономического развития Московской области до 2010 года.

В качестве основы для Стратегии использовались целевые параметры, полученные исходя из оптимистической оценки условий развития Московской области. Модернизационный сценарий развития Московской области увязан с инновационным сценарием Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и основан на выгодном географическом положении области, близости к ключевым железнодорожному и автомобильному узлам, наиболее полное использование конкурентного преимущества экономики региона, предусматривающее создание высокоразвитого промышленного производства и его модернизацию, высоком научно-производственном и инвестиционном потенциале, умеренных рисках, устойчивом наращивании экспорта конкурентных видов продукции и модернизации транспортной инфраструктуры.

Табл. 2

Сценарии социально-экономического развития Московской области

	Инерционный сценарий развития	Модернизационный сценарий развития
<i>Структура экономики</i>	Сохранение текущей структуры экономики с преобладанием традиционных промышленных производств. Несоответствие темпов развития поддерживающей инфраструктуры и темпов роста производства	Создание оптимальной структуры экономики с преобладанием высокотехнологичного сектора и сферы услуг
<i>Промышленные производства</i>	Экстенсивное развитие. Низкий уровень модернизации и технического перевооружения действующих производств	Высокий технологический уровень производств, их модернизация; создание новаций; производство высокотехнологичной продукции, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках
<i>Инвестиционная активность</i>	Умеренная	Высокая. Изменение структуры инвестиций в пользу высокотехнологичного сектора экономики и сферы услуг
<i>Инновационная активность</i>	Умеренный рост	Интенсивный рост
<i>Уровень инфляции</i>	Среднероссийский. Ограниченный рост тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства	Ниже среднероссийского. Сдерживание роста тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства
<i>Численность населения</i>	Сокращение общей численности населения. Более высокий уровень сокращения населения в трудоспособном возрасте	Увеличение, связанное с положительным миграционным приростом, превышающим естественную убыль населения и сокращение естественной убыли
<i>Уровень жизни населения</i>	Умеренное сокращение доли бедного населения	Значительное сокращение доли бедного населения. Сокращение коэффициента фондов с 15 до 10 раз

Таким образом, экономическая политика Московской области учитывает интересы всех важнейших субъектов экономического развития – государства, бизнеса и различных поддерживающих структур, а также объединяет элементы макроэкономической, финансовой политики и политики регионального развития. Этот эффект достигается в рамках кластеров, представляющих собой терри-

ториальную концентрацию в определенном месте совокупности взаимосвязанных между собой компаний, а также государственных и общественных институтов. Кластеры способствуют формированию информационной среды и инновационной инфраструктуры для взращивания малого инновационного бизнеса и повышения эффективности экономической деятельности всех участни-

ков.

Проблема изыскания резервов повышения эффективности экономического потенциала региона носит комплексный характер. Конечные результаты его отдачи зависят не только от эксплуатации производственных мощностей, но и во многом определяются выбором рациональной структурной и инвестиционной политики. Основными при обосновании такой стратегии, с нашей точки зрения, должны выступать необходимость быстрого и качественного обновления и совершенствования материально-технической базы производства, постоянного поддержания ее в соответствии с мировыми достижениями, концентрации материальных и финансовых ресурсов для производственных нужд в промышленном секторе. В экономике Московской области наблюдается необходимость инновационного развития промышленной деятельности, технологической модернизации и технического перевооружения действующих промышленных объектов, а также привлечения дополнительных инвестиций.

Следует отметить, что в отсутствие возможностей массированных долгосрочных инвестиций в основной капитал на начальном этапе восстановления и укрепления промышленности предпочтителен путь более полного использования уже накопленного производственного потенциала. Основным упор должен быть сделан на максимально возможном использовании действующих производственных мощностей. Для этого следует без промедления провести их детальную инвентаризацию и определить необходимые меры по модернизации каждого предприятия.

Качество экономического роста Московской области и его динамика в решающей степени определяются характером развития промышленного производства, наличием прогрессивных сдвигов в его отраслевой, технологической и институциональной структурах. Структурная перестройка отечественной промышленности, нацеленная на повышение удельного веса производств с более высокой долей добавленной стоимости в выпуске продукции, является одной из ключевых задач российской экономики, успешное решение которой определяет возможность достижения глобальных социально-экономических целей. Смысл структурной перестройки состоит в том, что наряду со свертыванием и ликвидацией старых, неэффективных, не удовлетворяющих требованиям рыночной экономики производств, начинает и набирает темп развитие современных эффективных и конкурентоспособных производств и видов деятельности. Структурная перестройка предполагает выделение приоритетных направлений промышленной деятельности, секторов или отраслей, развитие которых необходимо в первую очередь в силу их влияния на экономическую ситуацию в целом. В числе таких направлений структурной перестройки промышленности можно выделить:

- ◆ развитие базовых составляющих промышленного комплекса (базовые отрасли, подотрасли, предприятия

и их объединения, базовые технологии) и процессов их структурного регулирования (образование крупных корпоративных структур, территориально-промышленных зон с особым статусом, создание малых предприятий на площадях, высвобождаемых в результате реорганизации и ликвидации крупных и средних предприятий);

- ◆ улучшение технологической структуры материального производства на основе замещения устаревших технологий и основных фондов современными, что предполагает существенное изменение темпов и пропорций инвестиционного процесса (рост объемов инвестиций, включая иностранные с предоставлением государственных гарантий, сокращение сроков их окупаемости, увеличение доли инвестиций, реализуемых в современные технологии, прежде всего в наукоемких отраслях);

- ◆ разработка и производство прогрессивных видов продукции;

- ◆ изменение структуры производства, предполагающее увеличение доли продукции с высокой степенью обработки (высокой добавленной стоимостью);

- ◆ совершенствование организационной и управленческой структур в промышленности, обусловленное необходимостью повышения качества менеджмента на всех уровнях управления, предполагающее проведение реформы предприятий и госсектора экономики;

- ◆ осуществление процедур структурных реформ, обеспечивающих переупорядочивание избыточного научно-производственного потенциала и поэтапную ликвидацию структурно-депрессивных и экологически опасных объектов.

В соответствии с этим, приоритет в структурной перестройке должен быть отдан формированию "новой экономики" – высокотехнологичным, наукоемким производствам, производствам средств для развития материальной базы науки, образования, воспитания и культуры, а также промышленным производствам, ориентированным на обеспечение внутренних потребностей страны, в т.ч. импортозамещающим.

Таким образом, центральной задачей структурных преобразований в экономике можно считать сохранение и развитие прогрессивных базовых промышленных производств, формирующих приоритетные для промышленного комплекса технологии, обеспечивающих все остальные отрасли и производства современной техникой и материалами. Эти производства и могут составить основу развития и процветания экономики региона.

В современных условиях приоритетное развитие должны получить те отрасли и виды деятельности, которые обеспечат внедрение достижений научно-технического прогресса в производство, минимальный прирост потребностей в новых производственных ресурсах и по-

зволят достигнуть устойчивых темпов экономического роста при условии его сбалансированности.

Одним из основных способов увеличения производственного потенциала Московской области, на наш взгляд, является преодоление дефицитности ресурсов, лимитирующих масштабы производства. Данный дефицит может быть ликвидирован как за счет собственных источников (трансформация ресурсов, находящихся в избытке), так и за счет привлеченных или заемных средств инвесторов. В условиях дефицитности ресурсов для реализации стратегических ориентиров устойчивого развития экономической системы Московской области в первую очередь необходимо разрабатывать и реализовывать те мероприятия, которые являются малозатратными и которые можно осуществлять на уровне конкретных предприятий, исходя из их ресурсных возможностей и инвестиционной привлекательности. Среди таких мероприятий можно выделить:

- ◆ оптимизацию производственных систем Московской области и их ресурсных пропорций;
- ◆ корректировку структуры производства региона в соответствии с рыночной конъюнктурой;
- ◆ применение адаптивных систем производства и ресурсосберегающих технологий в области;
- ◆ совершенствование системы резервных и страховых фондов региона;
- ◆ мероприятия, направленные на снижение рисков и др.

В связи с этим для экономики Московской области необходимо решение следующих основных задач:

во-первых, развитие экономического потенциала Московской области на основе внедрения результатов научно-технической деятельности и инновационных процессов, т.е. необходимо в полной мере использовать имеющийся научный потенциал региона. В данном случае необходимо на государственном уровне осуществлять целевое финансирование;

во-вторых, развитие предпринимательства с целью формирования конкурентной среды, насыщения рынка товарами и услугами;

в-третьих, обеспечение равномерности пространственного экономического развития области.

По нашему мнению, на территории Московской области необходимо ускорить создание и развитие промышленных округов, что будет способствовать развитию реального сектора экономики области. Необходимость этого, на наш взгляд, обусловлена сглаживанием дифференциации уровней экономического развития различных территорий области. С этой целью необходимо осуществить:

- ◆ совершенствование нормативной правовой ба-

зы инновационной деятельности в Московской области;

- ◆ разработку механизмов ресурсной поддержки инновационной деятельности, в том числе механизмов создания фондов венчурного финансирования;

- ◆ формирование благоприятной среды для инновационной деятельности, привлекательной для инвестиций в научную и производственную сферу экономики;

- ◆ создание институтов поддержки инновационной деятельности, формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности, способствующей коммерциализации результатов исследований и разработок, их использованию в производстве инновационной и наукоемкой продукции;

- ◆ финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию и внедрению производства новой или усовершенствованной продукции в рамках мероприятий областных целевых программ;

- ◆ предоставление грантов Московской области для финансирования создания объектов интеллектуальной собственности и внедрения результатов научно-исследовательских работ в производство;

- ◆ размещение государственного заказа на закупку продукции, созданной в результате инновационной деятельности.

Характеризуя важную составляющую стратегии, политику пространственного развития Московской области, следует отметить ее направленность на повышение качества жизни населения и рост экономики региона. Эта политика предполагает ограничение негативного воздействия на окружающую среду, обеспечение безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, охраны и рационального использования природных ресурсов, сохранение историко-культурного наследия, местных традиций и особенностей Московской области в интересах настоящего и будущих поколений. При этом основными задачами пространственного развития являются:

- ◆ снижение территориальной неравномерности в уровне социального и экономического развития муниципальных образований Московской области, прежде всего, за счет снижения центростремительных тенденций развития и перераспределения деловой, градостроительной и человеческой активности в пользу срединной и периферийной частей области;

- ◆ формирование "точек роста" – опорных территорий роста экономики и повышения качества жизни населения (территорий концентрации градостроительной активности – зон планируемого размещения объектов капитального строительства областного значения) на осно-

ве многообразия типов освоения территории и пространственной организации поселений. В градостроительном отношении это означает создание на этих территориях современных стандартов организации жилой, производственной, рекреационной среды. Таких территорий в Московской области намечено 15, из них в зоне влияния Центральной кольцевой автомобильной дороги – 11 (табл. 3).

Таблица 3

Территории для формирования "точек роста" экономики Московской области в устойчивых системах расселения:

№ п/п	Наименование территории	Площадь (га)
1.	Мытищинско-Пушкинско-Щелковская	310-350
2.	Троицкая	330-380
3.	Истринско-Звенигородская	420-470
4.	Клинская	590-640
5.	Яхромская	180-200
6.	Ногинская	470-520
7.	Видновско-Подольско-Раменская	1190-1300
8.	Наро-Фоминская	180-200
9.	Волоколамско-Можайская	160-180
10.	Сергиево-Посадская	390-420
11.	Орехово-Зуевская	320-360
12.	Коломенская	390-440
13.	Чеховская	100-120
14.	Заокско-Мещерская	130-150
15.	Серпуховско-Каширская	460-490
	Всего	5620-6220

Также выделены 13 территорий развития центров инновационной экономики.

- ◆ инфраструктурные преобразования в Московской области, обеспечивающие перераспределение по территории области объемов техногенных и антропогенных нагрузок;

- ◆ реорганизация сложившихся поселений и агломераций в устойчивые системы расселения, направленная на улучшение условий жизни населения Московской области, рост качества городской и сельской среды;

- ◆ сохранение природного и историко-культурного наследия. Образование системы особо охраняемых природных территорий регионального (областного) значения, в том числе природных экологических (природного

экологического каркаса) и природно-исторических территорий для создания необходимых условий сохранения, восстановления, реабилитации и использования природных территорий Московской области, объектов природного и культурного наследия с их территориями;

- ◆ оздоровление экологической ситуации в Московской области на основе перераспределения по территории Московской области объемов техногенных и антропогенных нагрузок и снижения их в центральной части Московской области;

- ◆ преобразование радиально-кольцевой структуры опорной автодорожной сети в сетевую структуру скоростных магистральных, магистральных, основных и местных автомобильных дорог; интеграция сети автомобильных дорог Московской области, Российской Федерации и международной опорной сети автомобильных дорог; развитие системы общественного дорожного и рельсового пассажирского транспорта; обеспечение роста связности всех видов транспорта по грузовым и пассажирским перевозкам;

- ◆ повышение качества инженерного обеспечения предприятий экономики области.

Приведем наиболее важные целевые индикаторы, достижение которых позволит в полном объеме реализовать стратегическую цель региона (табл. 4).

Как показывают исследования отечественных и зарубежных ученых, одним из факторов успешного инновационного развития является эффективная система государственного регулирования, в том числе меры налогового стимулирования.

Практика налогового стимулирования выявила необходимость четкого определения объекта стимулирования. Одним из самых важных налоговых определений является определение термина R&D, ранее переводившегося как "научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)", сейчас используют более краткий термин – "исследования и разработки (ИР)". Большинство развитых стран, в частности страны Евросоюза, за основу своих налоговых определений взяли международный стандарт Организации экономического сотрудничества и развития для измерения ИР, обозначаемый как руководство Фраскати: "Исследования и разработки (R&D) включают в себя творческую работу на системной основе с целью увеличения запаса знаний, включая знание человека, культуры и общества, и использование этого запаса знаний для новых применений. ИР – это термин, относящийся к трем видам деятельности: фундаментальные исследования, прикладные исследования, экспериментальные разработки"

В перечень субъектов инновационной экономики, деятельность которых требует налогового стимулирования, входят организации, создающие инновации; инновационные организации или организации, внедряющие инно-

Таблица 4

Целевые индикаторы развития Московской области

Показатели	2010 год	2015 год	2020 год	2025 год
Реализация политики демографического развития Московской области				
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	68,7	70,9	71,8	73
Развитие системы здравоохранения в Московской области				
Младенческая смертность, число умерших в возрасте до 1 года на 1 тыс. родившихся живыми	8,0	7,5	7,0	6,5
Развитие рынка труда				
Численность занятых в экономике, тысяч человек	2873,1	2930,0	2965,0	3000,0
Уровень безработицы (по методологии МОТ), в среднем за год, в процентах	3,3	2,5	2,3	2,2
Соотношение минимальной заработной платы и величины прожиточного минимума трудоспособного населения, раз	0,93	1,25	1,4	1,5
Макроэкономические показатели				
Индекс физического объема валового регионального продукта, в процентах к уровню 2010 года	100	139,5	195,4	285,0
Объем валового регионального продукта на одного занятого в экономике, тыс. рублей (в ценах соответствующих лет)	634,4	1386,4	2694,8	5071,8
Энергоемкость валового регионального продукта, в процентах к уровню 2010 года	100	85	70	55
Валовое накопление основного капитала, в процентах к валовому региональному продукту	19,2	20	22	24
Рост производительности труда (отношение роста валового регионального продукта к росту численности занятого населения), в процентах к уровню 2010 г.	100	137,6	190,3	274,4
Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме валового регионального продукта, в процентах	18	27	38	50
Модернизация и развитие промышленного производства				
Индекс промышленного производства, в процентах к уровню 2010 года	100	140	200	270
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по виду экономической деятельности "Обрабатывающие производства", в процентах к уровню 2010 года	100	164	342	820
Доля организаций, осуществляющих технологические инновации производства в общем количестве организаций обрабатывающих производств, к концу года в процентах	10,8	20	35	40
Доля организаций, использовавших передовые производственные технологии в отчетном году по обрабатывающим производствам	24	30	35	40
Инновационная деятельность				
Доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности, в процентах	9	11	15	20
Затраты организаций на технологические инновации, в процентах к уровню 2010 года	100	140	190	250
Инвестиции				
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в процентах к уровню 2010 года	100	150	280	600
Развитие предпринимательской деятельности в Московской области				
Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций, в процентах.	30,7	45	50	55
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 1 тыс. человек населения Московской области, единиц.	11,7	15	20	25

вазии в хозяйственный оборот; организации – потребители инновационного продукта; организации инновационной инфраструктуры .

В результате анализа зарубежного опыта стимулирования инновационного развития, выявлена необходимость комплексного подхода к использованию налоговых инструментов, как с точки зрения охвата различных стадий инновационной деятельности, так и с позиций пространства стимулирующего влияния не только непосредственно на инновационные организации, но и на другие субъекты инновационной деятельности.

В докладе директора Организации экономического

сотрудничества и развития (OECD) по налоговой политике и налоговой администрации Джеффри Оуэнса отмечается, что величина различных налоговых льгот R&D варьируется от 0,1 % всех налоговых поступлений в Великобритании и Норвегии до более чем 0,9 % в Канаде. В Канаде предусматривается налоговая льгота R&D до 35 % для расходов на экспериментальные разработки, фундаментальные и прикладные исследования и связанные с инновационной деятельностью действия поддержки .

Использование опыта развитых стран в вопросах налогового стимулирования может стать действенным механизмом, способствующим развитию инновационной экономики России. Причем процедура назначения нало-

говых льгот должна основываться на экспертизе инновационных предприятий или целых комплексов таких предприятий (отдельных видов экономической деятельности)

Целесообразно применение наряду с налоговыми инструментами стимулирующего воздействия (пониженные ставки налогов, изъятия, налоговые каникулы, налоговые скидки и др.) мер понуждающего характера (повышенные ставки налогов, введение дополнительных налогов, ограничений на применение льгот), направленных на хозяйствующие субъекты, не повышающие инновационность своей деятельности.

К мерам стимулирующего воздействия относятся:

- ◆ предоставление налоговых каникул вновь созданным инновационным организациям;
 - ◆ введение специального налогового режима для инновационных организаций, подразумевающего введение единого налога по ставке 3–6% от суммы доходов организации;
 - ◆ использование повышающего коэффициента амортизации в отношении амортизируемых объектов основных средств, используемых организациями, объем расходов на ИР которых составляет не менее 50% от общего объема расходов организации (включая расходы на ИР);
 - ◆ определение закрытого перечня документов, требуемых для подтверждения факта выполнения ИР, относящихся к созданию новой продукции и технологий;
 - ◆ изменение условий предоставления инвестиционного налогового кредита (расширение границ сроков предоставления и числа налогов, по которым он может быть предоставлен, отмена платности или повышение процентов с одновременным разрешением их списания в расходы по налогу на прибыль организаций в полном размере).
- К мерам понуждающего воздействия можно отнести:
- ◆ создание системы ограничений по выпуску устаревшей продукции и использованию в производстве морально и физически устаревшего оборудования;

- ◆ введение запрета на использование амортизационной премии и повышающих коэффициентов при начислении амортизации организациями, доля износа оборудования которых составляет более 50% от общей его стоимости.

Введение этих налоговых мер будет способствовать усилению стимулирующего влияния налогов на развитие экономики инновационного типа в России. При этом будут обеспечиваться такие положительные экстерналинные эффекты:

- ◆ оптимизация структуры экономики, предусматривающее увеличение доли предприятий высокотехнологичных, наукоемких и высокодоходных видов экономической деятельности и организаций, разрабатывающих и внедряющих энерго- и ресурсосберегающие технологии;
- ◆ формирование и развитие региональной инновационной системы;
- ◆ создание и развитие инновационной инфраструктуры, формирование благоприятной среды для привлечения инвестиций;
- ◆ создание законодательных, организационных, экономических и иных условий для формирования системы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и введения в экономический оборот объектов интеллектуальной собственности;
- ◆ интеграция научной, научно-технической деятельности и производства;
- ◆ переход к современному технологическому укладу путем ускоренного внедрения современных технологических и управленческих решений при размещении и развитии производительных сил;
- ◆ обеспечение развития экономики депрессивных территорий региона;
- ◆ формирование и развитие территориально-производственных кластеров и иных территорий опережающего развития;
- ◆ формирование высокотехнологичных кластеров и продвижение продукции этих кластеров на внутреннем и мировом рынках;
- ◆ создание комфортной административной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. II Форум регионов России: инвестиции в инновации // bujet.ru/article/119817.php
2. Rebekah Southern, Melanie Strickland, Benjamin Rhodes and Adam Fisher. Final Report. PROTTEC Work Package One: Regional Strategies, Partnership Capabilities and Tech Transfer State of the Art. March 2010
3. Материалы VII Международной научно-практической конференции "Регионы России: Стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития" 26–27 мая 2011г. – Москва, ИНИОН РАН // www.inion.ru/news/podrob.php?138.txt
4. Постановление Правительства Московской области №940/33 от 02.09.2011 "О проекте закона Московской области "О Стратегии социально-экономического развития Московской области до 2025 года"
5. Проект Стратегии социально-экономического развития Московской области до 2025 года // me.mosreg.ru
6. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
7. Christian Keuschnigg and Evelyn Ribi. Profit Taxation, Innovation and the Financing of Heterogeneous Firms. University of St. Gallen (IFF-HSG) January 4, 2010. – 11 p

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

(на примере г. Санкт-Петербурга)

THE INNOVATIVE ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION (on the example of St. Petersburg)

D.E. Morkovkin

The article discusses current issues and problems of management of industrial complex of the region on the basis of the development of innovative activity. Analyzed main indicators of the implementation of innovation policy of St. Petersburg. Justified the paramount importance of the infrastructure in the innovative development of region's industrial complex.

Keywords: Region, industrial complex of region, innovations, innovative development, industrial policy.

Морковкин Дмитрий Евгеньевич
Преподаватель кафедры
"Экономика и управление"
ВГНА Минфина РФ

Аннотация:

В статье рассматриваются актуальные вопросы и проблемы управления промышленным комплексом региона на основе развития инновационной деятельности. Проанализированы ключевые показатели реализации инновационной политики Санкт-Петербурга. Обосновано первостепенное значение инфраструктурного обеспечения в инновационном развитии промышленного комплекса региона.

Ключевые слова:

Регион, промышленный комплекс региона, инновации, инновационное развитие, промышленная политика.

Одним из приоритетных направлений развития как экономики России в целом, так и ее отдельных регионов, является инновационный путь развития. В настоящее время вопросам инновационного развития уделяется пристальное внимание во всех динамично развивающихся странах.

Чтобы объективно оценить положение России в мировом технологическом сообществе, рассмотрим наукоемкость и наукоотдачу экономических систем разных стран.

О положении нашей страны в области разработки и

предложения различных инноваций, научных исследований и разработок свидетельствуют данные, представленные в табл. 1 [1, с. 9].

Как видно из данных таблицы, в данном вопросе российская экономика существенно отстает от многих стран мира. Особенно заметно отставание по количеству выданных патентов и получении роялти и лицензионных выплат. По оценкам независимых международных экономических институтов, в частности, Всемирного экономического форума, снижено качество российского образования, а значит, и уровень знаний выпускников. За последние 12–15 лет инновационная активность хозяй-

Таблица 1

Показатели НИОКР в отдельных странах мира

Страна	Патенты, выданные собственным гражданам (на 1 млн. чел.)	Получение роялти и лицензионных выплат (в долл. США на 1 чел.)	Экспорт высоких технологий (в % от экспорта промышленных товаров)	Расходы на НИОКР (в % от ВВП)	Работники, занятые в НИОКР (на 1 млн. чел.)
Япония	852	96,3	24	3,1	5085
США	302	167,2	2	2,7	4526
Республика Корея	633	27,8	33	2,5	2979
Швеция	317	261,8	22	4,3	5171
Германия	274	51,7	17	2,5	3229
Россия	105	1,2	9	1,2	3415

ствующих субъектов снизилась в 5 раз. Россия обладает лишь 0,3% мирового фонда патентов [2, с. 11].

Вместе с тем, по данным статистической отчетности, доля инновационной продукции по видам экономической деятельности в целом по промышленности России (разделы С, D, E ОКВЕД) в 2008 г. составила 5,1 %. Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, составил 9,6% от общего количества крупных и средних предприятий, а доля затрат на технологические инновации в промышленном комплексе в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг – всего 1,4% [3, с. 390, 392–393.]. Представленные статистические данные позволяют сделать вывод о крайне низкой степени вовлеченности промышленных предприятий в инновационный процесс, что говорит о необходимости формирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития промышленного комплекса.

Необходимость разработки научно обоснованных механизмов управления промышленным комплексом на основе его инновационно-технологического развития в целях структурной модернизации реального сектора российской экономики и ее регионов, является одной из наиболее актуальных народнохозяйственных проблем. Истоки этой проблемы заключены в исторически сложившейся крайне непропорциональной, двухсекторной модели отраслевой структуры промышленности страны, включающей сектор экономики, ориентированный на экспорт и внутренний сектор экономики. Функционирование экспортного сектора, представленного, преимущественно добывающими отраслями, обеспечивает ликвидность экономической системы. Между тем, спрос на продукцию внутреннего сектора, включающего отрасли обрабатывающей промышленности, предъясняется, преимущественно, иностранными инвестициями и доходами от экспорта углеводородного сырья.

На сегодняшний момент на практике реализуется одно из направлений промышленной политики – установка на энергосырьевую специализацию страны. Однако оно не может претендовать на роль приоритетного, несмотря на очевидные его выгоды. Ориентация на сырьевой комплекс в долгосрочной перспективе эквивалентна консервации уровня жизни для подавляющего большинства населения. Уже с этой точки зрения подобный вариант промышленной политики является для нас неприемлемым [4]. По нашему мнению, возможен только инновационный путь развития промышленного комплекса, как на федеральном, так и региональном уровнях. Только в этом случае предприятия промышленного комплекса смогут обеспечивать непрерывное обновление технической и технологической базы, осваивать и в дальнейшем предлагать потребителю новые виды продукции и услуг, тем самым увеличивая эффективность и конкурентоспособность своего производства.

Важное направление инновационного типа развития –

разработка механизма привлечения негосударственных инвестиций в стратегические инновации в промышленную сферу. Сложность в том, что основной особенностью инновационного сектора является его зависимость от неопределенного рыночного спроса. Кроме того, инновационный сектор является своего рода промежуточным звеном между сектором науки и промышленным комплексом, при этом характеризуясь еще и высоким инвестиционным риском с длительным периодом вложений [5, с. 31].

Решение данной проблемы, по нашему мнению, заключено в создании технопарков, бизнес-инкубаторов, региональных инновационных центров, особых экономических зон, т.е. в формировании полноценной инновационной инфраструктуры развития промышленного комплекса региона. При этом особо следует отметить, что создание инновационной инфраструктуры предполагает интенсификацию интеграционных процессов ее элементов с предприятиями промышленности, а также формирование предпосылок кластерного взаимодействия субъектов экономической деятельности в промышленном комплексе региона.

Таким образом, организация взаимодействия и кооперация научно-технической сферы и промышленного комплекса может существенно повысить эффективность инновационного сектора экономики.

Вместе с тем, важнейшим условием перехода экономики на инновационный путь развития является государственная поддержка этого вида деятельности [6, с. 46]. Поэтому в современных условиях снижения реально располагаемых доходов населения и объемов промышленного производства, связанного с последствиями финансово-экономического кризиса, негативно повлиявшими на динамику совокупного спроса, очевидно, что роль государства в развитии инновационной экономики России является определяющей. Как представляется, необходимые усилия государства как на федеральном, так и на региональном уровнях, должны быть направлены на создание условий по формированию предпосылок развития инновационной деятельности в промышленном комплексе.

Мы разделяем мнение И.С. Цыпина в том, что государство должно определять стратегию инновационно-технологического развития, расставлять приоритеты и осуществлять селективную инновационную политику, обеспечивающую их реализацию, ставить масштабные общенациональные задачи перед фундаментальной наукой и обеспечивать их ресурсами; поддерживать базисные инновации в рыночном секторе, и в первую очередь развивать малый и средний инновационный бизнес; расширять научно-техническую и инновационную инфраструктуру [7, с. 43].

Передача федеральным центром значительной части

прав и соответствующей доли ответственности за эффективное регулирование и финансирование инновационной деятельности на региональный уровень управления создает объективные предпосылки формирования региональных инновационных систем, обеспечивающих создание условий и реализацию механизмов управления развитием промышленного комплекса в регионах на основе инноваций как главного фактора их конкурентоспособности [8, с. 125].

Следует отметить, что рынки высокотехнологичной продукции развиваются чрезвычайно динамично. Они постоянно расширяются за счет новых перспективных технологий, что создает возможности изменения позиций на этих рынках для отдельных стран. Безусловно, центральное направление современного научно-технического прогресса связано с продолжающимся активным процессом развития информационных технологий. Оно характеризуется продолжением компьютерной революции, формированием глобальных телекоммуникационных сетей, нарастанием экономического использования интернет-технологий. В то же время они открывают возможности для зарождения принципиально новых областей знаний и технологий [9, с. 31].

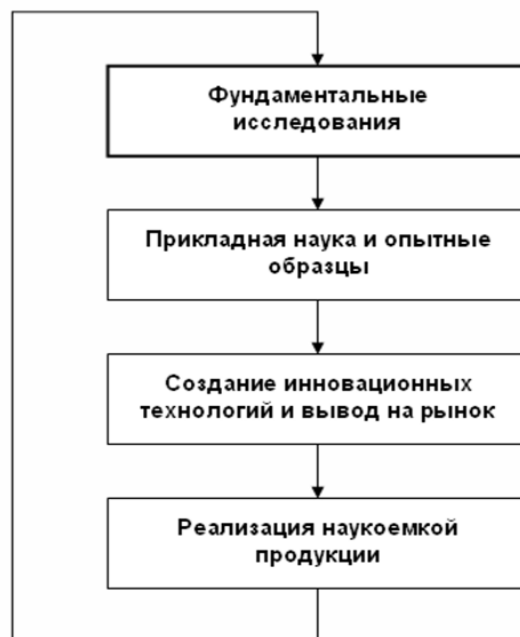
Большинство прогнозов технологического развития мировой экономики выделяют нанотехнологии. Так, по оценке компании "LUX Research", специализирующейся на анализе новых рынков, глобальный объем затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в этой области достиг в 2006 г. 12 млрд долл., из которых более половины составляют бюджетные средства (в том числе затраты федерального бюджета США – 1,8 млрд долл.), остальное – средства компаний частного сектора [10]. По этим же оценкам, рынок наноматериалов, нанокomпонентов и наносодержащих продуктов уже составляет 50 млрд долл., а к 2014 году эти технологии создадут производственную цепочку масштаба 2,9 трлн долл. [11].

Вместе с тем, опыт развитых стран подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке выигрывает не только тот, кто имеет перспективные научные заделы, но и тот, кто имеет эффективную национальную инновационную систему, и, прежде всего, развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности, полным циклом воспроизводства инноваций (рис. 1).

Региональный аспект инновационного развития предполагает адекватное отражение всего многообразия социально-экономических и организационных условий для формирования стратегий эффективного развития региональных экономических систем. При этом одним из важнейших условий структурных изменений и дальнейшего экономического роста в значительном числе российских регионов становится их ориентация на иннова-

ционный тип развития, что требует соответствующего инфраструктурного обеспечения.

Рис. 1. Цикл воспроизводства инноваций



В свою очередь, имеющиеся особенности организации такого инфраструктурного обеспечения в регионах различны вследствие ряда институциональных особенностей. Различна и эффективность воздействия инфраструктуры на динамику инновационных процессов, трансфера технологий и коммерциализации инноваций.

Таким образом, становится необходимым усилить альянс "наука – производство", что невозможно без инфраструктурного фактора, "катализирующего" процесс трансфера инноваций.

Инфраструктурный фактор следует рассматривать как комплекс взаимосвязанных элементов. Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность организаций, фирм, объединений, обслуживающих реализацию инновационной деятельности по всему циклу воспроизводства инноваций (от генерации инновационных идей, их отработки до выпуска и реализации наукоёмкой продукции). В табл. 2 представлены основные элементы инновационной инфраструктуры, включающие технопарки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, центры коллективного пользования, лицензионные центры и др. [9, с. 33].

Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности предполагает синхронное взаимодействие элементов инфраструктуры и является интегративной составляющей в инновационной сфере как на федеральном, так и региональном уровне.

Необходимость поддержки инфраструктурного обеспечения возрастает в условиях расширения властных полномочий региональных органов управления в осуществлении инновационной и промышленной политики на местах, начиная с разработки комплексных программ и завершая решением оперативных вопросов текущей деятельности по внедрению научно-технических новшеств в промышленный комплекс региона.

В связи с этим, возникает целесообразность анализа практики становления инновационного развития и формирования соответствующего инфраструктурного обес-

печения промышленности на региональном уровне.

Говоря об использовании инноваций относительно промышленной сферы, следует отметить, что реализация региональной промышленной и инновационной политики на современном этапе требует первоочередного создания благоприятных условий для развития высокотехнологичных, инновационноактивных и конкурентоспособных отраслей промышленного комплекса. Только такой подход позволяет обеспечить динамичное развитие промышленности региона в условиях глобализации мировой экономики и жесткой рыночной конкуренции [12, с. 3].

Таблица 2

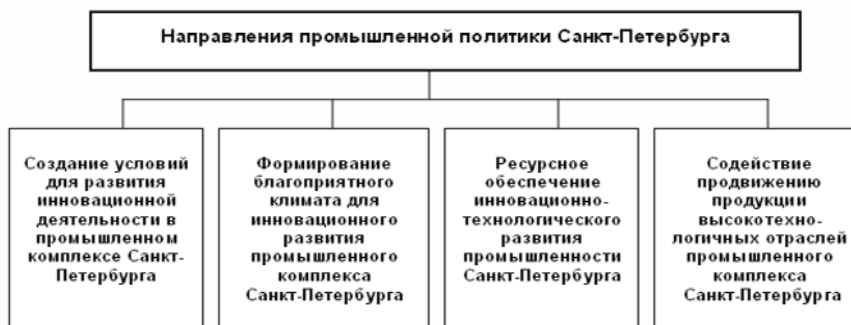
Элементы инновационной инфраструктуры

Производственно-технологическая инфраструктура	Консалтинговая инфраструктура	Финансовая инфраструктура	Инфраструктура подготовки кадров	Информационная инфраструктура	Сбытовая инфраструктура
Инновационно-технологические центры и технопарки	Центры трансфера технологий	Бюджетные средства	Повышение квалификации персонала в области инноваций	Государственная система научно-технической информации	Внешнеторговые объединения
Инновационно-промышленные комплексы	Консалтинг в сфере экономики и финансов	Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития	Подготовка специалистов в области технологического и научного менеджмента	Ресурсы структур поддержки малого бизнеса	Специализированные посреднические фирмы
Технологические кластеры	Технологический консалтинг	Венчурные фонды		Региональные информационные сети	Интернет
Технико-внедренческие зоны	Маркетинговый консалтинг	Посевные и стартовые фонды		Интернет	Выставки
Центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием	Консалтинг в области внешнеэкономической деятельности	Гарантийные структуры и фонды			

В целях создания условий для эффективного развития промышленного комплекса и оказания поддержки субъектам промышленной деятельности разработан и 13.05.2009 г. принят Закон Санкт-Петербурга "Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга".

Данный закон устанавливает правовые и экономические основы промышленной политики Санкт-Петербурга, направленной на стимулирование инновационного развития и повышения конкурентоспособности промышленности, увеличение доходов регионального бюджета, обеспечение занятости, рост доходов и повышение качества жизни населения Санкт-Петербурга.

Реализация промышленной политики Санкт-Петербурга осуществляется по следующим основным направлениям, представленным на рисунке 2.



Задачи промышленной политики, определенные Законом Санкт-Петербурга "Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга", сформулированы следующим образом [13]:

- ◆ постепенная смена технологической базы петербургской промышленности и создание новых технологических компаний (новая фармацевтика, радиоэлектронная промышленность 3-го поколения, возобновляемая энергетика, новая атомная энергетика и др.), ориентированных на открывающиеся рынки и создающие новые рабочие места в высокотехнологичных секторах;
- ◆ формирование системы подготовки высококвалифицированных специалистов, необходимых для развития инновационных секторов производства, выступающих в качестве базовых для следующего экономического и технологического цикла;
- ◆ постоянное совершенствование инструментов

финансового обеспечения развивающегося инновационно-технологического и производственного бизнеса.

Приняты и реализуются также иные нормативно-правовые документы, призванные обеспечивать развитие промышленного комплекса Санкт-Петербурга на инновационной основе: постановление Правительства Санкт-Петербурга от 20 июля 2007 г. № 881 "Об Основах инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008–2011 годы", Комплексная программа мероприятий по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008–2011 гг., Программа инновационно-технологического развития промышленности Санкт-Петербурга на 2009–2011 годы.

Ключевые показатели реализации Комплексной программы мероприятий по реализации инновационной политики представлены в табл. 3.

Таблица 3

Основные показатели Комплексной программы мероприятий по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008–2011 гг.

Показатель	Ед. изм.	2007	2008	2009	2010 (оценка)	2011 (целевое значение)
Число организаций, осуществляющих технологические инновации	ед.	126	122	140	165	170
Объем отгруженной инновационной продукции	млрд руб.	20,6	21,6	49,3	79	98
Доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, товаров и услуг	%	2,3	2,8	5,5	8,2	12,5
Затраты на технологические инновации	млрд руб.	12,2	11,9	16,2	21	18
Число созданных передовых производственных технологий	ед.	85	89	155	170	197

Анализ представленных показателей позволяет сделать вывод об установившейся положительной динамике их роста. Так, например, число организаций, осуществляющих технологические инновации, за период с 2009 по 2010 год выросло на 18%, рост объема отгруженной инновационной продукции по сравнению с предыдущим годом увеличился на 60%, доля отгруженной инновационной продукции возросла на 49%, затраты на технологические инновации – на 30%, число созданных передовых производственных технологий выросло на 10%, а число использованных объектов интеллектуальной собственности увеличилось на 8% [14].

Кроме того, 28 июня 2011 года Правительство Санкт-Петербурга приняло Комплексную программу "Наука. Промышленность. Инновации" до 2015 года. Общий объем финансирования основных мероприятий Комплексной программы составляет 6067,5 млн.руб.

Основными целями Комплексной программы являются: формирование в Санкт-Петербурге конкурентоспособной и современной региональной инновационной системы, развитие и эффективное использование научно-технического и образовательного потенциала Санкт-Петербурга, увеличение вклада науки и техники в социально-экономическое развитие Санкт-Петербурга.

Основными направлениями реализации Комплексной программы являются [15]:

- ◆ содействие технологическому развитию и модернизации предприятий и организаций;
- ◆ развитие инновационной инфраструктуры и территорий;
- ◆ кадровое обеспечение инновационного развития

экономики Санкт–Петербурга;

- ◆ содействие развитию интеграционных процессов между субъектами промышленной деятельности Санкт–Петербурга, науки и образования, коммерциализация инноваций;
- ◆ стимулирование спроса;
- ◆ защита прав интеллектуальной собственности;
- ◆ ресурсосбережение и энергоэффективность в промышленности Санкт–Петербурга;
- ◆ популяризация научных знаний и продвижение инновационной продукции, расширение рынков и содействие экспорту инновационной продукции;
- ◆ развитие научного потенциала Санкт–Петербурга.

Реализация перечисленных документов формирует нормативно–правовое поле функционирования промышленного комплекса Санкт–Петербурга и оказывает регулирующее влияние на инновационное развитие различных отраслей экономики региона [16, с. 309].

Таким образом, задачей современного регионального экономического развития России является создание инновационной инфраструктуры для формирования конкурентоспособных высокотехнологичных отраслей, позволяющих отойти от экспортно–сырьевой направленности, и превратить Россию в серьезного игрока на рынке высоких технологий и инноваций.

Решение этой задачи невозможно без использования инновационно–технологического базиса для динамичного развития промышленных комплексов российских регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева И.И. Инновационные процессы в Северо–Западном федеральном округе // Перспективы устойчивого и сбалансированного развития Северо–запада России. Сборник докладов второй межрегиональной научно–практической конференции. / Под ред. Л.П. Совершаевой. – СПб: Институт "Северо–Запад", 2008.
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для ВУЗов. 6–ое изд. – СПб.: Питер, 2008.
3. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб./Росстат– М., 2010.
4. Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего. М., 2007.
5. Каленская Н.В. Условия формирования инфраструктурных связей в рамках стратегий развития промышленного комплекса // Вестник Казанского государственного финансово–экономического института. Казань. – 2008. – №4 (13). – С. 30–32.
6. Чижов Ю.В. Перспективы инновационного развития экономики Северо–запада России // Экономика и управление. – 2009. – № 12. – С. 45–47.
7. Цыпин И.С. Инновационное развитие регионов России // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 41–45.
8. Палкина М.В. Формирование инновационной системы управления развитием промышленного комплекса региона // Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 125–133.
9. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. – М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 288 с.
10. www. rdmag.com (2007. Nov.).
11. Прямые инвестиции. 2008. № 5 (73).
12. Фивейский С.А. Санкт–Петербург должен стать инновационным центром мирового уровня // Инновации. – 2007. – № 9 (107).
13. Закон Санкт–Петербурга от 08.06.2009 № 221–47 "Об основах промышленной политики Санкт–Петербурга" // Вестник Законодательного Собрания Санкт–Петербурга. № 15. 22.06.2009.
14. Постановление Правительства Санкт–Петербурга от 28.06.2011 N 835 "О комплексной программе "Наука. Промышленность. Инновации" в Санкт–Петербурге на 2012–2015 годы" // [Электронный ресурс]: <http://www.cedipt.spb.ru>
15. Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт–Петербурга [Электронный ресурс]: <http://www.cedipt.spb.ru/industry/materials/23951/>
16. Стратегия и тактика развития экономики России до 2020 года на федеральном и региональном уровнях: Монография / Под общ. ред. д.э.н., проф. Цыпина И.С., к.э.н., доц. Шедько Ю.Н. – М.: ВГНА Минфина России, 2011. – 481 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА: БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ

COMPANIES' INNOVATIONAL STRATEGY BASED ON VENTURE FUNDS: GROWTH BARRIERS

V. Mun

Company has a limited ways to attract financing on the early development stage. Venture funds are one of the most common ways to do it. However in Russia market of the venture investments is still on the growth stage. The main target of this paper is to try to figure out the possible barriers of development of venture capital funding in Russia. The author is considering that lack of understanding of funding process itself and ignorance of intangible assets that can bring a fund are among development barriers.

Keywords: Innovative development, entrepreneurship stvo, venture capital, fi–nancial assets.

Мун Владимир Николаевич
Аспирант
СПбГИЭУ

Аннотация:

У предпринимательской структуры есть ограниченное число способов финансирования бизнеса, венчурное финансирование занимает заметное место среди них. Однако в России венчурное финансирование находится на стадии развития. Целью данной работы является оценка состояния этого развития и возможных барьеров. Непонимание процесса привлечения финансирования фондов, а также дополнительных компетенций, который вносит фонд, является, на взгляд автора, одним из ограничений развития.

Ключевые слова:

Инновационное развитие, предпринимательство, венчурный капитал, финансовые фонды.

В современном мире, где многое решает скорость принятия решений, в том числе по причине доступности и распространения информации, постоянное совершенствование и понимание меняющихся реалий рынка является ключевыми факторами существования компании. Инновация – особый инструмент предпринимателей. Предпринимательская структура не сможет развиваться, если в ее стратегии не будет элемента инновации. Конечно, она может копировать стратегию лидера, но и в этом случае для этой компании это будет внутрифирменная инновация, к тому же создать полностью идентичную стратегию, которая бы привела компанию к успеху, не всегда удастся, а приспособление и адаптация являются организационной инновацией.

Внедрение нового продукта или нового бренда, выход на новый географический рынок или изменение структуры организации – все это ведет к определенной степени хаотичности в компании, из которой вырастают новые процессы и способы ведения бизнеса. Крайне важно построить стратегию развития предпринимательской структуры, основываясь на нововведениях, так как это позволит компании быть непохожей на конкурентов, выгодно отличаться от них, постоянно предоставляя рынку что-то новое. Конечно, много ситуаций, когда компании следует заботиться о сохранении своего положения или минимизации убытка, однако и здесь инновационные принципы ведения бизнеса помогут решать задачи успешнее конкурентов.

В результате постоянно увеличивающейся скорости изменений в экономике, предпринимательские структуры, чья стратегия строится на инновационной основе,

имеют более высокие шансы достичь успеха. В таблице 1 указаны конкретные примеры инновационной части ведения бизнеса.

Таблица 1. Инновационная составляющая в стратегии.

Корпоративная стратегия	Пример инновационной составляющей
Стратегическое планирование	Ориентация на новые веяния рынка, НИОКР
Организационная стратегия	Постоянная оптимизация бизнес-процессов и внедрение новых методов ведения бизнеса
Продуктовая стратегия	Выпуск новых продуктов и услуг, выход на новые рынки (географические и продуктовые)
Маркетинговая стратегия	Внедрение новых дополнительных услуг, каналов дистрибьюции, сервисов
Стратегия управления человеческим капиталом	Постоянное совершенствование сотрудников, проектные группы
Политическая стратегия	Выстраивание сетевых организаций, оптимизация документооборота
Финансовая стратегия	Кооперация новых и классических финансовых инструментов

Недалеко от истины окажется тот факт, что и затраты на развитие подобной стратегии будут выше. У компаний есть несколько возможностей привлечь капитал для своих оперативных или стратегических целей. Одной из них будет являться привлечение инвестиций от инвестора.

Одной из самых распространенных возможностей финансирования предпринимательской структуры является получение средств от венчурного фонда. За рубежом данный источник финансирования наиболее популярен среди новых организаций. Венчурный фонд финансирует в высокорисковые, часто связанные с инновациями, компании для дальнейшей их продажи по гораздо более высокой цене. Конечно, много объектов инвестирования не оправдывают вложенных средств, но считается, что прибыль по успешным проектам перекрывает потери по ним.

В России, несмотря на более чем 50 венчурных и приравненных к ним фондов, данный вид финансирования находится в зачаточном состоянии. Количество проектов только в нескольких из них около ста за все время существования фонда, тогда как в зарубежных аналогах насчитывается несколько тысяч. Это объясняется и несоответствием доли малого бизнеса в экономике России и развитых стран, и исторической ретроспективой развития экономики в целом.

Однако автор данной работы считает, что основная причина неразвитости кроется в самих фондах и механизмах из взаимодействия с бизнесом:

- ◆ по данным исследований РАВИ, почти все предпринимательские структуры осведомлены о наличии венчурного финансирования и представляют, что это означает, однако знаний о реальных фондах и механизмах взаимодействия не имеют;
- ◆ многие венчурные фонды занимаются или предоставлением инфраструктуры и помощи в налогообложении для инновационных новых и существующих предпри-

ятий без финансовой помощи, или инвестированием своих средств (10–20 млн. дол) в средние или крупные предприятия не под проект, а в качестве институционального инвестора. В обоих случаях венчурными предприятиями их назвать трудно. И если западные компании так себя нередко и не называют, ограничиваясь более общими терминами – инвестиционный фонд или фонд инвестирования в частные компании, то названия российских компании нередко неправильно интерпретируются;

- ◆ механизм взаимодействия с венчурными организациями плохо формализован и от этого малопонятен бизнесу. Инновационные предпринимательские структуры имеют смутное представление о критериях выбора того или иного проекта для инвестирования, что отражается в недоверии и неприятии венчурного финансирования в России как такового;
- ◆ предпринимательские структуры не знают, как взаимодействовать с венчурными фондами, у них нет возможностей даже получить необходимую информацию; шаблоны для бизнес-проектов на сайтах не отличаются тщательной проработкой и поэтому грешат общностью и поверхностностью. К тому же, качество написания бизнес-планов даже через специализированные компании оставляет желать лучшего.

Несмотря на популярность венчурного финансирования в западном мире, в России данный вид находится в начале развития, а потенциал его очень велик. Это позволит предпринимательским структурам понять и оценить такой привлекательный инструмент, как венчурное финансирование для ускорения в развитии. Преодолеть имеющиеся трудности возможно за счет взаимодействия венчурных фондов с государством для разработки формализованных процедур, нормативной базы и методических рекомендаций. У самих венчурных фондов будет больший выбор объектов инвестирования и возможности для более быстрого роста капитала. Экономика же в целом выиграет в увеличении темпов развития, в том числе за счет роста инновационной составляющей в бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследования РАВИ, источник: официальный сайт Российской Академии Венчурного Инвестирования: <http://www.rvca.ru/rus/>
2. А.А.Крупанин, И.Г.Салимьянова, Методология развития инновационно-инвестиционной деятельности, – 2009

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF VENTURE BUSINESSES IN THE AREA OF INFORMATION SERVICES

V.E. Odarenko

The article provides an overview of the development of venture businesses in the area of information services, as an example of foreign countries. The main organizational forms of venture capital. Detail the activities of venture capital companies in the U.S.. Compared various measures of venture activities with foreign countries by the Russian figures.

Keywords: Information services; Venture Capital, Venture capital, investment, business – angels; Innovation.

Одаренко Вячеслав Евгеньевич
Всероссийская Государственная
Налоговая Академия
Министерства Финансов РФ

Аннотация:

В статье приведен обзор развития венчурного бизнеса в сфере информационных услуг на примере зарубежных стран. Рассмотрены основные организационные формы рискованного капитала. Подробно рассматривается деятельность компаний венчурного капитала в США. Сравняются различные показатели венчурной деятельности зарубежных стран с Российскими показателями.

Ключевые слова:

информационные услуги, венчурный капитал, рискованный капитал, инвестиции, бизнес – ангелы, инновационная деятельность.

Зарубежный опыт развития венчурного бизнеса во всех отраслях экономической деятельности, в том числе в сфере информационных услуг, базируется, прежде всего, на практике хозяйственной деятельности венчурных компаний США, где выделяют основные организационные формы рискованного капитала:

1. инвестиционные компании малого бизнеса, находящиеся под опекой государства;
2. специализированные частные компании рискованного капитала;
3. специализированные рискованные филиалы крупных корпораций (в том числе для внутрикорпоративного рискованного финансирования).

Специализированные компании рискованного капитала управляют несколькими денежными фондами по поддержке малых инновационных фирм либо в определенной отрасли промышленности, либо на определенной территории.

По своему юридическому статусу, как сами компании рискованного капитала, так и находящиеся у них в оперативном управлении денежные доходы, сформированные за счет средств пенсионных фондов, страховых компаний и банков, корпораций и населения, представляют собой партнерства с ограниченной ответственностью или (реже) закрытые корпорации. Такой юридический статус имеет особое значение не только из-за льготного налогообложения, но и потому что отдельные инвесторы не имеют возможности изъять из них свои средства до оп-

ределенного срока или без согласия других членов корпорации. Это обеспечивает продолжительность сроков окупаемости инвестиций, поскольку повышенный риск инвестиций в инновационные фирмы требует стабильной долгосрочной политики и прочной финансовой базы.

Многие компании рискованного капитала часто используют практику "распределенного риска", не вкладывая средства в проект единственной малой инновационной фирмы, а распределяя их между несколькими проектами разных фирм, что страхует неудачу одних проектов успехом других. В результате инновационные фирмы получают средства от нескольких компаний, а сами инвесторы имеют долю участия соответственно своему вкладу.

Среди других наиболее характерных источников венчурного финансирования можно выделить:

1. корпорационные венчуры; их разновидностями являются: spin-off "спиноффе" (предоставление самостоятельности инициативным предпринимателям в рамках корпорации) и spin-out "спин-аут" (учреждение новых фирм, когда соинвесторы предоставляют средства при гарантии предпринимательской свободы). Участие инвесторов в корпорационных венчурах может состоять во включении новой фирмы в число их "портфельных" компаний, инвестировании отделения от корпорации проектной группы или малого предприятия, совместной деятельности с предпринимателями-новаторами на начальных фазах инвестиционного цикла;
2. управленческие выкупы руководством и работниками компании доли ее капитала, принадлежащей внешним инвесторам;

3. внешние выкупы – средства исходят от внешних инвесторов, которые стремятся изменить производственную и управленческую направленность компании, что и отличает эту фирму от слияния и поглощения одной компанией другой.

В сфере рискованного капитала также действуют отдельные самостоятельные лица ("бизнес ангелы"), оказывающие поддержку рискованным проектам инновационных фирм, на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный). "Бизнес ангелы", как правило, вкладывают свои собственные средства, в отличие от венчурных капиталистов, которые управляют деньгами третьих лиц, объединенными в венчурные фонды. Небольшое, но растущее число "бизнес – ангелов" образуют сети, или группы, чтобы совместно участвовать в поиске объектов

для инвестиций и для объединения капиталов.

"Бизнес – ангелы" стремятся участвовать в управлении финансируемых компаний, выступают в роли консультантов, либо членов советов директоров.

В последние годы интенсивно развивается еще одна форма рискованного финансирования – так называемые ограниченные исследовательские партнерства (ОИП).

В США функционирует около тысячи венчурных фондов (компаний рискованного финансирования), в том числе инвестиционные компании малого бизнеса (ИКМБ), действующие под руководством Администрации малого бизнеса (АМБ) (примерно 40% всех венчурных компаний), фонды, созданные крупными корпорациями и независимые (частные) фонды (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика деятельности компаний рискованного капитала в США

Показатель, %	Компании		
	ИКМБ	корпоративные	корпоративные
Объем фондов, %	4	37	39
Число ежегодных предложений	212	485	547
Удельный вес предложений, принимаемых к финансированию	11	5	3
Удельный вес мелких инновационных фирм среди финансирования, %	44	89	90

Объем финансовых средств, предоставляемых фондами второй и третьей групп составляет 4,0 – 4,5 млрд. долл. в год. Отличительная особенность деятельности данных компаний – низкий коэффициент отбора финансируемых предложений (от 3 до 11 % в зависимости от вида фонда).

Структура источников частного венчурного капитала представлена на рис. 1.

Корпорации вкладывают средства в малые инновационные фирмы через специальные филиалы – инвестиционные венчурные фирмы, либо создают десятки инвестиционных фирм, которые формируют разветвленную сеть для улавливания и использования технических идей.

Так, компания ExxonMobil Corporation, "Экссон Корпорэйшн" располагает сетью из 30 инвестиционных фирм. Объем вложений в инновационные фирмы таких корпорации Хегох "Ксерокс" превышает 100 млн. долл. Инновационные компании малого бизнеса в США функционируют под контролем и опекой АМБ, предоставляющей малым компаниям долгосрочные займы.

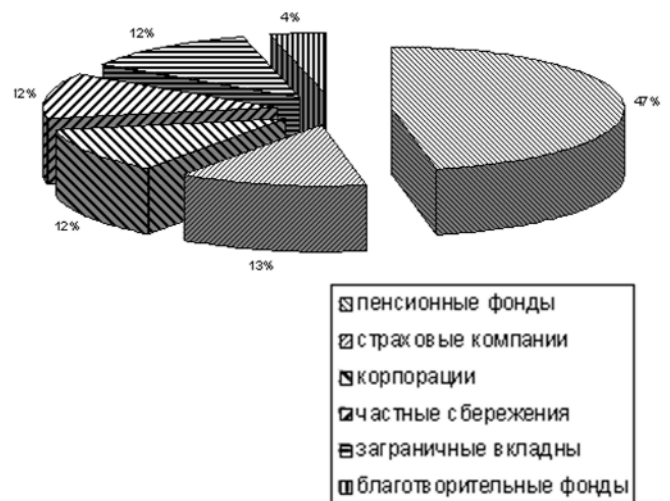


Рис. 1. Структура источников частного венчурного капитала в США.

В странах Западной Европы более 40% капитала венчурных фондов составляют средства банков и более 10% – средства из государственного бюджета, при значительно более низкой, чем в США, доле вкладов индивидуальных инвесторов.

Вместе с тем, как отмечается в книге Горегляд В.П. [], единой, универсальной модели развития инновационного бизнеса не существует. Так, если в США с конца 1970-х годов основной упор был сделан на инновационные малые компании венчурного типа, то в странах Западной Европы и, особенно в Японии, разработка и внедрение инноваций тяготеет к крупным исследовательским частным и, в меньшей степени, государственным центрам. В этих странах на порядок менее развит венчурный капитал.

Мировой опыт свидетельствует, что малые предприятия опережают крупные по ряду показателей инновационной деятельности (количество нововведений в расчете на одного занятого, количество инноваций в расчете на единицу издержек, период от разработки новшества до его коммерциализации, индекс патентования и др.) [].

Разрыв между Россией и развитыми странами по основным показателям развития малого предпринимательства вообще и малого инновационного предпринимательства в частности остается значительным. Количество малых и средних предприятий в России в 23 раза меньше, чем в США, в 77 раз меньше, чем в Японии и почти в 2,5 раза меньше, чем во Франции. Численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства России почти втрое меньше аналогичного показателя не только для развитых стран, но и для некоторых стран с переходной экономикой.

Вместе с тем, говорить об абсолютном превосходстве малых венчурных форм научно-технической инновационной деятельности и необходимости развития венчурного бизнеса именно для этих форм нельзя. Инновационные успехи наиболее явно проявляются в экономике США, где помимо малых инновационных предприятий существуют и другие типы научных разработок. Если начальные специализированные разработки более распро-

странены среди малых форм организаций инновационной деятельности, то комплексные, многопрофильные разработки, качественное совершенствование первичных разработок и обеспечение их внедрения требуют крупных средств, которые имеются только у крупных фирм. На разные типы исследовательских работ сложилась "страновая" специализация в системе международного разделения труда. В США же в полной мере присутствуют все типы и направления научно-технических разработок.

Конкретный баланс между самостоятельными венчурными фирмами и внутренними научными подразделениями крупных и средних фирм произведен от всей совокупности институциональных особенностей каждой страны.

Если говорить о зарубежном опыте венчурного инвестирования в сфере информационных услуг, то наиболее ярким примером является корпорация IBM, определяющая сектор высокотехнологичных отраслей США, производящих компьютерную технику, электронные компоненты, программную продукцию и осуществляющих соответствующие услуги.

Начиная с 1998 г., в корпорации IBM были выделены следующие основные сегменты: глобальные услуги, производство оборудования и разработка технологий; разработка программного обеспечения; глобальное и внутреннее финансирование.

Структура объемов реализации и затрат корпорации IBM по сегментам производственной деятельности представлена в табл. 2.

Как видно из таблицы, произошло перераспределение удельных весов основных групп продукции корпорации в общем объеме отгрузок в сторону значительного, почти двукратного увеличения сегмента глобальных услуг.

Данный сегмент предоставляет информационные услуги для поддержки компьютерного оборудования и программных продуктов (деловой и информационный консалтинг, услуги по преобразованию данных и т.д.).

В сегменте выделяются три сектора:

1. стратегический аутсорсинг (Strategic

Таблица 2.

Структура объемов реализации и затрат корпорации IBM по сегментам производственной деятельности (в %).

Сегмент деятельности	Доля сегмента в общем объеме реализации продукции			Доля сегмента в общих затратах на производство продукции			Отношение доли сегмента в общих затратах к доле в общем объеме реализации продукции		
	1996	2003	2009	1996	2003	2009	1996	2003	2009
Глобальные услуги	29,4	47,8	60,8	35,8	56,9	72,1	121,8	118,8	118,6%
Производство оборудования и разработка технологий	48,2	31,8	24,5	50,4	36,3	23,2	104,6	114,5	94,7%
Разработка программного обеспечения	15,0	16,1	13,1	6,5	3,4	3,2	43,3	21,1	24,4%
Внешнее и внутреннее финансирование	7,4	4,3	1,6	7,3	3,4	1,5	203,7	152,1	93,8%

Outsourcing Services), где осуществляется поддержка около 30 000 независимых разработчиков программных продуктов, удовлетворяющих требованиям корпорации; доля этого сектора составляет 41,2% от всего объема реализации продукции сегмента;

2. деловые консалтинговые услуги (Business Consulting Services); услуги этого типа ранее предоставлялись в основном в области инновационной деятельности, а в настоящее время (специалисты IBM оказывают профессиональные услуги в 160 странах) – в области организации производства, обучения персонала в условиях ускоренного внедрения информационных технологий, организации электронного бизнеса (e-demand); развитие Интернета открывает новые возможности в расширении подобных услуг; покупка PwC (Price waterhouse Coopers, "Прайсуотерхаускоперс" – крупнейшая в мире международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита), также позволила расширить круг потребителей консалтинговых услуг IBM (сектор обеспечивает 25,5% всего объема реализации продукции сегмента);

3. комплексное технологическое обслуживание (Integrated Technology Services), включающее проектирование, внедрение, ремонт и обслуживание; сектор обеспечил 32,1% объема реализации продукции сегмента, в том числе 14% составили ремонт и обслуживание оборудования.

В последние годы в качестве одного из стратегических направлений развития этой корпорации, имеющего резервы для ее роста, было выбрано расширение услуг электронного бизнеса по требованию (e-business on demand). Для развития этого направления потребовалось широкое внедрение информационных технологий в инфраструктуру корпорации (в настоящее время более 80% продаж осуществляется через Интернет; электронная связь охватывает более 31 тыс. поставщиков; расширяется практика аутсорсинга – передачи заказов на проектирование и производство отдельных видов электронных изделий и компонентов сторонним фирмам с целью снижения собственных издержек.

Продолжением этой политики является переход на новую стратегию "компьютерные услуги по требованию"

(on-demand computing); предполагается, что компьютерные услуги по требованию позволят корпоративным клиентам приобретать вычислительные ресурсы так же, как, например электроэнергию; такой подход поможет компаниям стать более гибкими и быстрыми за счет глубокой интеграции снабжения, производства и маркетинга, улучшит взаимоотношения с партнерами, поставщиками и клиентами. Как отметил президент корпорации С. Палмисано, вся деятельность IBM в последнее время (открытие современного предприятия по производству полупроводниковых приборов, приобретение нескольких софтверных компаний и консультационной компании PwC Consulting и т.д.) являются частью проекта по разработке технологии предоставления компьютерных услуг по требованию, причем предполагаемый объем венчурных инвестиций в проект – 10 млрд. долл.

В ряде исследований, отмечая невысокую долю венчурного капитала в структуре финансирования инновационных проектов, подчеркивается его ключевая роль как "точки роста" новых секторов экономики. Действительно, хотя доля венчурного капитала в общем объеме инвестирования экономики кажется незначительной даже в США (0,037 – 1,087 % за период 1991–1994 гг.), где этот вид инвестирования получил наибольшее развитие, однако роль его в развитии экономики трудно переоценить.

По данным Национальной ассоциации венчурного капитала США и аналитического центра Global Insight, американские компании, использовавшие венчурный капитал в период с 1970 по 2005 гг., создали 10 млн. новых рабочих мест и принесли свыше 2,1 трлн. долл. дохода. Сейчас в них занято 9% рабочей силы частного сектора США и создается 16,6% ВВП.

По данным Национальной ассоциации венчурного капитала США, в 2006г. средняя доходность венчурных фондов всех видов (с учетом всех фаз инвестирования) составила при 10-летнем сроке существования фондов 20,8% годовых по сравнению с 11,4% годовых для фондов прямых инвестиций того же срока.

В России же требования к доходности инвестиций гораздо выше – подавляющее большинство управляющих компаний (фирм венчурного капитала) не работает с проектами, генерирующими доходность менее 35%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – С. 233.
2. Горегляд В.П. Инновационный путь развития для новой России. – М.: Наука, 2005. – С. 174.
3. Гончарова О.Ю. Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России: проблемы и перспективы // Креативная экономика. – 2009. – № 2. – С. 103–107.
4. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / Руководители авт. колл. В.Л.Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2004. – С. 743.
5. IBM представляет свою новую стратегию (по материалам "New York Times"). 2002. 1 ноября – <http://www.business2business.ru>
6. Фияксель Э.А. 20 уроков венчурного бизнеса. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.
7. Аммосов Ю. Ни идей, ни риска, ни доходов // Эксперт. – 2006. – № 45. – с. 58–64.

МЕСТО И РОЛЬ КОННОГО СПОРТА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

THE PLACE AND ROLE OF EQUESTRIAN SPORT IN MODERN SOCIETY

D.V. Tsvetcov

The history of man and society is inconceivable without the horse, which has made an invaluable contribution to the development of civilization and was the driving force for progress. With the development of human society and industrialization, the role of horses as the main means of production and trade declined, but still important, since interest in horses and equestrian sport was, however, and perhaps more, because that horse riding has on man and his development of a comprehensive effect, including sports, entertainment, medical ride, as well as rehabilitation of people with disabilities. In connection with the author of the article will reveal the main aspects of the place and role of equestrian sport in modern society.

Keywords: Sports, horse riding, hippotherapy, therapeutic riding, animaloterapiya, Paralympics.

Цветков Денис Владиславович

*Аспирант, Институт Национальной экономики
Самарского Государственного Экономического
Университета*

Аннотация:

Историю развития человека и общества невозможно представить без лошади, которая внесла неоценимый вклад в развитие цивилизации и явилась движущей силой прогресса. С развитием человечества и индустриализацией общества роль лошади как основного средства производства и торговли снизилась, но до сих пор остается важной, поскольку интерес к лошадям и конному спорту стал не меньше, а, возможно, и больше, поскольку именно конный спорт оказывает на человека и его развитие всестороннее влияние, включая сам спорт, развлечения, лечебную езду, а также реабилитацию людей с ограниченными возможностями. В связи с этим автор в своей статье раскроет основные направления развития, место и роль конного спорта в современном обществе.

Ключевые слова:

Спорт, конный спорт, иппотерапия, лечебная верховая езда, анималотерапия, паралимпиада.

В мировой истории развития государств и обществ лошади занимают особое значимое место.

Многие столетия без них не обходилась ни одна война, ни торговля, не говоря уже о сельском хозяйстве.

Именно лошадь помогала путешественникам открывать мир, а купцы и торговцы перевозили на них свои товары. Строительство также не обходилось без лошадей, поскольку материалы и грузы, необходимые в строительстве, перемещали также с помощью лошадей [1].

Лошадь давала людям все: пищу и одежду, возможность охотиться и сражаться, развлечение и наслаждение от езды, скачек и других спортивных состязаний [2].

За время развития цивилизации создано много великолепных пород лошадей, что обуславливалось различными целями и задачами их использования.

Однако в XX веке отношение человека к лошади во многом изменилось.

Использование лошади в транспортных, строительных, военных целях ускорило такое позитивное развитие, как прогресс человечества.

Именно долготелее использование лошадей человечеством находится в прямой причинной связи с развити-

ем технических средств, модернизацией экономики, совершенствованием технических циклов в промышленности, развитием социально-экономических процессов в обществе.

Особый интерес к лошади и ее месту в социально-экономическом развитии общества и государства обусловил развитие научного подхода к изучению лошадей, при этом наука о лошади включала в себя правила разведения, содержания, тренинга, а также искусство верховой езды или конный спорт [3].

Лошадь стала участником спортивных состязаний наряду с человеком. Большинство созданных ранее пород нашли свое новое место в спорте. Потребность и интерес к конному спорту на каждом историческом этапе оставался наиболее значимыми для большого круга населения.

В физиологическом плане конный спорт рассматривается как механизм совершенствования вида, как фактор отбора наиболее сильных и желательных для конкретной цели особей.

Вместе с тем конный спорт оказывает большое влияние на человека, способствует его физическому и духовному развитию и совершенствованию, развивает в нем отвагу и чуткость, дарит восторг от ощущения могучей животельной силы.

В общении с лошадью человек реализует свое стремление к скорости, полету, к новым ощущениям, конь является как бы естественным и усиленным продолжением человека.

Общение с лошадью помогает снять стресс и тревожность.

Важным аспектом психологического здоровья человека является повышение уверенности в своих силах и самооценки, возникающие при успешном приобретении навыков управления лошадью, формируются такие качества как самосознание и самообладание.

При занятиях конным спортом у человека задействуются все группы мышц. Во время верховой езды оказывает укрепляющее действие на дыхательную и сердечно-сосудистую системы, разогреваются и массируются мышцы, улучшается кровообращение, повышается общая эмоциональность человека.

Конный спорт способствует улучшению осанки, снижению веса, хорошей работе внутренних органов.

В связи с ростом мегаполисов, ускорением ритма жизни человека все больше влечет к живой природе, где конный туризм играет особую роль.

Туристические фирмы оказывают услуги в виде конных путешествий по разным странам для всадников любого уровня подготовки.

Туризм на верховых и вьючных лошадях делает достижимыми труднодоступные горные вершины и ущелья, глухие районы тайги и джунглей с их прекрасной природой.

Популярность конного туризма растет из года в год, и спрос на данные услуги только увеличивается.

Также имеет особое значение воспитательная роль конного спорта для людей всех возрастов, но особенно для детей дошкольного и школьного возраста.

В городах и промышленных центрах человек лишен естественного общения с природой, и одной из возможностей сохранения им своей природной сущности является занятие конным спортом.

Одна из главных особенностей конного спорта заключается в том, что в роли спортивной команды, помимо спортсмена, выступает живое существо – лошадь, и успех спортсмена в равной степени зависит как от его собственных способностей, так и от способностей лошади [6].

Кроме того, от спортсмена, кроме физических и волевых качеств, требуется особое отношение к лошади.

Важным аспектом является выбор подходящей лошади для определенного вида спорта, а также для определенного всадника: спортсмен и лошадь должны соответствовать друг другу по характеру и темпераменту.

Уникальность конного спорта состоит в том, что команда лошадь – человек, выступают как единое целое.

Конный спорт – один из самых дорогих привилегированных видов спорта. Затраты складываются из нескольких основных составляющих: стоимости лошади; стоимости ее содержания, ветеринарного обслуживания; стоимости услуг коваля, стоимости снаряжения, стоимости костюма спортсмена, оплаты труда тренера и спортсмена, аренды манежа, площадок и различных трасс, оборудованных препятствиями; транспортировки лошади к месту соревнований, оплаты труда юристов при заключении договоров и других затрат.

В конный спорт входят все виды испытания лошади, которые представлены в зрелищной, азартной форме и преследующие достижение либо установление какого-либо результата, оцениваемого по определенным правилам и критериям [7].

В конном спорте выделяется несколько групп: классические виды конного спорта, включенные в программу Олимпийских игр: выездка или высшая школа верховой езды, преодоление препятствий, или конкур, и троеборье; национальные конные игры, распространенные у многих народов, особенно на Кавказе и Средней Азии; бега и скачки на ипподроме; скачки с препятствиями, состязания троек, тачанок, конно-лыжный спорт; конная охота [8].

Одним из важных направлений конного спорта является паралимпийский конный спорт, который является новейшей дисциплиной Международной Федерации Конного Спорта.

В настоящее время паралимпийская выездка – единственный вид пара-эквистриан, включенный в программу Паралимпиады.

Основным принципом паралимпийского конного спорта является то, что инвалидность – не препятствие для занятий любимым спортом, а участие в соревнованиях приносит ощущение полноты жизни.

В соревнованиях по паралимпийскому конному спорту принимают участие спортсмены с различной степенью и характером физических отклонений.

В соревнованиях по выездке существует пять классификационных уровней – от первого уровня, к которому относятся спортсмены с наиболее сильными функциональными отклонениями, до четвертого уровня. Для установления критерия квалификационного уровня в расчет берется подвижность, сила, координация и зрение. Спортсмен должен пройти классификацию за 6 – 12 ме-

сяцев до начала соревнований. Инвалиды с умственными отклонениями не допускаются к международным соревнованиям, они участвуют в Специальных Олимпийских Играх.

Основная цель Специальной Олимпиады по конному спорту состоит в том, чтобы помочь людям с отклонениями в умственном развитии стать полноправными членами общества, деятельно участвующими в общественной жизни, предоставить этим людям равные возможности для демонстрации своих навыков и талантов в условиях спортивных соревнований и информировать общественность об их возможностях и потребностях.

Особенность соревнований Специальной Олимпиады по конному спорту заключается в том, что здесь приветствуется участие спортсменов всех уровней способностей, и участие каждого спортсмена признаётся соответствующим образом. Для справедливой оценки достижений спортсменов их разделяют на дивизионы по уровню способностей.

Все Специальные Олимпийские конноспортивные соревнования проводятся по официальным правилам для Специальных Олимпийских игр. Правилами установлены следующие официальные турниры: выездка, езда с преодолением препятствий, английская школа верховой езды, ковбойская верховая езда, западная верховая езда, рабочая тропа, групповые выступления из 2 или 4 всадников и другие.

Существует также специальная лечебная верховая езда, – иппотерапия.

Иппотерапия является видом анималотерапии, которая в качестве основного лечебного воздействия на людей использует верховую езду и общение с лошадьми. Целью и задачами иппотерапии является помощь человеку в достижении психологической и двигательной независимости, а также развитие в нём способностей по приспособлению в новых изменяющихся обстоятельствах [4].

Иппотерапия, которую ещё называют психосоматической терапией, обладает очень широкой областью лечебного применения. В сферу ее влияния входят такие заболевания, как поражение органов чувств, нарушения двигательной функции, психические заболевания, особенно такие, как аутизм, эпилепсия, умственная отсталость, шизофрения, послеоперационная реабилитация, афазия и девиантное поведение. Кроме того, иппотерапия весьма эффективна в случаях рассеянного склероза, атаксии, полиомиелита, потери зрения или слуха [5].

Успешное использование иппотерапии определяется различными факторами. Прежде всего, лошадь является восприимчивой ко многим реакциям человека эмоционального плана. Для лошади не имеют того значения сло-

ва, с которыми человек обращается к ней, по сравнению с интонацией произносящего их человека. Для лошадей значимыми являются жесты человека, его походка и внешний вид. Поведение лошадей достаточно предсказуемо, поэтому лошадь с хорошей подготовкой дает всаднику чувство стабильности и уверенности. Такое ощущение является основой для снятия различных детских страхов, особенно у тех детей, которые страдают нарушением восприятия картины мира. Кроме того, на снятие страхов сильное влияние оказывает доверие, которое всадник оказывает лошади, считая, что она поможет ему справиться с непреодолимыми для него затруднениями.

При поездке на лошади человеку приходится руководствоваться другой системой координат, он постоянно вынужден искать равновесное положение. Лечебное воздействие верховой езды заключается в выработке человеком новых навыков, позволяющих ему приспособиться в изменяющейся среде. Такое состояние примерно соответствует тому моменту в жизни человека, когда он учился сидеть, держать голову, стоять, ходить. Подобное взаимодействие с лошадью снимает у ребенка проявление неловкости, связанной с характером таких заболеваний, как ДЦП или аутизм. У всех движений ребенка появляется адекватность и нужность, что снимает страх от своей неуклюжести и уменьшает напряжение мышц.

Успешное применение иппотерапии обусловлено точным учетом специфики проблем пациента и соблюдением индивидуального подхода, в том числе различных ограничений и противопоказаний.

В настоящее время сельхозтоваропроизводители нацелены на развитие животноводческой отрасли, в том числе коневодства, что в свою очередь способствует созданию рабочих мест, а применение новых технологий позволяет рентабельно вести деятельность на животноводческих фермах и конезаводах. И именно конный спорт привлекает внимание к этой важнейшей отрасли сельского хозяйства, поскольку является локомотивом развития конезаводов и другой инфраструктуры животноводства.

Конный спорт становится все более интересным и популярным для многих людей. Многие увлекаются им более профессионально, а многие предпочитают просто ездить в свое удовольствие на природе.

Ездой на лошадях увлекается много городских жителей, поскольку она успокаивает и снимает стресс от шумной городской жизни. Также езда на лошади подтягивает фигуру, совершенствует осанку, укрепляет и оздоравливает весь организм.

Занятие конным спортом позволяет увеличить круг общения, помогает найти себе новых друзей, которые также занимаются на лошадях, и в дальнейшем строить с ними отношения, в том числе по интересам.

Конный спорт участвует в формировании и воспроизводстве здорового, творчески и физически активного поколения, организует предпосылки для создания трудоворесурсного и оборонного потенциала страны, подготавливает спортсменов высокого класса для повышения международного престижа страны.

Влияние конного спорта на жизнь общества обусловлено важнейшими функциями, которые он выполняет в системе социально-экономического развития и воспроизводства.

Конный спорт регулирует большую часть социально-экономических процессов и затрагивает практически все слои населения: от детей до пенсионеров, от начинающих до выдающихся спортсменов, инвалидов, людей с умственными отклонениями и других групп населения.

Развитие конного спорта объективно обуславливает развитие животноводства (коневодства и других вспомогательных отраслей животноводства), мясомолочной промышленности, медицины (включая анималотерапию и иппотерапию), строительства (развитие и размещение объектов и учреждений конного спорта), совершенство-

вание образовательного и воспитательного процесса в образовательных учреждениях всех уровней, развития туризма и развлекательной индустрии.

Интерес к конному спорту с научной точки зрения отражается в соответствующих научных дисциплинах: экономике, социально-экономической географии, социологии и других, – что позволяет сделать вывод об актуальности и большой роли конного спорта в современном обществе.

Совершенствование и развитие конного спорта позволяет не только удовлетворить возрастающие потребности населения в названном виде спорта, но и как следствие обратной связи, способствовать развитию тех отраслей материального производства, которые выпускают продукцию, нуждающуюся в обслуживании, ремонте, модернизации инфраструктуры конного спорта, – а это вновь обстоятельства, обуславливающие основания ускорения прогресса человечества.

Вышеуказанное объясняет большую позитивную роль и значимое место конного спорта в жизни любого современного общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айдаров В.А. "Конный завод "Восход" – цитадель отечественного чистокровного коннозаводства" // Коневодство и конный спорт 2011 № 5.
2. Бруксмит П. "Все о лошади и пони", АСТ, Астрель, 2009.
3. Калашников В.В., Калашников Р.В. "Табунное коневодство России" // Коневодство и конный спорт 2011 № 5.
4. Крапивкин А.И. Возможности иппотерапии в реабилитации больных детским церебральным параличом, МККИ, 2008.
5. Крапивкин А.И. Лечебная верховая езда детей с дефицитом концентрации внимания и гиперактивностью, МККИ, 2008.
6. Рансфорд С. "Лошади и пони", АСТ, Астрель, 2007.
7. Симонов Л., Мердер И. "Лошади (конские породы)", АСТ, Астрель, 2007.
8. Ливанова Т.К. "Лошади", АСТ, Астрель, 2004.

© Д.В. Цветков, (999den001@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

METHODOLOGICAL BASIS FOR THE DEVELOPMENT AND DEPLOYMENT OF SERVICE INDUSTRIES

D.V. Tsvetsov

The development and deployment of enterprise services now being given more and more attention. It is no coincidence that the top leadership of the country interested in this question, since August 8, 2011 Russian President issued the Decree № 1058 "On Joint Stock Company, which unites the racecourses of the Russian Federation." In this connection it is interesting to highlight the development and deployment of service industries in terms of methodological principles, which determine the patterns of development and deployment of enterprise services.

Keywords: Service industries, Service operations, management, logistics, evolution.

Цветков Денис Владиславович

*Аспирант, Институт Национальной экономики
Самарского Государственного Экономического
Университета*

Аннотация:

Развитию и размещению предприятий сферы услуг в настоящее время уделяется все больше и больше внимания. Не случайно высшее руководство страны заинтересовалось этим вопросом: 08 августа 2011 года Президент РФ издал Указ № 1058 "Об открытом акционерном обществе, объединяющем ипподромы Российской Федерации". В этой связи интересно осветить развитие и размещение предприятий сферы услуг с точки зрения методологических основ, которые и определяют закономерности развития и размещения предприятий сферы услуг.

Ключевые слова:

Сфера услуг, сервисная деятельность, менеджмент, логистика, эволюция.

Начиная с XX века мировые ученые делают объектом пристального внимания процесс интенсивного развития услуг в экономике стран. В этот период развиваются концепции "общества всеобщего благоденствия", "общества изобилия", "общества потребления", в которых обосновывается возможность удовлетворения многообразных личных потребностей за счет не только промышленного роста, но и технологических нововведений, достижения на этой основе социальной однородности.

В этом случае оправдывается и практически стимулируется расширение в общественной практике массовых потребительских ожиданий.

В середине XX века под влиянием изменений, которые происходят в экономической практике, а также в связи с трансформацией массовых психологических установок теоретическая мысль развитых стран Запада расширяет анализ сервисной деятельности, обогащая экономический ракурс ее изучения другими дисциплинарными подходами. В самой экономической науке происходит переосмысление услуги как элемента производительного труда. Соглашаясь с различием материальных и нематериальных благ-услуг, многие экономисты приходят к убеждению, что любой труд, приводящий к достижению общественно полезных целей, позволяющий удовлетворять человеческие потребности, является производительным трудом. Признается также, что возможны взаимопереходы вещественных и невещественных благ друг в друга.

В итоге – движение благ-услуг в экономической сис-

теме содержит те же качества, что и при обмене вещественными благами. Это позволяет преодолеть прежние представления об иррациональном характере процессов обмена в сфере услуг. Все присущие характеристики и элементы рыночных отношений в сфере услуг имеют реальное содержание в условиях товарного производства, хотя одновременно целый ряд особенностей сервисной деятельности придает ей своеобразный характер.

Следовательно, происходит умножение предметно-дисциплинарных подходов к анализу услуг. Помимо экономических идей широко начинают использоваться социологические, социально-психологические, политологические, культурно-антропологические и другие теоретические подходы, что заметно обогащает методологию анализа сервисной деятельности [1].

Так, разделение услуг на общественные и индивидуальные осуществляется на основе идей, обосновывающих разные типы социальных благ. Среди благ выделяются чисто общественные, смешанно-общественные, а также блага индивидуального пользования. Этот подход позволяет по-разному обосновать различные комбинации производства разных благ – в рамках государственных учреждений, через коммерческие и смешанные формы. К этому добавляются теоретические представления о правах личности на различные блага и услуги в обществе современного типа [2].

Широко используются также представления о социально-психологической базе потребностей, разрабатываются теоретические идеи о регулировании сервисной

деятельности со стороны государства, о менеджменте на предприятиях сферы услуг. Например, структурно-функциональный подход к исследованию сервисной деятельности позволял не только вскрыть ее внутренние элементы, структуру, функции, но и определить место в социальной организации.

Теории социального взаимодействия и обмена сделали возможным рассмотрение сервисной деятельности в тесном соотношении с задачами удовлетворения потребностей людей в контексте макромасштабных систем социального действия. С позиций этих теоретических подходов было, например, выяснено, что чисто экономические установки и линии поведения человека, как правило, опосредованы его статусными притязаниями, ценностными ориентациями, а нередко и стремлением подражать окружающим [2].

Представления, сформированные в символическом интеракционизме (направление научного анализа, вошедшее в себя идеи социологических и социально-психологических теорий), помогли конкретизировать психологические особенности потребительской активности разных групп потребителей, их стремление занять более высокое статусное положение, постоянно обновлять потребительские установки и ценности. Все это подготовило почву для создания теории потребительского поведения [4].

Развитие сферы услуг ученые напрямую связали с увеличением свободного времени у работников современного производства. Постепенно сформировался целый раздел социологии, связанный с анализом отдыха, – социология свободного времени и рекреации. Это помогло сделать вывод о том, что в изучении отдельных направлений и сфер рекреации невозможно ограничиться лишь сведениями социологического характера. Социологи вынуждены опираться на теоретические идеи, которые отображают характерные особенности сервиса в том или ином сегменте сферы услуг [4].

В оздоровительном и медицинском сервисе, невозможно абстрагироваться от знаний и выводов, взятых из биологических, психологических, медицинских наук. В социологии рекреации, связанной с туризмом и путешествиями, используются научные данные о географии, ландшафте, климате.

Анализ образовательных услуг включает в себя научные представления о возрастной психологии, педагогике и др.

Формулируются также практические рекомендации по использованию возможностей маркетинга и рекламы в повышении эффективного обслуживания. Особое направление в исследовании сервисной деятельности связано с формированием представлений о производственном менеджменте, включая и менеджмент сервисной де-

ятельности. Анализ менеджмента связывался с пониманием природы и сущности предприятия, а также с оценкой его эффективности в рыночных условиях. Данные категории неодинаково трактовались в рамках разных теорий и подходов к изучению эффективности управленческой деятельности в экономической практике, что особенно отчетливо видно на примере их эволюции за последние 100 лет.

Управление сервисным предприятием рассматривается как многофункциональная активность, нацеленная на прогнозирование и планирование его деятельности, организацию и руководство персоналом, учет и анализ материально-финансовых ресурсов, всесторонний контроль. В менеджменте выделяются такие блоки, как текущее и стратегическое управление, управление персоналом, финансовый, инвестиционный, инновационный, социальный менеджмент, природоохранное направление и др.

Необходимо добавить, что в общем перечне функций и блоков производственного менеджмента существуют специальные управленческие задачи, связанные преимущественно с сервисной деятельностью. В качестве примера сошлемся на важность овладения руководителями сервисных предприятий знаниями о закономерностях управленческого регулирования производства самих сервисных продуктов и оптимизации сервисных потоков.

Таким образом, в рамках науки о сервисе рождается самостоятельное прикладное направление – логистика сервисного отклика.

Логистика сервисного отклика рождалась из науки логистики, которая сводилась к управлению и оптимизации материальных потоков и связанных с ними информационных и финансовых потоков в той или иной системе.

Позже логистика переключилась на широкий диапазон деятельности, связанной с эффективным движением конечных продуктов от конца производственной линии к покупателю. Подобная деятельность сосредотачивалась на транспортировке, складировании, обработке материалов для хранения и перевозок, защитной упаковке, заказах на продукцию, прогнозировании спроса, маркетинге и обслуживании потребителей.

Становление широкого объекта логистического анализа означало и шаг вперед к рассмотрению сервисной деятельности с точки зрения логистики. При этом родился не только новый ракурс логистики (логистика услуг), но появился новый сегмент сервисной практики, который предлагает свои услуги в логистическом анализе.

Сегодня логистика сервисного отклика определяется как процесс координации логических операций, необходимых для оказания услуг наиболее эффективным способом с точки зрения затрат и удовлетворения запросов

потребителей. Руководители сервисных фирм могут использовать те же принципы подхода при управлении потоками услуг, что и для материальных потоков. Однако это заимствование должно быть, во-первых, частичным, взвешенным, во-вторых, при этом следует считаться со спецификой сервисного процесса.

Усложнение характера и умножение подходов к теоретическому анализу сервисной деятельности вносит в науку о сервисе множество дополнительных аспектов, формируя методологический и методический плюрализм его исследования. В наши дни эта наука представляет собой междисциплинарное направление, ведущую роль в котором выполняет экономический и социальный анализ. Однако в разных ее разделах может быть актуализирован широкий спектр научных идей, представлений и методов, начиная от медицинских теорий и кончая философско-эстетическим анализом.

Помимо теоретического уровня, данная наука включает в себя масштабный прикладной уровень, знания которого нацеливаются на использование научных представлений, выводов и рекомендаций в практике сервисной деятельности.

Экономические и энергетические кризисы 70-х годов XX в. серьезно подорвали оптимистические оценки "общества потребления". Появляются новые концепции следующего этапа общественной эволюции развитых стран, который называют ныне "постиндустриальным обществом", "информационным обществом", "обществом услуг". Авторы этих концепций вынуждены отойти от стереотипов "общества потребления", сосредоточить внимание на анализе неблагоприятных последствий эксплуатации природной среды и начать просчитывать возможности развитых стран обеспечить те или иные массовые потребности.

В этой связи осознается неизбежность постановки вопроса о пределах экономического роста. В этих условиях целый ряд исследователей обосновывают переход развитых стран от товаропроизводящей к сервисной экономике, формируемой на основе динамично развивающихся наукоемких производств, эффективных технологий и процессов информатизации.

Принципы ресурсосбережения и установки бережного обращения с окружающей средой начинают проникать в массовое сознание потребителей.

На протяжении всех 70-х годов и на Западе, и в Японии концепция того, что считать роскошью, была напрямую связана с объемом тех или иных благ: чуть ли не во всех случаях было принято исходить из принципа "чем больше, тем лучше". Это же относилось к мебели, холодильникам, телевизорам, даже журналам.

С приходом 80-х подход к таким вещам начал меняться. Новая эстетика стала определяться такими понятиями как легкость, короткость и малость.

Оказалось, что все помешаны на небольших и компактных изделиях.

Такая смена совпала со смещением акцентов в рекламе холодильников, когда на смену волшебным словам "большой и вместительный" пришло новое заклинание: "компактный и экономный".

В конце XX в. западные теоретики продолжают обосновывать необходимость обеспечения высокого уровня жизни и потребления людей, но сосредоточивают это требование лишь применительно к гражданам развитых западноевропейских стран, не скрывая, что оно может быть осуществлено за счет населения других стран.

В этом случае процессы глобализации рассматриваются односторонне – как масштабное перераспределение ресурсов жизнеобеспечения из периферийных регионов мира в развитые страны. При этом по существу оправдывается всевластие спекулятивного (валютно-финансового) капитала и своекорыстие транснациональных компаний, действующих в разных странах мира. Подобные взгляды обесценивают общечеловеческую значимость прежних представлений западной науки о благотворном воздействии для народов мира постиндустриального развития и сервисной экономики.

В последние годы XX в. формируются более взвешенные представления о глобальных перспективах мира, которые развернуты в экономических теориях, в исследованиях межкультурных взаимодействий.

Исходя из необходимости создания достойных условий жизни для всех людей, живущих на Земле, зарубежные и российские ученые говорят о возможности обеспечения их умеренного благосостояния, о важности уменьшения различия между богатыми и бедными странами, а также между состоятельными слоями и бедняками в любом обществе.

В современном мире благополучию граждан разных стран угрожает ряд деструктивных тенденций, обретающих глобальный характер. К ним относятся: обострение экологического неблагополучия; высокая вероятность региональных военных конфликтов; углубление пропасти между богатыми и бедными странами и слоями; политический и религиозный экстремизм; распространение криминала и наркотиков.

Сложившаяся ситуация требует перехода от неуправляемых стихийных регуляторов мирового развития к управляемой социоприродной эволюции. К тому же некоторые тенденции развития современного мира свидетельствуют о том, что потребление услуг, по-видимому, заметно начинает преобладать над потреблением многочисленных материальных благ, что придает сервисной деятельности особую значимость.

В этой связи усиливается значение индустриально-

сервисной экономической модели, где огромная роль принадлежит не вещественным ресурсам. Под не вещественными ресурсами общества (их еще называют "человеческим капиталом") подразумеваются конструктивные качества работников, населения в целом – высокий образовательный уровень граждан, информативно-познавательные потребности, здоровье и умение его сохранить, способность к постоянному повышению своего профессионального уровня и др.

Новые представления об индустриально-сервисной экономике формируются под влиянием изменений, которые происходят в практике хозяйствования развитых странах. С одной стороны, тон в ней задают гигантские транснациональные компании сервисного типа и транснациональные банки. В рамках основной своей деятельности подобные предприятия создают новый продукт, наделенный теми или иными потребительскими свойствами, формируя тем самым долгосрочную тенденцию организованной торговли, как в своей стране, так и в разных регионах мира. Свою деятельность они в большей мере подчиняют маркетинговой стратегии, активизируют торговлю интеллектуальной собственностью.

С другой стороны, в экономической практике развитых стран появляются альтернативные процессы: имеет место рост численности и качественное развитие разнообразных венчурных средних, мелких и мельчайших предприятий. В этом случае центром динамики услуг выступают не основные фонды и даже не управленческий ресурс (хотя все это продолжает сохранять свою цен-

ность), но хорошо организованная информация, высоко-развитая, автономная, персонализированная среда действия, порождаемая подобными предприятиями, в рамках которой ключевое значение приобретает "человеческий капитал".

Успех деятельности этих предприятий все чаще зависит от работников особого рода – ярко выраженных творческих личностей, число которых не обязательно должно быть большим. Но именно такие работники обладают мастерством и возможностью определять основные качества и перспективы развития подобных микропредприятий.

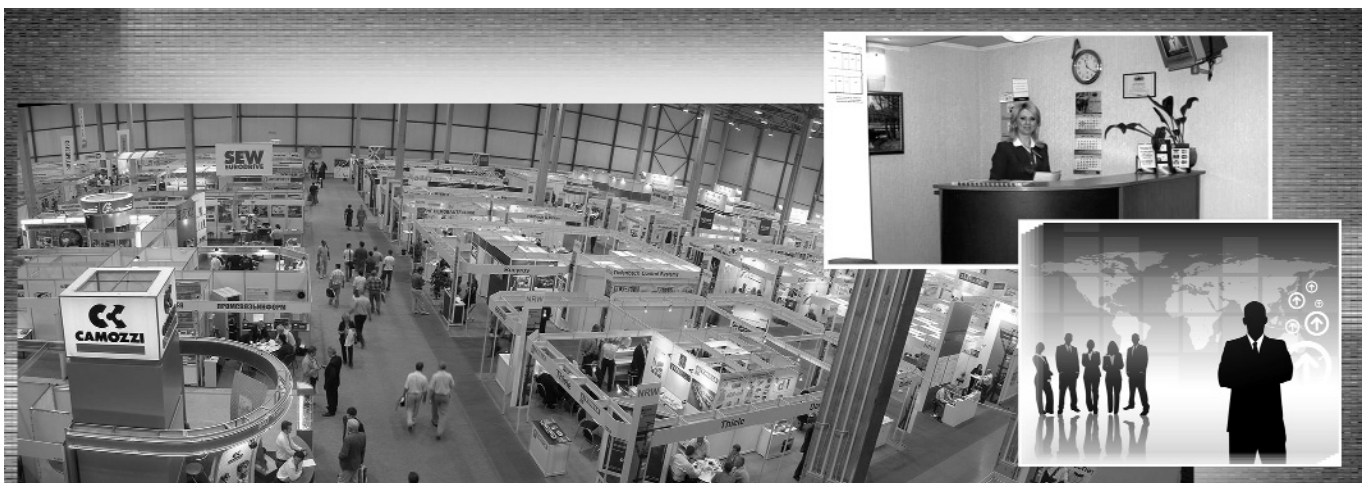
Таким образом, значение не вещественных ресурсов общества начинает рассматриваться как важнейший фактор оптимизации общественного и экономического развития в XXI веке. Как раз сервисная деятельность через многообразие своих типологических форм, объединенных группировкой "социокультурные услуги" (образовательные услуги, производство и использование знаний, обмен информацией, культурное обслуживание и т.п.), является важнейшим фактором формирования не вещественных ресурсов, "человеческого капитала" (включая "капитал интеллектуальный") [2].

Таким образом, следует ожидать, что тенденции, усиливающие не вещественные составляющие современного общества, связанные с культурой, профессиональным мастерством, информацией, станут определять глобальные процессы и постиндустриальное развитие мира в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новиков А.М., Новиков Д.А., "Методология научного исследования", М., Либрокол, 2009.
2. Новиков А.М., Новиков Д.А., "О предмете и структуре методологии" // "Мир образования – образование в мире", 2008, № 1.
3. Новиков А.М., "О Российской науке" // "РоссияXX1, 2006 № 2.
4. Капитинова Н.О. "Управление социально-экономическим потенциалом региона, Питер, 2010.

© Д.В. Цветков, (999den001@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

THE BASIC PROBLEMS OF CREDITING OF SMALL BUSINESS

N.S. Efimova

Article is concerned with the problem of crediting of small business in the Russian Federation. The reasons interfering expansion of work of the credit organizations with small business are analyzed, measures of the state support are analyzed. The basic conclusion – complexity of reception of the credit small enterprise it is caused by a number of problems both from banks, and from the borrower.

Keywords: small business, financing, crediting, assistance to crediting, banks.

Ефимова Наталия Сергеевна

Аспирант кафедры "Финансы и статистика",
Российский Государственный
Торгово-Экономический Университет

Аннотация:

В статье рассматривается проблема кредитования малых предприятий в Российской Федерации. Анализируются причины, препятствующие расширению работы кредитных организаций с малым бизнесом, анализируются меры государственной поддержки. Основной вывод – сложность получения кредита малым предприятием обусловлено рядом проблем как со стороны банков, так и со стороны заемщика.

Ключевые слова:

Малый бизнес, финансирование, кредитование, содействие кредитованию, банки.

Нехватка финансов – одна из наиболее значимых финансовых проблем малого бизнеса, не менее 40 % владельцев малого бизнеса указывают ее в числе острейших.

Считается, что проблема нехватки финансов – составная. Это и проблема нехватки стартового капитала, и проблема недоступности кредитных ресурсов для развития уже существующего бизнеса.

Проблема финансирования является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. Так, недостаток средств для создания компании отмечают около 45% владельцев малого бизнеса. Основным источником финансирования на данном этапе выступают личные сбережения (29%) и средства друзей и знакомых (25%). Банковские займы доступны только 12% малых предприятий. По мере развития бизнеса потребность в денежных ресурсах еще больше возрастает: на нехватку средств обращают внимание уже 60% предпринимателей, чьи фирмы работают больше года.

Итак, проблема нехватки финансов затрагивает большую часть предприятий малого бизнеса. При этом малый бизнес, в основном, вынужден рассчитывать на собственные силы. Банковские кредиты выступают в качестве источника финансирования лишь крайне редко, то есть финансирование малых предприятий лишь в незначительной степени связано с кредитованием.

При этом кредитование малого бизнеса представляет значительный интерес для банков в силу высокой доходности этих операций и сравнительно небольших сроков

оборачиваемости ссудного капитала (1–2 года). Да и зависимость малых предприятий от заемных средств, в том числе банковских кредитов, значительно выше, чем у крупных хозяйствующих субъектов.

Существует ряд причин, препятствующих расширению работы кредитных организаций с малым бизнесом. С точки зрения кредитных организаций, к ним относятся:

1. Высокая степень риска.

Мнение о высокой степени риска при работе с малыми заемщиками довольно широко распространено. Во-первых, банкам трудно объективно оценить степень стабильности потенциального заемщика. Во-вторых, зачастую деятельность малого бизнеса не является прозрачной, а значит, банку не всегда предоставляется достоверная информация о доходах и расходах предприятия, о положении дел в бизнесе.

Здесь сразу же стоит сделать следующую оговорку: риск кредитования малого бизнеса, связанный с непредоставлением достоверной информации, не так высок, как риск потребительского кредитования, где займы выдаются физическим лицам при предъявлении паспорта и весьма ограниченной информации о месте работы, доходах и т.д.

Особое место здесь занимает и формирующийся бизнес. Эта категория малого бизнеса связана с очень высокими рисками. У формирующегося бизнеса нет ни кредитной истории, ни залога, да и непонятно, сможет ли он развиваться так, чтобы выплатить кредит.

Но при этом по статистике малые предприятия являются самыми дисциплинированными заемщиками – не-возврат или просрочка кредита составляет всего 1–2%.

Об этом свидетельствуют данные ряда банков, специализирующихся на выдаче кредитов малым предприятиям. Так, уровень просрочки взносов в Сбербанке России – лидере по количеству и объему выданных малому и среднему бизнесу кредитов – никогда не поднимался выше 1%. Этот же показатель, рассчитанный для 30 банков, лидирующих по выдаче кредитов негосударственным предприятиям, равен 1,9%. Доля невозвращенных малым бизнесом займов – примерно 1,3 – 1,5%.

Проблему залогового обеспечения ставят на одно из первых мест все банки, работающие в сфере кредитования малого бизнеса. Довольно редко небольшие компании могут предоставить банку в качестве залога ликвидное имущество, поэтому банкам приходится идти на риск и выдавать необеспеченные или частично обеспеченные кредиты.

Если же предприятие интересуют суммы 10–20 млн. руб. и сроки кредитования 5–10 лет, то в этом случае банки потребуют залог, оценочная стоимость которого составляет не менее 200% от суммы кредита. Такой залог могут предоставить единицы, соответственно, получить такой кредит большинству предприятий малого бизнеса не представляется возможным.

Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдают ссуды без залога. Но зачастую такие ссуды выдаются на довольно непривлекательных условиях: суммы небольшие – до 50 тыс. долл. (микrokредиты), эффективная ставка довольно высокая (28–30% годовых в рублях), сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Кроме того, предприятия малого бизнеса может поддержать Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Условия предоставления поручительства Фонда:

- ◆ Регистрация в Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства Москвы (для субъектов малого и среднего предпринимательства, имеющих место нахождения в городе Москве), в соответствующем Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства на территории субъекта РФ (за исключением территории Северного Кавказа) или иным образом подтвердивших свой статус малого и среднего предприятия (в том случае, если в субъекте РФ не ведется реестр СМП);

- ◆ срок осуществления хозяйственной деятельности – не менее 6 месяцев;

- ◆ сфера деятельности – не игорный бизнес, производство и реализация подакцизных товаров, а также добыча и реализация полезных ископаемых, предприятия не должны являться участниками соглашений о разделе продукции;

- ◆ отсутствие просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней, а также нарушений условий по ранее заключенным кредитным договорам, договорам займа, лизинга и т.п.

Размер поручительства Фонда – не более 50% от суммы обязательств в части возврата фактически полученной суммы кредита и уплаты процентов на нее по кредитному договору и в любом случае – не более 30 млн. рублей. Размер вознаграждения Фонда за предоставленное поручительство – 1,75% годовых от суммы поручительства. Но в любом случае вопрос о предоставлении кредита и достаточности обеспечения остается на усмотрение банка. Кроме того, и Фонд содействия кредитованию малого бизнеса, и большинство банков не работают по программам "старт-ап". Предприятие должно просуществовать и вести хозяйственную деятельность не менее шести месяцев, чтобы получить кредит в банке и, соответственно, поручительство Фонда (об условиях предоставления кредитов ниже).

Банкам господдержка малого бизнеса дает возможность увеличить упавшие за последнее время объемы кредитования малого бизнеса. Если раньше это направление развивалось с целью завоевания доли рынка, то сейчас это становится выгодным с точки зрения прибыли и рисков – государство дало понять, что не бросит малый бизнес и поможет рефинансировать кредиты.

2. Высокий уровень банковских издержек.

При работе с малым бизнесом затраты значительно выше, чем при работе с крупными клиентами. Например, средний кредит крупного предприятия составляем 20 млн. долларов, а малого – 10–20 тыс. долларов.

Получается, что банку гораздо проще и выгоднее выдать кредит одному крупному предприятию, чем 1–2 тысячи кредитов малым. Ведь себестоимость операций по обработке одной заявки достаточно высока, и рассмотрение большого количества заявок для банка нерентабельно.

Выходом из такой ситуации может стать переход банков на поточные технологии кредитования, которые используют скоринговые модели оценки заемщика. Скоринг заключается в анкетировании потенциального заемщика и присвоении ему баллов по результатам этой анкеты, разработанной оценщиками кредитных рисков. По результатам набранных баллов системой принимается решение об одобрении или отказе в выдаче кредита.

Данные для скоринговых систем получаются из вероятностей возвратов кредитов отдельными группами заемщиков, полученных из анализа кредитных историй.

С точки зрения самих малых предприятий, основными проблемами, связанными с кредитованием, являются:

1. Высокая стоимость кредитов.

Это связано с тем, что, кредитуя малый бизнес, банк несет более высокие риски, что отражается и в более высокой стоимости кредита. Но это не произвольная накрутка банка, а необходимость формировать более объемные резервы по более рискованным ссудам.

Основные составляющие, которые влияют на ее размер – это стоимость привлеченных ресурсов для кредитора, плата за риск (бизнес-риск заемщика, валютные риски, рыночные риски) и маржа банка.

Таким образом, у банков остается три источника ресурсов – средства вкладчиков, кредиты Центрального банка, а также целевые кредиты ЦБ и Российского Банка Развития (РосБР).

Выдавать кредиты за счет средств вкладчиков банкам становится невыгодно, так как вклады, в основном, производятся в иностранной валюте, а кредиты берутся в рублях, то есть у банка появляется дисбаланс валюты активов и пассивов.

Аукционы по размещению беззалоговых кредитов ЦБ РФ проводятся регулярно, только вот минимальная ставка для подачи заявки на аукцион – 15% годовых. Реальная же ставка привлечения средств для коммерческих банков получается в районе 19–20%.

Наконец, остаются целевые кредиты ЦБ и ВЭБ (через РосБР). Центральный банк кредитует только под залог кредитов системообразующим предприятиям, вопрос привлечения средств под залог кредитов малому бизнесу сейчас только прорабатывается. Целевые средства можно получить от РосБР, при этом ставка привлечения составит около 13%. Но для этого условия кредиты должны полностью соответствовать программам РосБР.

Отсюда получается, что стоимость привлеченных средств банков уже достаточно высока, а к этой ставке добавляется еще и плата за риск. Да и прибыль банков добавляет к процентной ставке кредитования в среднем 3–4%. Таким образом, можно увидеть, что процентная ставка ниже 20% для малого бизнеса практически нереальна.

Конечно же, существуют некоторые возможности для снижения процентных ставок по кредитам. Сами банкиры

дают следующие ответы на вопрос **"Как снизить стоимость кредита для малого бизнеса?"**:

- ◆ Улучшение качества заемщика – например, наличие ликвидного залога или положительной кредитной истории позволит несколько снизить процентную ставку;
- ◆ длительные связи с заемщиком (положительный опыт обслуживания клиента);
- ◆ наличие денежных остатков на расчетных счетах;
- ◆ совершенствование технологии выдачи, стандартизация и автоматизация процедуры предоставления кредитов и др.

Например, по данным журнала "Банковское обозрение для бизнеса", в феврале 2010 года средняя процентная ставка по кредиту на 1 млн. рублей сроком на 1 год составляет около 21%. Но получить кредит все равно проблематично, так как к заемщику предъявляется ряд требований:

- ◆ осуществление деятельности не менее полугода;
- ◆ положительная кредитная история;
- ◆ наличие залогового обеспечения;
- ◆ поручительство третьих лиц;
- ◆ наличие расчетного счета в банке-кредиторе и пр.

Из вышесказанного можно сформулировать следующую проблему.

2. Жесткие условия для предоставления кредитов.

Наиболее важным условием получения кредита для любого банка будет являться регистрация предприятия и осуществление его деятельности не менее 6 месяцев. Это обобщенные среднестатистические данные по всем банкам. Некоторые указывают сроки три месяца, а некоторые требуют как минимум года деятельности. Но уже сейчас банки пересматривают требования сроков деятельности в большую сторону.

То есть кредит на открытие бизнеса взять практически нереально. И это опять же объясняется высокой рисковостью и ненадежностью формирующегося бизнеса. В связи с этим в кризисные времена некоторые банки усугубляют еще более жесткие ограничения – осуществление деятельности не менее 3-х лет.

Следующим требованием, которое предъявляется к заемщику практически всегда, – наличие ликвидного залога. Исключение составляют беззалоговые кредиты, но в этом случае процентная ставка будет на порядок выше, а также существенно сократится максимальная сумма и сроки кредитования.



Конечно, предприятия малого бизнеса может поддержать Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Но для этого предприятие должно соответствовать ряду условий, таких как быть зарегистрированным в Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществлять деятельность не менее 6 месяцев, отсутствие просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней, также существуют ограничения по виду деятельности.

Кроме всего прочего, бизнесмен должен разобраться в терминах и понятиях, которыми оперируют подобные организации. В противном случае он рискует вообще не понять суть требований, которым надо соответствовать.

Некоторые бизнесмены уверяют, что при обращении в фонды у них возникают проблемы и иного свойства. Если даже все ступени подготовки пройдены, приведены в соответствие документы, то всё равно последнее слово остается за банком. Зачастую бизнесмену в фонде говорят, что они получают поручительство, если банк согласится выдать кредит.

Кроме того, предприниматели указывают следующие проблемы: большие сроки рассмотрения заявок, хотя сейчас многие банки сокращают это время, невозможность получить кредит на создание бизнеса "с нуля", не-

достаточная государственная поддержка малого бизнеса.

Подведем итоги всему вышесказанному.

Итак, основные проблемы, связанные с кредитованием малого бизнеса с точки зрения банков:

1. Высокая степень риска, которая является следствием множества причин:

- ◆ непрозрачность бизнеса;
- ◆ недостаточное залоговое обеспечение;
- ◆ отсутствие кредитной истории;
- ◆ отсутствие достаточной юридической ответственности и четкой бухгалтерии малого предприятия и т.д.

2. Высокий уровень банковских издержек.

С точки зрения предпринимателей:

1. Высокая стоимость кредитов.

2. Жесткие условия для предоставления кредитов, такие как:

- ◆ осуществление деятельности не менее полугода;
- ◆ положительная кредитная история;
- ◆ наличие залогового обеспечения;
- ◆ поручительство третьих лиц;
- ◆ наличие расчетного счета в банке-кредиторе и пр.

3. Невозможность получить кредит на создание бизнеса "с нуля".

4. Большие сроки рассмотрения заявок.

5. Недостаточная государственная поддержка малого бизнеса.

© Н.С. Ефимова, (enspsiholog@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ И ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА БАНКА

OPERATIONAL RISKS AND IT INFRA-STRUCTURE BANK

V.V. Zubkov

In article the analysis of the international and domestic experience on management of a bank IT Infrastructure from the point of view of operational risk management is carried out. Examples of the banks using modern approaches to the organization of IT Services, and also an estimation of quality, efficiency and results of work of IT Divisions are resulted.

Keywords: Banking risk management, operating risks, IT-infrastructure.

Зубков Виктор Васильевич
 Всероссийская Государственная
 Налоговая Академия
 Минфина РФ

Аннотация:

В статье проводится анализ международного и отечественного опыта по управлению банковской ИТ-инфраструктурой с точки зрения операционного риск-менеджмента. Приводятся примеры учреждений банковского сектора, использующих современные подходы к организации ИТ-сервисов, а также оценке качества, эффективности и результатов работы ИТ-подразделений.

Ключевые слова:

Банковский риск-менеджмент, операционные риски, ИТ-инфраструктура.

Информационные технологии в сфере потребительского рынка развиваются крайне активно, регулярно появляются инновационные продукты. Внедрение новых продуктов, в том числе услуг, почти всегда рождает финансовые риски. Их правильная оценка получает большое значение в процессе бизнес-планирования. Особенно эта проблема актуальна для финансовых учреждений, в частности для банковского сектора.

С ростом объемов информации, расширением клиентской базы и введением новых банковских продуктов банки вынуждены пропорционально создавать новые структурные подразделения, расширяя организационную структуру. Зачастую это делается в ущерб качеству обслуживания. Оборудование, производительность которого изначально не была рассчитана на новые потребности банка, не справляется с возрастающей нагрузкой, что повышает частоту сбоев в работе. Подобные сбои могут вызвать серьезные финансовые потери.

Во избежание негативных последствий банковские учреждения активно используют информационные системы, к которым предъявляют довольно высокие требования. Одним из основных критериев выбора таких технологий является высокая производительность и надежность работы. Этим критериям полностью соответствует продукция крупных западных вендоров программного обеспечения, которая используется в большинстве крупных банков, имеющих разветвленную сеть филиалов. Мелкие кредитные и финансовые учреждения чаще используют более доступные аналоги от более мелких, часто местных вендоров. В любом случае, риски, связанные

со сбоями ИТ-инфраструктуры, остаются актуальными всегда и для всех.

Степень операционного риска ("риска бремени") определяется способностью банка предоставлять финансовые услуги, получая прибыль, и контролировать расходы, связанные с предоставлением этих услуг. За рубежом банковское сообщество уделяет вопросам ИТ-инфраструктуры большое внимание. CIO (Chief Information Officer – ИТ-директор) обычно входят в состав руководящих органов банка и непосредственно участвуют в принятии большинства важных решений. При этом они действительно являются профессионалами в области ИТ, имеют профильное образование и регулярно проходят сертификацию.

В отечественном банковском секторе зачастую недооцениваются "риски бремени", поэтому в таких банках в случае сбоя или остановки компонентов информационной системы существенно замедляется или останавливается операционная деятельность, например, если банк проводит агрессивную экспансию в регионы. При этом рост ИТ-инфраструктуры предварительно не спланирован, и она растет экстенсивно. В этом случае банк сталкивается со значительными трудностями при проведении даже самых простых операций, поскольку программно-аппаратные системы не рассчитаны на нагрузку со стороны дополнительных отделений банка. Если на экране банкомата появляется сообщение о невозможности осуществления связи с процессинговым центром, или специалист отделения заявляет о невозможности проведения операции, значит, банк пренебрегает вопросами развития ИТ-инфраструктуры.

Рост филиальной сети, как правило, сопровождается снижением уровня обслуживания клиентов (снижается скорость обслуживания, доступность сервисов, показатели непрерывности предоставления услуг). При этом расчеты показывают, что бюджет срочного восстановления прежнего уровня эффективности ИТ-инфраструктуры серьезно превышает тот, который был бы затрачен на превентивные меры.

Часто в российских банках отсутствуют стратегии восстановления после сбоя, нет централизованной системы резервного копирования (или ее мощность недостаточна), нет дублирования или резервирования "узких мест" информационной системы, "холодного" или "горячего" аппаратного резерва, нет резервных каналов связи, не внедрены DWH (Data Warehouse – корпоративное хранилище данных).

По результатам независимых исследований, в случае преднамеренных или случайных действий системного администратора, вирусной атаки или аппаратного сбоя только 15% банков могут восстановить операционную деятельность в тот же день. Остальным 85% для восстановления понадобится порядка 4-х дней. Эти проблемы решаются медленно, не только по причине нехватки в банках квалифицированных ИТ-кадров и увеличения общего количества компьютеров на одного ИТ-специалиста, но и ввиду низкой ИТ-грамотности пользователей, что связано с нежеланием регулярно повышать квалификацию своего персонала.

Необходимо особо отметить проблемы, возникающие при слиянии банков. В этом случае затруднен информационный обмен, процессы интеграции информационных систем идут непозволительно медленно, их разнородность затрудняет анализ результатов. В этот период страдает и непрерывность сервиса, а вопросы информационной безопасности, встают на первое место (система защиты информации не функционирует, или ее возможности ограничены).

Сегодняшняя практика показывает, что за риски, связанные с ИТ-архитектурой, как правило, ответственен руководитель департамента информационных технологий банка. Но каковы критерии оценки качества работы этого ИТ-подразделения и, соответственно, его руководителя? У многих банков их не существует. Но, даже если они выработаны, при критичном сбое по вине сотрудников ИТ-подразделений никакие взыскания не компенсируют потерь банка.

Кроме того, в большинстве случаев результат работы ИТ-подразделения банка оценивает сам руководитель этого подразделения. Поэтому в процессах бизнес-планирования и разработки стратегии развития банка должны быть обязательно учтены проблемы ИТ-инфраструктуры. Необходимо понимать, что последствием недооценки рисков, связанных с информационными система-

ми банка, может стать масштабный сбой в ИТ-инфраструктуре, который повлечет за собой остановку операционной деятельности. Однократные финансовые потери при таком развитии событий могут существенно превысить суммарный объем годового ИТ-бюджета банка.

Методы оптимального управления экономическими информационными системами были разработаны достаточно давно. В середине 1980-х годов по заказу Правительства Великобритании была создана методика оптимального и рационального управления ИТ-инфраструктурой. Она планомерно развивалась и превратилась в современную библиотеку управленческих ИТ-решений – ITIL. Несколько позже в США группой ведущих ИТ-экспертов была разработана методика CobIT, которая во многом дополняет библиотеку ITIL в части процедур взаимодействия топ-менеджмента с ИТ-специалистами. Она позволяет сократить информационный барьер между руководством предприятия и ИТ-подразделениями.

За последние пять лет несколько крупных банков СНГ провели серьезную работу по приведению процессов управления рисками, изменениями и функциями в ИТ-подразделениях в соответствие с CobIT и ITIL. Указанные методики успешно работают и в странах СНГ, особенно в тех банках, которые проводили работу по их внедрению при тесном взаимодействии с консалтинговыми компаниями и системными интеграторами. Они показали свою эффективность для решения проблем в информационных системах финансовых предприятий.

Так, например, в одном из крупных государственных банков СНГ, имеющем широкую региональную сеть по всей стране, было внедрено:

- ◆ набор документов, инструкций и регламентов, определяющих деятельность сотрудников службы ИТ;
- ◆ систему KPI (Key Performance Indicator – ключевой показатель эффективности) и KGI (Key Goal Indicator) для оценки качества, производительности и результатов работы ИТ-подразделений.

Другой пример успешного управления рисками – украинский филиал одного из крупнейших западных банков. Были реорганизованы SD (Service Desk – служба ИТ-поддержки пользователей) и ИТ-службы на базе стандартов ITIL. В результате внедрения было создано новое сервисное ИТ-подразделение и организована его работа:

- ◆ проведено обучение сотрудников подразделения;
- ◆ разработан комплект документации, регламентирующей деятельность подразделения и его взаимодействия с другими подразделениями;

- ◆ внедрены средства автоматизации ИТ-процессов;
- ◆ проведено разграничение зон ответственности ИТ-сотрудников;
- ◆ организована обработка инцидентов в порядке приоритета для бизнеса.

Таким образом, были освобождены ИТ-ресурсы, необходимые для развития информационных систем банка, а банк получил эффективный инструмент для оценки деятельности и управления ИТ-подразделениями. Это дало ряд конкурентных преимуществ и привело к успешному росту и развитию финансового учреждения.

В целом в последние 3 года банки в России и СНГ стали проявлять активный интерес к построению надежной, масштабируемой ИТ-инфраструктуры, способной обеспечить рост бизнеса.

Большинство отечественных банков уже осознали важность вопроса эффективного управления ИТ-инфраструктурой, однако далеко не все знают, как достичь

желаемого результата. Зачастую делается попытка решить проблемы, связанные с информационными системами банка, за счет масштабных инвестиций в "свою" группу ИТ-профессионалов. Но практика показывает, что такое решение не всегда эффективно, а также требует больших вложений. Типичным результатом ее применения будет некая система, выстроенная под одного или нескольких ИТ-директоров, которые узурпируют процессы принятия всех решений, в той или иной степени связанных с информационными технологиями. ИТ-инфраструктура такого банка и пути ее дальнейшего развития попадут в зависимость от личных предпочтений конкретных лиц. Ее работоспособность, а значит, и операционная деятельность банка в целом, будут во многом зависеть от субъективных факторов.

ИТ-инфраструктура является одной из подсистем, обеспечивающих эффективность бизнес-процессов банка, с ней связаны серьезные риски, и поэтому вопрос внедрения методологии управления в ИТ должен быть отнесен к ведению топ-менеджмента. Для достижения эффективности бизнеса, получения конкурентных преимуществ и стабильного развития без "болезней роста", должен быть широко использован международный опыт в области управленческих решений.

© В.В. Зубков, (vzubkov@gmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



АНОМАЛИИ ПОВЕДЕНИЯ КАЛЕНДАРНЫХ СПРЕДОВ НА НЕФТЬ

ANOMALIES IN THE BEHAVIOR OF CALENDAR SPREADS ON OIL

K.G. Perchanok

Spread, which involves the simultaneous purchase and sale of futures contracts on the same commodity but different delivery month *vnutrirynochnym* called the spread. Very often this type of spread is also called a calendar spread. Calendar spreads – a very popular tool among professional investors trading in the futures markets. The article deals with calendar spreads on crude oil Light Sweet Crude Oil (WTI) (Exchange NYMEX). Since the beginning of the use of these futures market has never seen a situation where multiple values of contango exceeds the overhead storage. However, since 2008 the market began to observe the situation of the anomalous behavior of calendar spreads, oil prices, which were described in this article, as well as analyzed the causes of such anomalies.

Keywords: Spread, oil, market, futures.

Перчанок Кирилл Григорьевич
Директор фирмы
MK Trading GmbH, Germany

Аннотация:

Спред, который предполагает одновременную покупку и продажу фьючерсных контрактов на один и тот же товар, но с разными месяцами поставки, называют внутрирыночным спредом. Очень часто этот вид спреда еще называют календарным спредом. Календарные спреды – очень популярный инструмент среди профессиональных инвесторов, торгующих на фьючерсных рынках. В статье рассматриваются календарные спреды на нефть марки Light Sweet Crude Oil (WTI) (биржа NYMEX). С начала использования этих фьючерсов на рынке никогда не наблюдалась ситуация, когда значения контанго многократно превышали величину накладных расходов на хранение. Однако, начиная с 2008 года, на рынке начали наблюдаться ситуации аномального поведения календарных спредов на нефть, которые и были описаны в этой статье, а также проанализированы причины подобных аномалий.

Ключевые слова:

Спред, нефть, рынок, фьючерс.

Долгое время считалось, что рынок нефти должен находиться в перевернутом состоянии, то есть цена ближайшего фьючерсного контракта должна быть выше цены дальнего. На **рис. 1** представлен график нефтяного спреда двух последовательно идущих месяцев за период с 1997 по 2010 год.

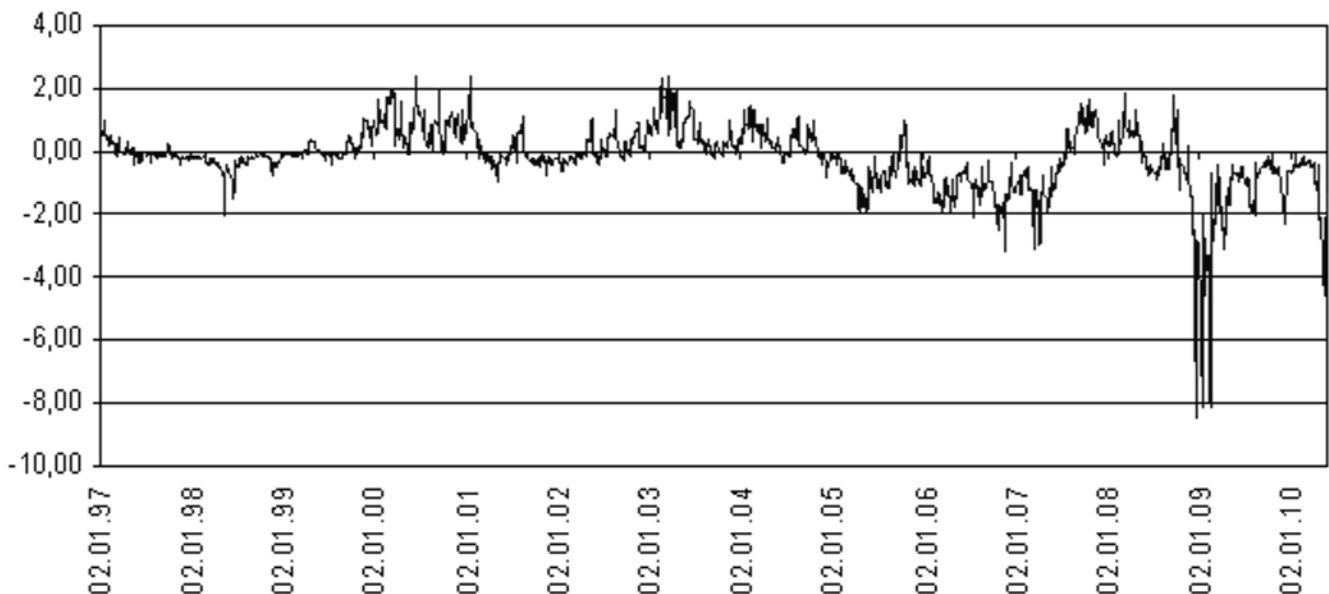


Рис. 1. График нефтяного спреда двух последовательно идущих месяцев.

Из графика видно, что значение спреда было как положительным, так и отрицательным. Другими словами, рынок находился то в состоянии контанго, то в перевернутом состоянии, но чаще пребывал в состоянии контанго.

Другим интересным фактом является то, что в период с 1997 по 2008 год среднее значение данного спреда было близко к нулю и спред представлял собой достаточно стабильную ценовую комбинацию, колеблясь в коридоре от +2 до -2. При этом длительные периоды контанго сменялись такими же длительными периодами перевернутого рынка.

Но, начиная со второй половины 2008 года, рынок переходит в контанго, и с середины декабря 2008 года наблюдается резкое увеличение спреда. Пик пришелся на 19 декабря, когда разница между фьючерсными ценами составила 8 долларов. За несколько дней, предшествовавших дате исполнения ближайшего фьючерса, спред резко сузился до значения, близкого к 3 долларам. В конце декабря 2008 и в начале января 2009 года снова происходит резкое расширение спреда до значения 8 долларов, пик которого пришелся на 15 января (рис. 2).

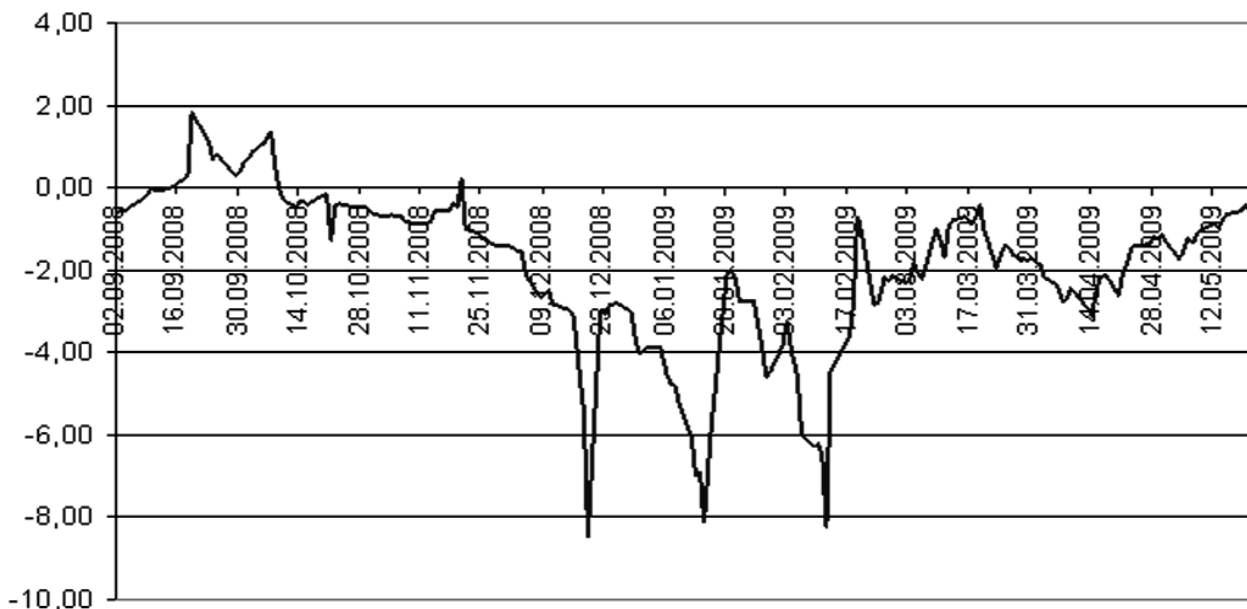


Рис. 2. График нефтяного спреда двух последовательно идущих месяцев за период с сентября 2008 по май 2009.

Затем происходит резкий возврат на первоначальные позиции незадолго до истечения ближайшего контракта. Такая ситуация повторяется еще один раз по похожему сценарию в феврале 2009 года. Весь 2009 год спред провел в положении контанго.

В декабре 2008 года, а также в начале 2009 года резкое расширение спредов происходило на фоне агрессивного снижения цен на нефть (рис. 3).



Рис. 3. График цен на нефть за период с 1994 по 2010 год.

Если обратиться к базовой теории, то образование цен на фьючерсном рынке происходит по модели Cost-of-Carry. Напомним, что по этой модели размер базиса (базис = цена "spot" – фьючерсная цена) не может превышать расходы, связанные с владением физическим товаром, основной частью которых являются расходы на финансирование и хранение. Когда значение базиса равно полной стоимости расходов на хранение, говорят, что рынок находится в состоянии полных складских расходов (full carrying charges). Согласно существующей теории, фьючерсный рынок редко доходит до состояния full carry, потому что любое превышение этого значения приведет к созданию возможностей для использования арбитражных стратегий, когда для инвестора практически отсутствует риск из-за временного дисбаланса рынка. Таким образом, ситуация в декабре 2008 года – феврале 2009 года являлась именно таким дисбалансом. Теоретически арбитражеры должны были быстро ликвидировать появившееся несоответствие через активную покупку ближних фьючерсов при одновременной продаже дальних. При этом арбитражер принимает поставку по купленному контракту, оплачивает расходы на хранение и финансирование и совершает поставку по удаленному контракту. Арбитражная прибыль равна разнице между двумя фьючерсными контрактами и фактической стоимостью хранения. Теоретически это безрисковая прибыль. Поэтому появление арбитражных возможностей должно ограничивать расширение контанго как по величине, так и по времени.

Но, несмотря на существование теоретической модели, мы наблюдаем ситуацию рыночного дисбаланса, при которой величина спреда в несколько раз превышает полные расходы. Такое состояние длится несколько месяцев, что абсолютно не свойственно арбитражным моделям.

Многие авторы, пытаясь объяснить эту ситуацию, обращались к базовой теории, анализируя корреляцию между увеличением запасов нефти, разницей между ценой "spot" и фьючерсным контрактом, а также величиной спреда между различными фьючерсными контрактами. Суть этого исследования сводится к тому, что рост объема нефти в хранилищах приводит к снижению цен и приведению рынка в состояние контанго.

Развивая эту логику, можно утверждать, что при контанго фьючерсные цены покрывают расходы на хранение, стимулируя дальнейшее наращивание складских запасов, а они, в свою очередь, углубляют состояние контанго.

Фактически мы наблюдали этот процесс, когда запасы сырой нефти в хранилище Кушинг (Cushing) выросли с 14,4 млн. баррелей в декабре 2008 года до 35 млн. баррелей в середине февраля 2009. При этом существует теоретическая возможность длительного наращивания контанго до тех пор, пока не произойдут макроизменения,

которые приведут к снижению складских запасов. К ним можно отнести, например, резкое увеличение потребления сырой нефти или значительное снижение поставок. В данном случае упали поставки, вызванные решением ОПЕК о значительном сокращении добычи нефти, которое было продиктовано обвалом цен на мировых рынках. Это и привело к постепенному снижению запасов нефти в хранилище Кушинг. Поэтому в марте 2009 года величина спредов пришла к более-менее нормальному значению.

Но остался открытым вопрос: почему арбитражная модель не сработала в данной ситуации? Одним из возможных объяснений могло стать то, что величина полных расходов на хранение нефти грозила резко измениться в сторону увеличения при достижении хранилищем Кушинг своих предельных возможностей. Другими словами, увеличение складских расходов приводит к увеличению верхней планки full carry и дальнейшему углублению контанго. Но в тот период операционные возможности Кушинга были на уровне 50 млн. баррелей. Поэтому вряд ли можно объяснить ситуацию отсутствием возможности дальнейшего складирования нефти.

Соответственно, трудно предположить, что в этой связи резко возросли накладные расходы на хранение, отодвинув тем самым пресловутую верхнюю планку полных накладных расходов.

Другим возможным объяснением мог стать кризис на мировых финансовых рынках, который сопровождался снижением ликвидности.

Вспомним две формулы из теории ценообразования на фьючерсных рынках:

$$F = S * e^{rt} \quad (1)$$

где:

F – цена фьючерса,

S – цена "spot",

r – безрисковая ставка,

t – время до истечения фьючерсного контракта,

и

$$F = S * e^{(r+u)*t} \quad (2)$$

где:

u – накладные расходы на хранение.

Эти формулы описывают связь фьючерсной цены товара со спотовой ценой. Что же произойдет, если в некоторый момент времени наступит уменьшение ликвидности и, соответственно, увеличение безрисковой ставки, по которой участник рынка может занять деньги? По логике, цена фьючерса должна значительно вырасти, увеличив базис и расширив контанго между наличной и фьючерсной ценой. То же самое будет справедливо и для спредов, когда разница между ценами ближайшего и дальнего фьючерсов будет увеличиваться, углубляя существую-

щее контанго.

Но трудно согласиться с таким объяснением. Мы наблюдали значительное уменьшение ликвидности на рынках, которое могло привести к тому, что отдельные участники спотового и фьючерсного нефтяного рынка стали испытывать трудности в привлечении финансовых ресурсов. Но в это же время практически все крупные центробанки снижали учетные ставки, что вело к накачиванию рынка ликвидностью и стимулировало банки к выдаче кредитов. Поэтому есть сомнение в том, что проблемы с привлечением ресурсов стали причиной столь значительного дисбаланса рынка.

Посмотрим на то, как рынок развивался в дальнейшем. В течение 2009 года мы видим резкий (в процентном выражении) рост цен на нефть, когда они увеличились практически вдвое. С марта 2009 года все спреды возвращаются к своим нормальным значениям, сохранив при этом структуру цен контанго, но не выходя за рамки полных накладных расходов. Все эти процессы происходят на фоне постепенного восстановления мировой экономики, рынка акций, стабилизации рынка облигаций, потребительского спроса и т.д.

Но в декабре опять происходит резкое расширение фьючерсных спредов. Они не доходят до значений, которые были почти год назад, но выходят за рамки теоретически обоснованной величины. В этой ситуации рынок достаточно быстро пришел в равновесие, вернув спреды к своим максимальным теоретическим значениям. Такое состояние продолжалось до середины февраля 2010 года. После этого начался процесс резкого сужения спредов, и многие из них упали почти до нулевого значения, грозя перейти в перевернутое состояние. Такой процесс был странным, с точки зрения авторов, которые связывали расширение спредов со значительным увеличением запасов в хранилище Кушинг. Действительно, начиная с января 2010 года, запасы нефти растут, достигая практически рекордных значений. Исходя из этой логики, спреды должны расширяться, а происходит их сужение. Аналитики утверждали, что это связано с преобладающим оптимизмом по поводу укрепления мировой экономики и дальнейшим увеличением спроса на сырую нефть.

И вот в начале апреля 2010 г. начался процесс быстрого расширения спредов, который по динамике сильно напоминал процессы, которые происходили в декабре 2008 года – в феврале 2009 года. За считанные дни спреды многократно перешли верхнюю планку накладных расходов и продолжили расширяться. Основное отличие последнего расширения от предыдущих заключалось в том, что резкого возврата к нормальным границам не наблюдалось даже при техническом "толчке", вызванном окончанием срока очередного фьючерсного контракта.

Возникает вопрос: если расширение спредов связано

с увеличением инвентурных запасов в Кушинге и это является определяющим фактором, то почему наблюдалось резкое сужение спредов на фоне рекордного увеличения запасов в течение 11 недель? Другой вопрос: чем вызвано столь агрессивное расширение спредов после апреля 2010? Не было ни одного явления, которые происходят во время кризиса: обвального падения цен на нефть, отсутствия ликвидности на рынке. Более того, во второй половине апреля цены на нефть достигают локального максимума в 87 долларов, в то время как рынок наполнен дешевой и доступной ликвидностью. Это ставит под сомнение адекватность объяснений, базирующихся на арбитражной модели и на значительной корреляции между величиной спреда и складскими запасами нефти.

По-видимому, дело кроется в самой сути фьючерсного контракта на легкую сернистую нефть марки WTI, котировующуюся на NYMEX. Теоретически, по истечении фьючерсного контракта должна происходить физическая поставка товара в хранилище Кушинг. То есть фьючерсные цены и величина спредов отражают не общий американский баланс спроса и предложения, а состояние дел в самом хранилище Кушинг. Очень часто случается, что в целом по США не происходит такого резкого увеличения инвентурных запасов, как в Кушинге. Более того, на это хранилище приходится не более 10% общих американских запасов без учета стратегического резерва. Такая локальная привязка фьючерсов к конкретному хранилищу ведет к соблазну спекулятивного манипулирования фьючерсными ценами, напоминающему создание "пузырей". В данном случае мы имеем дело с "пузырем контанго". А чуть ранее имели дело с антифундаментальным сужением спреда в феврале – марте 2010 года.

В пользу этого говорит осознание многими крупными участниками рынка недостатка фьючерса марки нефти WTI. В частности, в период "диких" контанго с декабря 2008 по февраль 2009 Саудовская Аравия поднимала вопрос об отказе от ценовой привязки своей нефти к марке WTI. И действительно, больше половины реальной мировой торговли нефти происходит с привязкой к марке Brent, фьючерсы которой торгуются на ICE и на NYMEX. Хотелось бы отметить два основных отличия между этими марками нефти. Во-первых, марка Brent и ее фьючерс не имеют территориальной привязки. Во-вторых, по фьючерсу Brent не предполагается физической поставки. Расчет осуществляется в денежной форме по индексам рынка на марку Brent (ICE Brent Index Price) на момент завершения контракта. Все это делает марку Brent более универсальным индикатором мировых цен на нефть. Фьючерсные же цены и спреды между фьючерсами значительно лучше отражают баланс спроса и предложения. Поэтому мы не наблюдаем подобных явлений с фьючерсами марки Brent. И хотя фьючерсы Brent также находятся в структуре цен контанго, там не наблюдается спекулятивных "пузырей". В пользу того, что все происходящее с фьючерсами WTI носит спекулятивный характер, говорит тот факт, что во всех этих ситуациях в дни

"неимоверного контанго" происходили резкие рывки в сторону сужения спредов, вызванные техническим закрытием коротких спекулятивных позиций по истекающему месяцу. В то же время на рынке всегда есть игроки-арбитражёры, которые примут поставку по истекающему контракту, обеспечат хранение и дальнейшую поставку по удаленному фьючерсу, тем самым постепенно способствуя сужению спреда.

Что же происходит, когда только 2% от общего числа контрактов заканчиваются физическими поставками? Как минимум это означает усложненность применения арбитражных моделей. Иначе говоря, в данном случае следует разработать альтернативную модель, которая отражала бы ситуацию нынешней повышенной волатильности на фьючерсном рынке марки WTI, да и на рынках вообще.

ЛИТЕРАТУРА

1. Keith Schap, The Complete Guide to Spread Trading, Publisher: McGraw-Hill, 2004.
2. Courtney Smith, Futures Spread Trading: The Complete Guide, Publisher: Traders Press, 1999.
3. Steve Moore, Jerry Toepke and Nick Colley, The Encyclopedia of Commodity and Financial Spreads, Publisher: John Wiley & Sons, 2006.
4. Халл Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008.
5. http://www.cmegroup.com/trading/energy/crude-oil/light-sweet-crude_contract_specifications.html
6. <https://www.theice.com/productguide/ProductDetails.shtml?specId=219>
7. <http://www.trading-futures-markets.com/glossary.htm>

© К.Г. Перчанок, (spreads.2009@googlegmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

27–29 марта 2012

Комплекс специализированных выставок

«Нефть. Газ. Химия»

«Горное дело»

«Сибирский GEO-форум»

НОВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ!

г. Красноярск, ул. Авиаторов, 19
 тел.: (391) 22-88-616
nedra@krasfair.ru, www.krasfair.ru

МЕТОДОЛОГИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

METHODOLOGY OF FORMATION AND THEORY DEVELOPMENT PUBLIC SAFETY

M.I. Agabalaev

In article the author considers questions of the theory of safety, noticing thus that revealing of essence and the legal nature of used definitions has the major methodological value.

Keywords: safety, public safety, maintenance obshchestvennoj safety.

Агабалаев Мухамед Имамединович
Докторант Российской
Таможенной академии,
кандидат юридических наук

Аннотация:

В статье автор рассматривает вопросы теории безопасности, отмечая при этом, что выявление сущности и правовой природы используемых дефиниций имеет важнейшее методологическое значение.

Ключевые слова:

безопасность, общественная безопасность, обеспечение общественной безопасности.

Возникновение общенаучного знания с присущими ему методами исследования позволило преодолеть противоречия в изучении общества средствами мононауки не только за счет процессов дифференциации научного познания, но процессов интеграции, следствием которых, в свою очередь, и стало формирование единого научного знания.

Единство научного знания обусловлено всеобщей связью явлений материального мира, их интегративным взаимодействием, познавательная функция которого состоит в обеспечении безопасности с точки зрения целостности и всестороннего понимания ее социального характера.

По мере расширения интегративных процессов в общенаучных представлениях о глобальной проблеме обеспечения безопасности создаются частные представления о сущности, содержании и перспективах развития отдельных его элементов (например, понятия общественная безопасность и т.д.) и их исторической и современной интерпретации.

Процессы дифференциации и интеграции последовательно превращаются в основные средства научного видения картины мира и по этой причине имеют эвристическое значение в структуре научного знания, поднимая его до уровня общенаучности как результат взаимодействия естественных, технических и гуманитарных наук.

Следует подчеркнуть, что общенаучные знания не тождественны общенаучным методам познания, под которыми понимаются наделенные экспериментально-эмпирическими, научно-методическими и т.п. признаками методы моделирования, прогнозирования и т.п. методы.

Представляется, что любой прогноз и особенно в сфере обеспечения общественной безопасности должен содержать и количественные, и качественные характеристики, а в его основе в равной мере могут присутство-

вать не только наукометрические методы (экстраполяция, математическое моделирование и т.п.), но и метод интуитивных экспертных оценок, основанный на социальном опыте и профессиональных знаниях, навыках и умениях эксперта.

К сожалению, использование, а равно и научная разработка методов использования специальных познаний (в том числе и в процессе выработки прогностических решений) в организации обеспечения общественной безопасности в настоящее время, явно недостаточно, хотя еще в 1912 г. Н.И. Лазаревский отмечал, что ни один руководитель не может разрабатывать управленческие вопросы, требующие решения, без помощи соответствующих помощников – специалистов в какой-либо узкой области.

Однако применение этих методов прогнозирования общественной безопасности все же не может служить достоверной основой для принятия управленческих решений на перспективу, поскольку реализация государственной задачи обеспечения общественной безопасности находится в прямой зависимости от финансово-экономических возможностей государства и стоящих перед ним в конкретный исторический период иных задач социального и государственного управления.

Надо согласиться с З.М. Мультенко и В.В. Налимовым: по их мнению, "прогноз, опирающийся в какой-то степени на результаты наукометрического исследования, все же остается искусством. Здесь нельзя предложить какие-либо строго формализованные правила, которые выдавали бы результаты прогноза с разумно обоснованными доверительными границами".

Следовательно, отраслевые теории включают не общенаучные методы познания, а элементы общенаучного знания, которые, отражаясь в понятиях науковедения, выступают как связующее звено между философскими

категориями и понятийным аппаратом частных наук.

И это особенно важно в исследовании проблем современности, где общенаучные средства познания выполняют эвристические функции, с помощью которых осуществляется построение системы новых научных знаний о той или иной частной науке; обеспечение коммуникационных ее связей с иными частными науками; трансформация понятийного аппарата одной частной науки в другую, что расширяет возможности общенаучной интерпретации результатов исследований.

Реализация вышеназванных функций расширяет возможности использования системного, структурно-функционального, информационного, логического, модельного, вероятностного и т.п. общенаучных методов в формировании соответствующего понятийного аппарата, образующую достаточно непротиворечивую познавательную основу.

Структура современного общенаучного знания характеризуется не столько совокупностью отдельных фактов, теорий и методов их изучения, сколько комплексным подходом к исследованию "стыковых", предполагающих использование научного инструментария различных отраслей частных наук в ходе исследования комплексных проблем, связанных, например, с созданием средств обеспечения безопасности на региональном или в целом на национальном уровне.

Характерным признаком общенаучных проблем, к которой, несомненно, относится обеспечение безопасности, является их внутренняя взаимосвязь, т.е. взаимопроникновение и взаимовлияние различных методов познания и общей методологической доминанты.

Таким образом, детерминированные процессы дифференциации и интеграции научного знания направлены на коррекцию его саморазвития, а также на соответствующее научное решение проблем социальной практики, в частности, проблем обеспечения безопасности.

В этой связи возникают вопросы, во-первых, об использовании общенаучных знаний при исследовании частных (социальных) проблем, изучение которых в логико-гносеологических аспектах может привести к получению как нового, так и к расширению (углублению) ранее полученного знания, а, во-вторых, – при выработке и принятии управленческих решений по глобальным проблемам обеспечения безопасности.

Всестороннее изучение закономерностей возникновения общественно опасных факторов и их влияния на природу, общество и человека в структуре общенаучного знания переоценить трудно, поскольку от его результатов зависит и социальная оценка, и активная государственная политика в области обеспечения безопасности.

Становится ясно, что к числу подобных проблем социальной практики с полным основанием следует отнести проблему безопасности, теоретико-прикладное решение которой предполагает, прежде всего, достаточно широ-

кое, общенаучное осмысление в следующей формально-логической системе суждений:

- ◆ **во-первых**, теоретико-прикладное решение проблемы обеспечения безопасности имеет прямую направленность на выработку и реализацию научных методов управления социальной практикой, например, в сфере организации обеспечения безопасности;

- ◆ **во-вторых**, научный инструментарий исследования проблемы обеспечения безопасности предполагает обязательный переход от сугубо теоретических конструкций к анализу эмпирического материала, а далее на уровень общенаучного осмысления, фиксирующий общее научное знание ("безопасность") в органическом единстве со специфическим знанием ("международная", "национальная", "общественная", "экономическая" и т.п. виды безопасности);

- ◆ **в-третьих**, в сфере теоретико-методологического обеспечения безопасности как таковой и различных ее видов происходит синтез естественнонаучного, технического и гуманитарного знания, пришедшего на смену традиционной его монопредметности.

Общенаучный характер понятия "безопасность" отражает особые его признаки в той или иной специфической сфере общественных отношений и включает в себя общие (типичные) положения всех элементов социальных систем в целях их сохранения, нормального функционирования и развития.

С развитием и усложнением общественных отношений понятие "безопасность" стало отражать возникающие социальные новеллы путем дифференциации собственного содержания, проявляющегося в конкретных видах безопасности: личной, общественной, информационной, экономической и т.д.

Помимо изучения понятийных категорий, отражающих содержание конкретных видов понятия "безопасность", весьма важно принять во внимание и требование междисциплинарного метода познания, позволяющего получить и использовать результаты прикладного значения в целях совершенствования той или иной практической деятельности. Отсюда следует, что гносеологическая трактовка понятия "безопасность" весьма многообразна, а его определения, раскрывая присущие признаки и характеристики, могут рассматриваться лишь в определенном, предметном ракурсе.

Дифференциацию видов безопасности можно провести по предметно-охранительному признаку: если предметом охраны является состояние экономического развития, то можно выделять экономическую безопасность; если – информационные ресурсы, то – информационную безопасность и т.д.

По мнению А. Архипова, А. Городецкого, Б. Михайлова, экономическая безопасность – это способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях, т.е. совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамич-

ному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантирующую безопасность от различного рода угроз и потерь.

Экономическую безопасность, в частности, Абалкин определяет как "совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию", подчеркивая такие качества, как независимость и способность к обновлению и самосовершенствованию.

Внешние экономические угрозы могут возникать как результат нормальной конкурентной деятельности, так и иметь характер вынужденной взаимозависимости производственных процессов, которые несут стране не только выигрыш, но и возможность неблагоприятного воздействия со стороны факторов, берущих начало за ее пределами.

В современных условиях постановка вопроса об обеспечении экономической безопасности находится в одной плоскости с обеспечением национальной безопасности Российской Федерации. Так, в соответствии с законом РФ от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ "О безопасности", государственная политика в области обеспечения безопасности является частью внутренней и внешней политики Российской Федерации и представляет собой совокупность скоординированных и объединенных единым замыслом политических, организационных, социально-экономических, военных, правовых, информационных, специальных и иных мер. Таким образом, национальные интересы России в области экономики являются ключевыми и состояние отечественной экономики создает широкий спектр внутренних и внешних угроз безопасности страны, а одной из основных задач обеспечения национальной безопасности России является подъем экономики страны, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса.

На рубеже XX и XXI веков теория и практика обеспечения безопасности выдвинули понятие "нравственная" безопасность, характеризующаяся уровнем защищенности нравственного состояния общества и нравственности политики государства, его моралью по отношению к человеку и гражданину.

Причины возникновения угроз нравственной безопасности общества обусловлены нарушением традиционных социально-психологических устоев, правовым нигилизмом, духовной беднотой и девальвацией общечеловеческих ценностей; нарушая, подчас, не только морально-нравственные нормы, но и правовые запреты, подменяя в рамках социальной демагогии понятие закона понятием силы.

Угрозу нравственной безопасности в социальной сфере создают глубокое расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу малообеспеченных граждан, увеличение удельного веса населения, живущего за чертой бедности, рост безработицы.

В социально-психологическом аспекте безопасность

– это осознание, ощущение, восприятие и переживание необходимости в защите духовных и материальных потребностей, интересов людей, а в целом – общественных отношений (в том числе и правовых), возникающих в процессе поведения личности в формальных и неформальных группах (демографических, профессиональных, национальных и т.п.).

Социально-психологический аспект общенаучного понятия "безопасность" раскрывается в прикладном его содержании и означает применительно, например, к деятельности правоохранительных органов, как пишет А.И. Китов "социально-психологические явления в обществе ...", касающиеся "... общественного порядка и борьбы с преступностью", "психологии отклоняющегося и преступного поведения".

Уровень осознания людьми своей защищенности стал для В.А. Плешакова критерием выделения криминологической безопасности, которая отражает объективное состояние защищенности жизненно важных и иных общественных интересов личности, общества и государства от преступных посягательств и угроз таких посягательств, порождаемых различного рода криминогенными факторами (явлениями и процессами).

По мнению В.Н. Буркова, Е.В. Грацианского, С.И. Дзюбко, А.В. Щепкина безопасность означает сохранность человека, объекта, груза, окружающей среды, но, как представляется, авторы допускают ошибку, аналогичную неточности законодателя, определяющего безопасность посредством термина "защищенность". Понятие "сохранность", к сожалению, не обладает четко осознаваемым и общепринятым значением.

Вероятно, поэтому попытки выяснить значение термина "защищенность" при обращении к словарям русского языка оказываются безуспешными. Ближайшим по смыслу, лежащим в основе исследуемого термина, является глагол "защищать", определяемый Толковым словарем русского языка (М.: АЗЪ, 1993) С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой как "охранять от посягательств, от враждебных действий, от опасности". Содержание этимологически исходного понятия позволяет увидеть "деятельно-созидательную" сущность термина "защищенность".

О.А. Грунин, С.О. Грунин рассматривают защищенность как особое свойство, заключенное в природе объекта безопасности, отражающее его способность защититься от реализовавшихся угроз или восстановить свою работоспособность. Такая точка зрения не представляется правильной, поскольку редкий объект в состоянии самостоятельно, без стороннего вмешательства сохранить и возродить собственные свойства и возможности.

Иными словами, защищенность не может быть заложена в объекте с момента его зарождения, – это свойство, которое или постоянное, т.е. приобретаемое в результате целенаправленного действия внешних сил, или временное, периодом такого действия и обусловленное.

Очевидно, что защищенность – свойство, склонное к количественным изменениям: объект может быть более или менее защищенным. Подобная особенность рассматриваемого феномена должна обязательно учитываться

при определении с его применением понятия "безопасность".

Существенным значением в трактовке термина "безопасность", помимо констатации состояния защищенности, обладает степень защищенности объекта. Подход, основанный на включении объекта защиты и угроз в определение безопасности, поддерживает Г.Г. Соломатин, дополняя этот перечень упоминанием третьего компонента – заданного уровня обеспечения безопасности или уровня последствий реализации угроз для объекта. Однако, как замечает автор, столь подробное толкование термина оправдано в том случае, когда речь идет о комплексном обеспечении безопасности. Данная оговорка очень важна, поскольку понятно, что предлагаемая конкретизация компонентов возможна лишь при дефиниции отдельных отраслевых видов безопасности. Понятию же, претендующему на универсальность, априори должна быть присуща некоторая степень обобщенности и абстрактности.

Позиции ученых относительно термина безопасность крайне многообразны. К примеру, В.Л. Тамбовцев считает, что безопасность – это состояние субъекта, когда вероятность нежелательного изменения каких-либо его качеств, имущества, окружающей его внешней среды невелика.

Понятием "защищенность" без достаточно углубленной разработки его содержания при изучении проблем безопасности оперируют многие ученые. Так, некоторые из них считают, что безопасность выражается в некотором состоянии объекта, при котором ему не угрожает опасность, сохраняется его независимость, надежность, целостность, есть защищенность от опасностей или существующих угроз. Говоря о безопасности любого объекта, по мнению этих авторов, необходимо подразумевать, что он в состоянии решить стоящие перед ним задачи, а в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, опасностей или угроз в состоянии от них защититься или восстановить свою работоспособность.

Современная наука уделяет немало внимания проблемам безопасности человечества, государств, людей и их объединений. Данная тематика освещается в трудах многих ученых, в том числе, российских. Однако лишь единицы из них, изучая практический опыт и углубляя наши знания в области обеспечения безопасности в различных сферах деятельности, отдельных материальных объектов, проводя теоретические исследования и задумываясь о содержании понятия "безопасность", отражают собственную позицию в публикациях. Подобное положение приводит к отсутствию универсального, содержательного и лаконичного определения термина "безопасность".

Тот же словарь под понятием "безопасность" подразумевает положение, при котором кому-нибудь, чему-

нибудь не угрожает опасность. Анализируя изложенные формулировки, можно предположить, что законодатель, определяя безопасность посредством понятия защищенности, желает подчеркнуть, что положение объекта, при котором отсутствуют угрозы его существованию, не присуще ему изначально, а достигается путем активного, волевого внешнего вмешательства, способствующего формированию у объекта положительных свойств.

Стоит отметить, что теоретические изыскания, посвященные уточнению содержания таким понятиям как "безопасность", "общественная безопасность", призваны сыграть особую роль в разработке проблем защищенности от различного рода угроз.

Отсутствие единой терминологии, понятийного аппарата приводит к разнообразным подходам и оценкам, препятствует формированию теории общественной безопасности, что, в конечном счете, не позволяет эффективно планировать и упорядочивать действия органов и служб, в чьи задачи входит обеспечение общественной безопасности.

На основании изложенного, представляется целесообразным сделать некоторые умозаключения.

Общенаучное понятие "безопасность", имея историко-философские основания возникновения и развития, видоизменяется в своем прикладном содержании, но не теряет своей сущности, которую можно отождествить с основной (типической, устойчивой) его характеристикой – обеспечением безопасности, т.е. защищенности прав и законных интересов личности, общества и государства от реальных и потенциальных угроз.

Чувство (ощущение) защищенности как многокомпонентная социально-психологическая категория отражает не только комфортное состояние гражданина при целой гамме сопутствующих позитивных обстоятельств его вовлечения в комплекс общественных взаимоотношений.

Осознание защищенности в социально-правовом понятии неразрывно связано с уверенностью в стабильности окружающих индивида социальных связей, в том числе и с государством, которому он как гражданин и налогоплательщик делегировал права на обеспечение своей безопасности. При этом государство в лице своих органов исполнительной власти и, прежде всего, правоохранительных органов декларирует свою способность (намерения) эффективно обеспечить общественную безопасность и безопасность граждан.

Генерацию новых научных знаний можно представить как органически взаимосвязанные процессы интеграции и дифференциации единого научного познания, главной тенденцией которых является появление частных теорий, например, теорий информационной, экономической безопасности и, в частности, теории общественной безопасности.

К ВОПРОСУ ОБ ОБЩЕСТВЕННОМ КОНТРОЛЕ В УИС

ON THE QUESTION OF SOCIAL CONTROL IN PRISONS

A.S. Alexandrov

Article is devoted to public control over observance of human rights institutions and bodies enforcing criminal punishment of imprisonment. Pointed out some historical moments in the development of the institution. Pointed to the importance of the development of comprehensive relations between penal system and the public. Discussed issues social and legal purpose of social control. The main emphasis is on the appointment of public control in the penal system and the difficulties in its implementation.

Keywords: public, control, law, penal system, prisoners.

Александров Андрей Станиславович
Адъюнкт кафедры УИП и ОБРО
Вологодского института права
и экономики ФСИН России

Аннотация:

Статья посвящена общественному контролю над соблюдением прав человека в учреждениях и органах исполняющих уголовные наказания, в виде лишения свободы. Показаны некоторые исторические моменты развития рассматриваемого института. Указано на значимость и прямую необходимость развития всесторонних отношений между УИС и обществом. Затронуты вопросы социально-правового назначения общественного контроля как такового. Основной акцент сделан на назначении общественного контроля в УИС и трудностях, возникающих при его реализации.

Ключевые слова:

Общество, контроль, права, УИС, осужденные.

Сегодня мы являемся свидетелями широкома- штабных реформ, происходящих как в органах го- сударственной власти, так и в сознании всего рос- сийского общества. Одним из направлений таких реформ является широкое привлечение институтов гражданского общества к проблемам в пенитенциарной сфере. В част- ности, речь идет об общественном контроле над соблю- дением прав осужденных к лишению свободы, во время отбывания наказания в исправительных учреждениях Федеральной службы исполнения наказаний России (да- лее – ФСИН России).

Данная практика не является новой. Подобные инсти- туты начали образовываться и действовать еще в Рос- сийской Империи. Так, в 1816 году Александром I было учреждено в Петербурге так называемое "Человеколю- бивое общество", в задачи которого входило посещение тюрем и забота о заключенных. Немного позднее, в 1819 году, Александром I было создано Общество Попечи- тельное о тюрьмах, которое начало действовать по всей территории России. В то время Общества внесли огром- ный вклад в развитие отечественной пенитенциарии. К примеру, по инициативе членов Общества и при их непо- средственном участии в столице была построена новая тюрьма, что позволило уменьшить переполненность мест заключения. По ходатайству Общества правительство выделило на ремонт тюремных зданий 10 млн. 371 тыс. 792 рубля. Силами Общества удалось аккумулировать более 510 тыс. рублей на тюремные нужды. Общество активно выступало против антигуманных, жестоких мер воздействия на заключенных. Так, в 1820 г. по требова- нию членов Петербургского комитета была отменена практика содержания арестантов в ошейниках; 1822 г. тяжелые кандалы были заменены облегченными и уста- новлен запрет на применение ножных кандалов в отно-

шении женщин; в 1826 г. был введен запрет на приме- нение к арестантам цепей и "стульев", а в 1828 г. запрети- ли применять колодки и связывать руки арестантам [1, с. 63].

Ценность и особая значимость такого контроля за- ключалась в том, что он осуществлялся общественными формированиями, не связанными узлами ведомственной, корпоративной солидарности, что значительно повышало его эффективность и объективность [1, с. 63].

В советский период участие общественности в делах исправительных учреждений также имел место быть. Од- нако идеи контроля со стороны общества за соблюде- нием прав осужденных и заключенных в то время не совсем отвечали господствующей идеологии. Тем не менее, бы- ли образованы и действовали распределительные ко- миссии, в задачу которых входил контроль за своевре- менным и верным распределением осужденных в местах лишения свободы. Также существовали наблюдательные комиссии при каждом исправительном учреждении. Они имели право корректировки решений распределитель- ных комиссий и обладали правом совещательного голоса по вопросу переводу осужденных из одного места содер- жания в другое и досрочном освобождении [2, с. 26].

Сегодня уголовно-исполнительная система (далее – УИС) переживает масштабное реформирование. Приня- та и осуществляется Концепция развития УИС до 2020 года. В качестве одного из основных направлений дея- тельности по реформированию предлагается совершен- ствовать сотрудничество с институтами гражданского общества и создать условия для осуществления обще- ственного контроля над деятельностью УИС [5]. Вместе с тем, основной акцент участия общественности в работе учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы, делается на соблюдении прав и законных инте-

ресов осужденных. Россия, войдя в Совет Европы, подписала все соглашения и договоры, затрагивающие как соблюдение прав осужденных в частности, так и соблюдение прав человека в целом.

Общественный контроль в УИС не сама цель, а средства достижения установленных законом прав и свобод граждан. Назначением общественного контроля сегодня является повышение эффективности исполнения уголовных наказаний, улучшение процесса управления учреждениями и органами, их осуществляющими, укрепление законности и правопорядка среди персонала и осужденных, а также обнаружение и устранение выявленных в деятельности исправительных учреждений недостатков.

В то же время стране, стремящейся приобрести на международной арене статус социального и правового государства, очень важно характеризоваться во всех направлениях деятельности как "демократическое". В данном ключе общественный контроль в учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы, способствует демократизации государства. Достигается подобное посредством "прозрачности" деятельности исправительных учреждений для представителей общественных объединений, средств массовой информации и отдельных заинтересованных граждан.

На сегодняшний день в России все необходимые предпосылки как для развития института гражданского общества, так и для действенного общественного контроля имеются. Так, с 1 июля 2005 года вступил в силу Федеральный закон от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ "Об Общественной палате Российской Федерации" [3]. Этот закон закрепил создание и регламентирование деятельности особого, не имеющего аналогов в отечественной истории контрольного органа – Общественной палаты. Практика деятельности, после ее создания, показывает, что основные проблемы, выносимые на заседание в Общественной палате РФ, касаются нарушения прав человека в местах принудительного содержания.

Следующим важным шагом к демократизации государства и общества стало принятие Федерального закона от 10 июня 2008 года № 76-ФЗ "Об общественном контроле над обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и о содействии лицам, находящимся в местах принудительного содержания" [4]. Дан-

ный нормативный акт довольно подробно указывает на порядок осуществления общественного контроля в местах лишения свободы и на субъекты его осуществления.

Создан и функционирует Общественный совет при ФСИН России, в который входят представители бизнеса, культуры и спорта. Общественный совет при ФСИН России решает задачи взаимодействия с населением по вопросам деятельности УИС. Это могут быть, например, как представители СМИ, так и родственники осужденных.

Немаловажно то, что сегодня гражданское общество в России находится на стадии формирования. Это проявляется в неразвитости институтов частной собственности, негосударственных образовательных учреждений, СМИ и т.д. Как известно, ситуация, складывающаяся в обществе, зеркально отражается в местах лишения свободы зачастую в интерпретированном, извращенном виде. Общественный контроль в местах лишения свободы в настоящее время сталкивается с огромным количеством трудностей. К примеру, решения по результатам проведенного инспектирования исправительного учреждения носят сугубо рекомендательный характер. Ввиду того, что члены общественных наблюдательных комиссий (далее – ОНК) не вправе получать за свою деятельность денежного вознаграждения, комплектование некоторых региональных ОНК сталкивается с проблемами. Более того, общественники не имеют собственного транспорта, что затрудняет посещение исправительных учреждений. Все подобные вопросы решаются на уровне частных договоренностей или безвозмездной помощи со стороны администрации того или иного территориального органа ФСИН России.

Таким образом, опыт и предпосылки контроля со стороны общественности за соблюдение прав осужденных к лишению свободы в нашей стране имеются. Вопрос заключается лишь в заинтересованности самого общества в осуществлении подобного контроля. Но следует учесть, что в случае отсутствия интереса к данной деятельности, соответствовать в полной мере гражданскому наше общество не сможет. А соответственно и общественные выступления, носящие стихийный характер и выражающие недовольство сложившейся политической или иной ситуации в стране, будут выглядеть более чем неоправданными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матвеева А.П. Теоретические и организационно-правовые аспекты взаимодействия уголовно-исполнительной системы с общественными объединениями: дис., канд. юрид. наук. Рязань, 2005. 195 С.
2. Павлов А.А. "Общественный контроль за исполнением прав в местах лишения свободы Бюллетень судейского сообщества Вологодской области. Вологда 2007 г. 84 С.
3. Об общественной палате Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16 марта 2005 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 23 марта 2005 г. // Рос. газ. – 2005. – 9 апреля.
4. Об общественном контроле за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и о содействии лицам, находящимся в местах принудительного содержания: федер. закон Рос. Федерации от 10 июня 2008 г. № 76-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 мая 2008 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 30 мая 2008 г. // Рос. газ. – 2008 – 18 июня.
5. Концепция развития УИС до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 14 октября 2010 г. № 1772-р.

ПОЛНОМОЧИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ РЕФЕРЕНДУМА

THE POWERS OF LOCAL GOVERNMENTS TO ORGANIZE AND CONDUCT A REFERENDUM

N.S. Boiko

The paper analyzes the shortcomings in the regulation of procedures for the conduct and execution of local referendums, as well as the legal framework under which regulated matters connected with the organization, conduct of local referenda.

Keywords: A local referendum, the bodies of the central government, local government, civic initiative.

Бойко Наталия Семеновна

к.ю.н., доцент, Ульяновского государственного педагогического университета имени И.Н. Ульянова

Аннотация:

В статье анализируются упущения в регулировании процедур проведения и исполнения решений местных референдумов, а также правовая база, в соответствии с которой регулируются вопросы, связанные с организацией, проведением местных референдумов.

Ключевые слова:

Местный референдум, органы центральной власти, местное самоуправление, гражданская инициатива.

В процессе развития конституционализма и демократизации государства институт непосредственного участия населения в управлении государством в форме выборов и референдумов имеет большое значение.

Референдум и выборы объявлены Конституцией Российской Федерации 1993 г. высшим выражением власти народа, непосредственным ее проявлением.

Местный референдум – форма прямого волеизъявления граждан по наиболее важным вопросам местного значения в целях принятия решений, осуществляемая посредством голосования граждан, место жительства которых расположено в границах муниципального образования и обладающих правом на участие в местном референдуме.

Правовая база, в соответствии с которой регулируются вопросы, связанные с организацией, проведением местных референдумов и исполнением принятых решений, включает правовые акты практически всех уровней. В настоящее время выявлены проблемные вопросы, связанные с проведением местного референдума, а именно это: дороговизна его проведения и как бы подмена представительных органов власти и одновременное снятие ответственности за принимаемые на референдуме решения. Кроме того, в некоторых случаях это явная подмена профессионализма популизмом.

Референдумы, инициированные снизу, представляют собой один из механизмов разрешения социальных конфликтов. Даже инициировать проведение референдума очень непросто, поскольку эта процедура осуществима

лишь при весьма высоком уровне общественного согласия. Организация референдума требует, помимо прочего, взаимодействия инициативной группы с местными и региональными властями в период ее регистрации и подготовки референдума. Вследствие высокой ресурсоемкости этого процесса протестные действия принимают форму референдума лишь при очень серьезной озабоченности граждан той или иной социальной проблемой. Референдум, таким образом, свидетельствует об особой значимости конфликта между жителями какой-либо области России и хозяйственной политикой государства и/или бизнеса.

Однако надо учесть, что каждый случай самоорганизации общества, зачастую протестной, по-своему уникален. Референдум является одной из наиболее показательных, но и затратных форм проявления прямой демократии. Инициативная группа граждан должна не только преодолеть инертность населения, но и пройти через множество бюрократических преград.

Упущения в регулировании процедур проведения и исполнения решений местных референдумов свидетельствует о том, что разработчики законов не ставили перед собой цель использовать местный референдум как действенное средство для реальной вовлеченности населения в решение вопросов местного уровня.

Наоборот, явно прослеживается тенденция по завуалированному отстранению граждан от любой возможности повлиять на принятые вышестоящими инстанциями и заинтересованными лицами решения. Такая ситуация вызывает у граждан апатию и пассивное отношение к

любым происходящим изменениям даже в сфере их жизненных интересов.

Это подтверждено было местным референдумом, проведенным на территории Маревского сельского поселения (8 октября 2006г.) по следующим вопросам: "Согласны ли вы на введение ежегодных разовых платежей в порядке самообложения для граждан, достигших 18 лет, место жительства которых расположено в границах Маревского сельского поселения, в размере 120 рублей. Для многодетных семей и пенсионеров, получающих минимальную пенсию, размер платежа составляет 60 рублей. Указанные средства могут вноситься как одновременно в полном объеме, так и в течение года, но не позднее 15 декабря ежегодно. Собранные средства используются на организацию благоустройства и озеленение территории поселения". Референдум был признан несостоявшимся, т.к. проголосовало "за" – 41,79%, "против" – 54,83%.

Но не следует ограничиваться исключительно анализом препятствий инициирования референдумов и участия, необходимо детально изучить и причины, по которым решения, принятые на референдуме, не исполняются.

Как видно из анализа основных положений нормативно-правовых актов, в совокупности своей составляющих источники института референдума в России, в настоящее время практически не представлены нормы-санкции за неисполнение решения референдума. Никто из исследователей правоведов этот пробел в законодательстве не отмечает.

Представляется, что приравнивание неисполнение решений референдума к неисполнению закона содержит некоторые противоречия. В частности, действующее законодательство, признавая за населением муниципалитета правосубъектность (участие в выборах, референдумах и т.д.), в то же время не содержит правового основания для самостоятельного обращения граждан в судебные инстанции с целью принуждения третьих лиц к исполнению решения референдума.

Норма, заложенная еще Руссо, "суверен может действовать лишь тогда, когда народ в собрании", для целей исполнения решения оказывается препятствием, а не помощью. Действительно, в случае, если третьи лица не исполняют решение референдума, а органы местного самоуправления не имеют полномочий для исполнения решения, то по логике народу необходимо снова инициировать новый референдум для принуждения к исполнению ранее принятого решения. Такая ситуация несколько противоречит здравому смыслу: иными словами: для принуждения исполнения решения референдума необходимо решение референдума.

Действующим законодательством не установлены ни сроки, ни процедура для исполнения решения референдума частными лицами. Данное обстоятельство в даль-

нейшем может сыграть серьезную негативную роль в развитии института референдума вообще, местного референдума в особенности.

Можно сказать, что пробел в законодательстве, позволяющий не исполнять решение референдума, в частности решения данного местного референдума, игнорировать его, обходить с помощью манипулирования гражданско-правовыми институтами юридической правоприменности, смены собственников, иной организационно-правовой формой юридического лица, способствовали активизации общественности в политическом плане.

Перечислим условия, которые в совокупности, как правило, обеспечивают успешное проведение референдума: это поддержка инициативы со стороны мэра города, администрации или местного бизнеса; обязательно – содействие профессиональных общественных экологических организаций, в том числе всероссийского уровня; поддержка местных отделений политических партий; актуальность проблемы для жителей города; массированная кампания агитацией, которая включает митинги и пикеты, распространение листовок, публикации в местной прессе; высокая степень организации инициативной группы; наличие у организаторов референдума опыта проведения судебных исков.

В последнее время возобновились дискуссии о праве населения выносить вопросы на референдум и ужесточены требования к процедуре инициирования всенародного референдума.

В результате у населения остается лишь одно средство, чтобы привлечь внимание к той или иной проблеме: само требование провести референдум. Случаи, когда общественности удавалось отстоять свои права, стали, скорее, исключением, чем правилом. Гражданские инициативы наталкиваются на активное или пассивное противодействие чиновников, пытающихся к тому же манипулировать общественным мнением. В последние годы многие активисты отказываются от участия в конфликтах. Протестные формы коллективных действий сопряжены с опасностью, нередко они задевают интересы крупных бизнес – и криминальных структур. Шансы довести референдум до конца резко возрастают, если удается заручиться поддержкой органов власти или местного бизнеса. Зачастую это становится возможным вследствие раскола элит, иногда горизонтального (конфликт органов власти города – и области, мэра – и губернатора), иногда вертикального (когда входят в противоречие интересы местной и федеральной власти), либо из-за несовпадения позиций бизнеса и власти.

В настоящее время параллельно идут два процесса: общественность учится инициировать референдумы и добиваться их проведения, между тем, как органы власти осваивают механизмы торможения инициатив. Какая из

этих тенденций победит, покажет будущее. Сегодня институты прямой демократии не имеют простора для своего развития. В результате все чаще референдум используется "не по назначению": как инструмент давления либо как популистский шаг в политических играх.

Из вышеизложенного можно сделать следующий вывод, что нужно отойти от узкого понимания референдума исключительно как акта голосования, ведь значение референдума не может сводиться только к его арифметическому результату.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матвеева А.П. Теоретические и организационно-правовые аспекты взаимодействия уголовно-исполнительной системы с общественными объединениями: дис., канд. юрид. наук. Рязань, 2005. 195 С.
2. Павлов А.А. "Общественный контроль за исполнением прав в местах лишения свободы Бюллетень судейского сообщества Вологодской области. Вологда 2007 г. 84 С.
3. Об общественной палате Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16 марта 2005 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 23 марта 2005 г. // Рос. газ. – 2005. – 9 апреля.
4. Об общественном контроле за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и о содействии лицам, находящимся в местах принудительного содержания: федер. закон Рос. Федерации от 10 июня 2008 г. № 76-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 мая 2008 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 30 мая 2008 г. // Рос. газ. – 2008 – 18 июня.
5. Концепция развития УИС до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 14 октября 2010 г. № 1772-р.

© Н.С. Бойко, (nboyko@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**22-25 МАЯ
УФА**

**XX ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ГАЗ. НЕФТЬ.
ТЕХНОЛОГИИ - 2012**

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ
(347) 253 09 88, 253 11 01, 253 38 00, gasoil@bvkexpo.ru

сайт выставки: www.gntexpo.ru

**ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ
РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
ПЕРВЫЙ АЛМАТИНСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ
EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2012**



29-31 мая 2012 г.
Республика Казахстан, Алматы
RIXOS ALMATY



ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
МЕТАЛЛУРГИЯ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО
ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
МАШИНОСТРОЕНИЕ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ И
ИННОВАЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ
ОБРАЗОВАНИЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ И
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В рамках выставки состоится **I АЛМАТИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ:**
«Единое экономическое пространство – новые перспективы, условия и возможности для инновационного
пути развития предприятий малого и среднего бизнеса»

ОРГАНИЗАТОР:
ОАО «Зарубеж-Экспо»

СООРГАНИЗАТОРЫ:
Торгово-промышленная палата Российской Федерации
Международная ассоциация фондов мира (МАФМ)
Торгово-промышленная палата Республики Казахстан

ПАТРОНАЖ:
Торгово-промышленная палата РФ

ПОДДЕРЖКА:
Министерства иностранных дел РФ
Министерства промышленности и торговли РФ
Министерства экономического развития РФ
Министерства образования и науки РФ
Торгово-промышленной палаты Республики Казахстан
Отраслевых министерств и ведомств Республики Казахстан

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
RIXOS ALMATY
Республика Казахстан, Алматы

КОНТАКТЫ:
Москва, ул. Пречистенка, 10
Тел: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36
E-mail: info@zarubezhexpo.ru
www.zarubezhexpo.ru
www.exporf.ru

Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e-mail: redaktor@nauteh-journal.ru).

