



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 10–2012 (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, Финансовый университет при Правительстве 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. Финансовый университет при Правительстве РФ
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
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. Мальшева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – д.э.н., 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:

ПРАВО

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ
И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (www.vipstd.ru)

Подписной индекс издания
в каталоге агентства «Почта России» – 10472

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 5.11.2012г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ПРАВО

А.К. Костылев, Т.И. Минковская – Системная институционализация управления земельными ресурсами в России
A. Kostylev, T. Minkovskaya – System institutionalization land administration in Russia3

Е.В. Кривяков – Некоторые исторические аспекты развития правовой регламентации договоров в отношении недвижимого имущества в России
E. Krivyakov – Some historical aspects of the legal regulation of contracts in respect of real estate in Russia6

Е.В. Кривяков – Зарубежный опыт регулирования заключения договоров на торгах в отношении недвижимого имущества и возможные перспективы его рецепции в правовой системе Российской Федерации
E. Krivyakov – Foreign experience in regulating contracts traded in respect of immovable property9

К.А. Максимова – Тенденции полномочного представительства главы государства на местах: мировой опыт
K. Maksimova – Tendencies of authorized representatives of the head of State on the ground: global practice13

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

И.А. Герасимов – Направления совершенствования экономического механизма снабжения предприятия электрической энергией с позиции модернизации российской экономики
I. Gerasimov – Directions for the improvement of the economic mechanism of supply of electric power companies from the perspective of the modernization of the Russian economy17

Т.В. Кокуйцева – Концептуальные основы управления реализацией межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года
T. Kokuytseva – Managing the implementation of the conceptual foundations of interstate program of innovation cooperation of the CIS up to 202020

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Л.А. Симонян – Объединенная энергосистема стран ССАГПЗ
L. Simonian – United Power GCC23

Г.В. Кадакоева – Необходимость осуществления и пути активизации инновационной деятельности в Республике Адыгея
G. Kadakoeva – The need for and ways to enhance innovation in the Republic of Adygea26

Л.А. Шильдт, И.А. Белова – Развитие творческих кластеров
A. Schildt, I. Belov – Development of creative clusters29

Н.М. Плещеева – Инновационная деятельность коммерческих банков
N. Pleshcheeva – Innovative activities of commercial banks ...32

Е.А. Евдокимова – Соревнование как инструмент стимулирования персонала
E. Evdokimova – Competition as a tool for motivating staff35

А.С. Самсонова – Поставщик и потребитель услуг технического сервиса: модели сотрудничества
A. Samsonova – Supplier and customer technical service: a model of cooperation37

Н.В. Данилов – Услуги дополнительного образования: сущность, классификация, структура
N. Danilov – Additional education services: the nature, classification, structure39

Н.Г. Акулова – Проблемы антикризисного управления в организациях АПК
N. Akulova – Problems of crisis management in AIC42

Н.А. Харитоновна, Н.Б. Касымова – Теория контроллинга в управлении предприятием
N. Kharitonova, N. Kasymova – Controlling theory in enterprise management45

Н.А. Харитоновна, Д.С. Медведева – Контроллинг как инструмент управления организацией
N. Kharitonova, D. Medvedeva – Controlling as a management tool Organization51

В.Н. Алферов – Формирование механизма проведения экспертизы планов внешнего управления
V. Alferov – Formation mechanism of the examination of the external management plans56

Т.В. Веретенков – Формирование конкурентоспособной экономической среды в системе предприятий лесного рынка России
T. Veretenov – Formation of a competitive economic environment in the system of forest enterprises of the Russian market64

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО
БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

К.А. Омарова – Теоретические вопросы исследования факторов, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса в сфере услуг
K. Omarova – Theoretical questions of research on factors that influence the development of small and medium-sized businesses in the service sector66

Е.Г. Наркевич – Критерии отбора потенциальных франчайзи
E. Narkevich – Criteria for the selection of potential franchisees69

ИНФОРМАЦИЯ

Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале72

СИСТЕМНАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В РОССИИ

SYSTEM INSTITUTIONALIZATION LAND ADMINISTRATION IN RUSSIA

A. Kostylev

Ph.D., Tyumen State University, Institute of State and Law

T. Minkovskaya

Applicant, Tyumen State University, Institute of State and Law

Annotation

On the basis of historical experience of land legislation mid XIX – XX centuries marked the end of the problem or problems of lack of a systematic approach to the regulation of land relations in Russia.

Keywords: land law, land, land code.

Костылев Анатолий Кронидович

К.ю.н., Тюменский государственный университет,

Институт государства и права

Минковская Татьяна Ивановна

Соискатель, Тюменский государственный

университет, Институт государства и права

Аннотация

На основе анализа исторического опыта развития земельного законодательства середины XIX – конца XX веков выделены проблемы отсутствия или проблем применения системного подхода в регулировании земельных отношений в России.

Ключевые слова:

Земельное право, земельные ресурсы, земельный кодекс.

Отечественное земельное право веками развивалось в русле государственных, политических и экономических преобразований. Государство и начавшее формироваться в России в XIX в. гражданское общество определяли свои взгляды на земельный вопрос, формулируя их языком права.

Традиционно в России земля признавалась недвижимым имуществом, на которое распространялось общее гражданское законодательство и положения о вещных правах. Как справедливо отмечают современные исследователи: "богатство всякого государства, в том числе и России, состоит не в том, как много в стране природных ресурсов, а в том, как организовано пользование ими, в том числе и землей"[1; 39]. На сегодня "наш земельный потенциал всё ещё реализуется малоэффективно"[2].

Отсутствие системного подхода к правовому регулированию земельных отношений стало характерной чертой развития отечественного аграрного законодательства.

В Российской империи модернизация земельных отношений началась с аграрной реформы 1860-х годов. К тому моменту земельный строй России сочетал черты феодального средневековья с быстро растущими элементами капиталистических земельных отношений, проявляющихся в множественности форм землевладения и разнообразии их правового регулирования. При проведении земельной реформы формировалось и новое земельное законодательство. Положение от 19 февраля 1861 года "О крестьянах, вышедших из крепостной зависимости", а также законы 26 июля 1863 года и 18 января 1866 года уравнивали статус удельных и помещичьих крестьян и объединили их в одно крестьянское сословие. В то же время системного регулирования земельных отношений не предпринималось, что породило большое ко-

личество коллизий и противоречий, связанных со временнообязанным состоянием, выкупными платежами и т.п. Основным и неразрешимым в рамках действовавшего тогда законодательства и политического режима был "противоречие между капитализмом, высоко развитым в нашей промышленности, значительно развитым в российском земледелии и землевладением, которое продолжало оставаться средневековым, крепостническим"[3; 309].

Реформа, ликвидировав крепостное право, выдвинула на первый план сложную систему общинной и семейной круговой поруки, сохранив исторически сложившиеся две основные формы землевладения: общинное (на большей территории России) и подворное (в западной ее части). С 1861 года, крестьяне или единолично, или как члены общины выступали в качестве носителей прав и обязанностей на землю по законодательству.

Безусловно, изъятие частной собственности (крестьян и земли), у помещиков, даже на условиях материальной компенсации, при проведении крестьянской реформы 1861 г., стало "серьезным правовым конфликтом в процессе формирования института частной собственности"[4; 8], а регулирование земельных отношений после реформы 1861 года не было системным и не только не устранило, но и породило сложно разрешимые противоречия, которые, по мнению левых и радикальных сил не могли быть разрешены путем реформирования законодательства, а исключительно революционным путем. Будучи юристом В.И. Ленин не видел правовых путей разрешения земельного вопроса, полагая интересы сторон его участников антагонистическими. "Аграрный вопрос, – подчеркивал В. И. Ленин, – составляет основу буржуазной революции в России и обуславливает собой национальную особенность этой революции. Сущность этого вопро-

са составляет борьба крестьянства за уничтожение помещичьего землевладения и остатков крепостничества в земледельческом строе России, а следовательно, и во всех социальных и политических учреждениях ее"[5; 403].

Радикальные изменения земельного строя России в начале XX века не систематизировали российское земельное законодательство, а ещё более усугубили противоречия. Правовое обеспечение столыпинской аграрной реформы, при сопротивлении консервативной части Государственной Думы, было чрезвычайно непоследовательным и фрагментарным. Как в целом справедливо полагают современные исследователи "попытка императивного насаждения государством частной собственности в деревне путем разрушения крестьянской общины (столыпинская аграрная реформа), представляет собой неудачную попытку создания новых общественных отношений при помощи норм права"[4; 9]. Основными правовыми актами Столыпинской аграрной реформы являлись Указ от 9 ноября 1906 года "О новом льготном порядке выдела из общины" и Закон Государственной Думы от 14 июня 1910 года. Целью реформы был переход от права общей собственности на землю среди крестьян, к праву личной собственности главы хозяйства. Законодательство предоставило крестьянству права на землю, право владения ею. Право распоряжаться земельным участком состояло в возможности заключать все виды сделок и совершать иные действия, предусмотренные гражданским законодательством для недвижимости. Право использовать земельный участок ограничивалось обязанностью не нарушать права собственников соседних участков и сервитуты. Закон предоставлял право выкупа земель для государственных нужд. Столыпинская аграрная реформа положила начало юридическому оформлению прав собственности на землю мелких земельных собственников. Право собственности являлось базовой предпосылкой формирования гражданского общества и правового государства. Столыпинская реформа была прогрессивна, так как регулирование отношений частной собственности на землю стимулировало экономическое развитие сельского хозяйства в России[6; 36]. В то же время, проектируемый П.А. Столыпиным класс крепких сельских хозяев в тех условиях сложиться не успел.

Таким образом, к 1917 г. земельный вопрос в России решен не был, а земельное законодательство не было систематизировано и не отвечало потребностям времени.

С установлением советской власти вопрос о земле как основной вопрос революции, решался в первую очередь. Декрет "О земле" 26 октября (8 ноября) 1917 года, создавая новый земельный строй должен был стать основой нового земельного законодательства.

Декрет ликвидировал помещичью собственность на землю и помещичье землевладение в целом, отменял право частной собственности на землю, и вся земля в стране была национализирована. Крестьянство было освобождено от ежегодных арендных платежей, а также от расходов на покупку земли. Земля передавалась в распоряжение земельных комитетов, которые стали полно-

мочными органами государственной власти на местах. Тем самым земля переходила в распоряжение государства. В соответствии с Декретом "О земле" допускались различные формы пользования ею (подворные, хуторские, общинные, артельные) и различные формы землепользования (государственные предприятия, товарищества, артели, трудящиеся крестьяне). Национализация (передача всей земли в собственность государства) земли привела к возникновению и последующему развитию земельного законодательства новой России.

Декрет "О социализации земли" от 18 января 1918 года закрепив концепцию "об отмене навсегда всякой собственности на землю, недра, воды, леса и живые силы природы", провозгласил переход земли без всякого выкупа "в пользование всего трудового народа" (ст.2)[7]. Фактически закреплялась право исключительной государственной собственности на землю и ее недра.

Утвержденное постановлением ВЦИК от 14 февраля 1919 года Положение "О социалистическом землеустройстве и о мерах перехода к социалистическому земледелю" установило понятие "единого государственного земельного фонда". "Вся земля в пределах РСФСР, в чьем бы пользовании она ни состояла, считается единым государственным фондом" (ст.1). Единый государственный земельный фонд находится в непосредственном заведовании и распоряжении соответствующих народных комиссариатов и подведомственных им местных органов власти (ст.2)[8]. В Положении регламентировался порядок организации и деятельности хозяйств, сельскохозяйственных коммун, а также содержалась специальная глава о поощрении и содействии трудовым сельскохозяйственным объединениям.

Во время проведения новой экономической политики (НЭП) был принят декрет ВЦИК от 21 марта 1921 года "О замене продовольственной и сырьевой разверстки натуральным налогом"[9]. Тем самым НЭП предоставлял организационную экономическую свободу человеку, давал возможность проявлять инициативу и предприимчивость.

Продолжением земельной реформы стал Земельный кодекс, утвержденный Постановлением ВЦИК РСФСР 30 октября 1922 года и введенный в действие с 1 декабря 1922 года[10]. Его принятие было необходимо для упорядочивания всех земельных актов и урегулирования всех вопросов землепользования в Советской Республике. Цель Земельного кодекса заключалась в создании стройного, доступного пониманию каждого земледельца свода законов о земле. Основные положения кодекса подтверждают "отмену навсегда частной собственности на землю, недра, воду и леса", объявляют все земли в пределах РСФСР "собственностью рабоче-крестьянского государства и категорически запрещают все сделки по отчуждению земли под страхом уголовного наказания" (ст.2). Земельный кодекс 1922 года включал в себя нормы, регулирующие назначение единого сельскохозяйственного налога. Налог взимался в зависимости от количества и качества земель, закрепленных за тем или иным крестьянским хозяйством. Он был дифференцирован по местностям, учитывал степень интенсификации земледелия.

Последние поправки в Земельный кодекс 1922 г. были внесены 27 декабря 1926 г. [11]. 15 декабря 1928 г. ЦИК СССР утвердил "Общие начала землепользования и землеустройства" регулировавшие сложившиеся на тот момент земельные отношения [12]. Субъектом права собственности на землю стал СССР. Была разграничена компетенция Союза ССР и союзных республик в области регулирования земельных отношений; регламентировано землеустройство; определен правовой режим сельскохозяйственных земель, земель специального назначения, городских земель, земель государственного запаса и других земель, сформулированы права и обязанности землепользователей, установлен порядок разрешения земельных споров и т. п. Таким образом, земельное законодательство было систематизировано и в целом отвечало сложившимся на тот момент общественным отношениям.

Советское земельное законодательство развивалось в направлении совершенствования сложившихся при национализации земли основных земельно-правовых институтов: права исключительной государственной собственности, права землепользования и его различных видов, правового режима различных категорий земель, землеустройства и др. Результатом коллективизации стало формирование землепользования колхозов и совхозов, требовавшее дальнейшего совершенствования, упорядочения и охраны.

Примерный устав сельскохозяйственной артели (1935 г.) исходил из незыблемости национализации земли [13]. Земля, являясь общенародным достоянием, передавалась колхозам в бесплатное и бессрочное поль-

зование, навечно (ст. 8 Конституции СССР 1936 г.). Принцип бесплатности пользования распространялся также на все сельскохозяйственные земли, а также на все виды пользования землей и лесами, сенокосы, пастбища и т. п.

В период действия "Основ..." земельное законодательство непрерывно совершенствовалось. К середине 1960-х годов возникла необходимость его систематизации и кодификации. 13 декабря 1968 г. был принят Закон СССР N 3401-VII "Об утверждении основ земельного законодательства Союза ССР и союзных республик" [14]. В развитие положений "Основ..." 22 октября 1970 г. был принят Земельный кодекс РСФСР [15]. Параллельно в 1970-1971 гг. новые земельные кодексы были приняты в союзных республиках. Таким образом, систематизация советского земельного законодательства в относительно простых для регулирования условиях отсутствия частной собственности на землю, заняла более 50 лет. В современной России этот процесс также идет не быстрыми темпами. В новейших исследованиях обосновано показано "отсутствие до недавнего времени четкого концептуального подхода к развитию земельного законодательства РФ" [16; 4]. Отсюда нетрудно сделать вывод о том, что аналогичный процесс в новых рыночных условиях не будет простым и быстрым. "Эта сфера, справедливо отметил В.В. Путин, – поддается реформированию крайне-крайне медленно, с очень большим трудом" [2]. В то же время, исторический опыт показывает неудачу попыток фрагментарного регулирования, диктующая необходимость применения системного подхода к проблеме.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лукьяненко А. В. Гражданско-правовые проблемы землепользования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации: дис ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Тюмень, 2006.
2. Путин В.В. Выступление на заседании президиума Государственного совета "О повышении эффективности управления земельными ресурсами в интересах граждан и юридических лиц" 9 октября 2012 г. / Президент РФ. Официальный сайт. <http://президент.рф>
3. Ленин В. И. Сущность аграрного вопроса в России // Полн. собр. соч. Т. 21.
4. Бородачев А.С. Институт права собственности в России во второй половине XIX – первой четверти XX вв.: Историко-правовое исследование: дис ... канд. юрид. наук. 12.00.01. М., 2006.
5. Ленин В. И. Аграрная программа социал-демократии в первой русской революции 1905–1907 годов // Полн. собр. соч. Т. 16.
6. Волкова Т. В. Правовое регулирование управления земельным фондом Российской Федерации (На примере Саратовской области): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.06. Саратов, 2001. С. 36.
7. СУ РСФСР. 1918. N 25. Ст. 346.
8. СУ РСФСР. 1919. №4, Ст.43.
9. СУ РСФСР. 1921. №26. Ст. 147.
10. СУ РСФСР. 1922. №68. Ст. 901.
11. СУ СССР. 1927. N 4. Ст. 31.
12. СЗ СССР. 1928. N 69. Ст. 642.
13. Примерный устав сельскохозяйственной артели. Утв. СНК СССР и ЦК ВКП(б) 17 февраля 1935 г. // СЗ СССР. 1935. N 11. Ст. 82.
14. Основы законодательства Союза ССР и союзных республик М.: Юрид. лит., 1971. 376 с.
15. Указ Президиума ВС РСФСР от 22 октября 1970 г. "О порядке введения в действие земельного кодекса РСФСР".
16. Амелин Ю. П. Административная ответственность за правонарушения в сфере земельных отношений: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.14. М., 2010.

НЕКОТОРЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ДОГОВОРОВ В ОТНОШЕНИИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В РОССИИ

SOME HISTORICAL ASPECTS OF THE LEGAL REGULATION OF CONTRACTS IN RESPECT OF REAL ESTATE IN RUSSIA

E. Krivyakov

Trainee–applicant, the Institute of State and Law

Annotation

This article explores some of the historical aspects of the legal regulation of contracts in respect of real estate in Russia, including the initial stage of these contracts and the term "real estate" in the Russian law, the pre-revolutionary period of the legal regulation of these contracts, particularly an understanding of real estate in Soviet period.

Keywords: Real estate, contracts in respect of immovable property, the appearance of the term "real estate", contracts concerning real estate in pre-revolutionary Russia, the rejection of the concept of property in the Soviet period.

Кривяков Евгений Владимирович

Стажер–соискатель сектора

"Гражданское право"

Институт государства и права РАН

Аннотация

В настоящей статье рассматриваются некоторые исторические аспекты развития правовой регламентации договоров в отношении недвижимого имущества в России, в том числе начальный этап возникновения данных договоров и самого термина "недвижимость" в российском праве, дореволюционный период развития правовой регламентации данных договоров, особенности понимания недвижимости в советский период.

Ключевые слова:

Недвижимое имущество, договоры в отношении недвижимого имущества, возникновение термина "недвижимость", договоры в отношении недвижимого имущества в дореволюционной России, отказ от концепции недвижимости в советский период.

Прежде всего, необходимо отметить, что в России понятие права собственности на недвижимость (а следовательно, и понятие договора в отношении недвижимого имущества) образовывалось постепенно, в течение длительного периода времени. Осмысление характера владения землей, по мнению Е.С. Болтановой, начинается только с появлением княжеской власти и образованием политического союза. Чтобы обеспечить себе взимание налогов, правительство должно было прикрепить каждое селение к одному месту. С другой стороны, за недостатком денежных средств государи жаловали земельными участками свое войско и служилых людей. Так складывалось общинное и поместное землевладение. Общинная собственность на землю исчезла уже к концу XV века(1).

Имеются и иные подходы по данному вопросу. Например, предлагается начальную границу появления категории недвижимого имущества отодвинуть на более поздний период. Однако, на наш взгляд, более объективным является подход М.Ф. Владимирского–Буданова, который считал, что полное отсутствие обладания недвижимыми вещами возможно только в кочевом быту народа (охотничьем и пастушеском). Как только "люди оседают и переходят к занятию земледелием, у них появляется необходимость, во–первых, права на часть земной поверхности для устройства постоянного (оседлого) жилища – для дома и, во–вторых, права на отдельный участок земли для обработки и для других целей хозяйственного пользования"(2).

Характерными чертами возникновения права собственности на недвижимое имущество на ранних истори-

ческих этапах в нашей стране можно считать, на наш взгляд, существование ряда способов, альтернативных заключению договора в отношении соответствующего недвижимого имущества (например, земельного участка). В частности, военный захват недвижимого имущества. Также стоит отметить, что большое значение имели сакральные элементы в заключении договора в отношении недвижимого имущества (например, при передаче земли символически передавалась "дернина" – часть поверхности передаваемого земельного участка).

Особое внимание необходимо обратить на момент возникновения термина "недвижимость". Большинство авторов связывают данный момент с появлением Указа Петра I "О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах" от 23 марта 1714 г. (Указ о единонаследии), который устранил правовые различия между вотчиной и поместьем, объединив их в единое юридическое понятие "недвижимость" (недвижимое имение, вотчина), используя его впервые в истории России. При этом под недвижимостью понималась, прежде всего, часть земной поверхности и все то, что с ней настолько прочно связано, что связь не могла быть разорвана без нарушения вида и назначения вещи. Но установление прочной связи с землей было достаточно сложным и зависело от конкретных обстоятельств дела (3).

Однако имелись и более ранние правовые акты, в которых уже использовался, по сути, термин "недвижимость". Например, в Указе Петра I от 23 января 1712 г. впервые был использован термин "добра недвижимые". Вместе с тем, именно Указ о единонаследии принято считать точкой отсчета в данном вопросе. По выражению

Н.Л. Дювернуа, Петр I этим Указом хотел "старому привилегированному землевладению дать характер главным образом установления публично-правового и вызвать к деятельности в науке, в искусствах, в технике, в производстве, внутри этой старой семьи потребителей уснувший созидательный творческий дух" [4].

Однако первое употребление термина находилось на значительной временной дистанции от формирования определенной юридической конструкции, обоснования и развития данного понятия в правовой науке и законодательстве. Исследование показывает, что это произошло только в XIX веке, для которого характерно интенсивное развитие юриспруденции, в том числе цивилистики и теории права, а также важнейшие изменения в области законодательства и правовой практики.

С 1835 г. в России вступил в действие систематизированный акт – Свод законов Российской Империи. В ст. 383 т. 10, ч. 1 Свода законов определялось, что имущество делится на движимое и недвижимое. Считалось, что различие между движимыми и недвижимыми вещами образовалось "вследствие преобладающего в средние века значения земли" и в результате того, что земля (которая является прежде всего частью государственной территории) "необходимо подвергается в частном обладании таким ограничениям, которые чужды движимым вещам". Недвижимыми имуществами в соответствии со ст. 384 т. 10, ч. 1 Свода законов признавались земли, которые разделялись на населенные и ненаселенные (называемые порожними землями, степями и другими местными наименованиями), и всякие угодья, деревни, дома, заводы, фабрики, лавки, строения и пустые дворовые места, а также железные дороги (с 1885 г.). К недвижимости, кроме того, причисляли водоемы (п. 1 ст. 1124 Устава гражданского судопроизводства, где в недвижимости отнеслась "рыбная ловля"), а также "сокровенные в недрах полезные ископаемые" (решение Гражданского кассационного департамента Правительствующего сената № 28 за 1913 год от 29 января)[5].

В правовой науке получают освещение многие теоретические вопросы, связанные с договорами в отношении недвижимого имущества. Например, в теории российского гражданского права обосновывается различие оснований и способов приобретения права собственности (Г.Ф. Шершеневич, Д.И. Мейер, А.В. Карасе и др.)(6). От смещения указанных категорий одним из первых предостерегал Д.И. Мейер, который указывал, что "есть юридические отношения, следствием которых обыкновенно бывает приобретение права собственности, но эти отношения нужно отличать от тех, которые непосредственно порождают право собственности и представляются способами его приобретения"(7).

Интенсивно развивается учение о недвижимости в целом, что было связано с тем, что, как справедливо отмечал Г.Ф. Шершеневич, "недвижимости представляют наибольшую общественную и экономическую важность, с которой из движимых вещей могут сравниться только речные и морские суда"(8).

Получают распространение и научное обоснование также отдельные виды договоров в отношении недвижимо-

мого имущества, становление и историческое развитие которых начиналось еще в предшествовавшие исторические периоды. В качестве примера можно привести договор залога недвижимого имущества (ипотеки).

Первые акты о залоге в России появились в XIII–XIV вв., а законодательные нормы – в конце XIV или начале XV вв. в Псковской Судной Грамоте. В то время в русском праве появилась новая форма залога, которая обеспечивалась гарантиями для кредиторов и позволяла пользоваться заложенным имуществом вместо процентов на кредит. В России в конце XVII в. складывалась система ипотечного кредитования дворянства, проводилась реорганизация банка для дворянства, увеличивался капитал Дворянского банка, размер ссуд, срок предоставления ссуд и предусматривались дополнительные гарантии по сохранению имений за их собственниками. В 1787 г. создан Государственный заемный банк, он был приближен к стандартному ипотечному банку. В конце XVIII в. в России происходил выпуск новых ценных бумаг – ипотечных облигаций. В XIX в. порядок оформления залога определялся Положением о нотариальной части, которое получило силу закона 14 апреля 1866 г., и Правилами, утвержденными Министерством юстиции 31 мая 1891 г., в которых определялся порядок ведения реестра кредитных дел. В конце XIX – начале XX вв. активно происходил процесс кредитования под залог земельных участков, которые собирался приобрести ссудополучатель [9].

Поступательное развитие российской правовой концепции договора в отношении недвижимого имущества было во многом прервано революционными событиями 1917 года. Показательно, что впервые в России понятие "ипотека" было введено в 1992 г. законом Российской Федерации "О залоге", который закрепил возможность ипотеки как способа обеспечения обязательств. В качестве другого примера можно привести проект Вотчинного устава, который был опубликован в 1893 г., но так и не был принят. По замыслу авторов, этот акт должен быть направлен на то, чтобы обеспечить в России надлежащим образом организованную систему регистрации прав на недвижимое имущество. Проект в основном содержал процедурные правила регистрации вотчинных прав на недвижимость, хотя и включал отдельные нормы материального права. Другой его особенностью являлось то, что в случае принятия Вотчинный устав должен был действовать параллельно со Сводом законов гражданских. К сожалению, как и Проект Гражданского уложения, Вотчинный устав действующим законом не стал.

Отказ советского законодателя от известного по нормативным актам дореволюционной России и западных стран деления вещей на движимые и недвижимые (ГК РСФСР 1922 г.) имел своим последствием прекращение научных исследований в области регулирования оборота недвижимости. Сам термин "недвижимость" даже если и употреблялся в науке, то, как правило, применительно лишь к законодательству дореволюционному или зарубежному. Отмена государственной монополии на землю, изменение форм собственности, возрождение классического деления вещей на движимые и недвижимые послужили основанием для полноценного включения недвижи-

мого имущества в гражданский оборот (3).

Уже первым своим Декретом от 26 октября 1917 г. "О земле" (10) Советское государство осуществило национализацию по всей стране важнейшего объекта вещных прав – земли. В ст. 1 Крестьянского наказа, являвшегося составной частью Декрета "О земле", говорилось: "Право частной собственности на землю отменяется навсегда; земля не может быть ни продаваема, ни покупаема, ни сдаваема в аренду либо залог, ни каким-либо образом отчуждаема" (10).

Соответственно, утратила значения категория "договор в отношении недвижимого имущества", поскольку земля исключалась из гражданского оборота, а тем самым данная категория лишалась своего "стержневого" элемента.

В Конституции РСФСР 1918 г. (ст. 3) не только земля, но и леса, недра и воды были объявлены объектом исключительной государственной собственности и общенациональным (национальным) достоянием (11).

Как отмечает В.В. Чубаров, одновременно Советским государством был предпринят ряд последовательных действий, направленных на национализацию и изъятие из оборота других видов имущества, главным образом иных объектов недвижимости (12). В частности, 20 августа 1918 г. был принят Декрет ВЦИК РСФСР (13), согласно которому право частной собственности на все строения в городах с числом населения свыше десяти тысяч человек, превышающие вместе с землей оценку, устанавливаемую местными органами власти, было отменено. Декретом СНК РСФСР от 15 (28) июня 1918 г. (14) были объявлены государственной собственностью крупнейшие предприятия горной, металлургической, текстильной и других отраслей промышленности. Затем был издан Декрет Совнаркома РСФСР от 29 ноября 1920 г. (15), по которому все предприятия, имеющие при меха-

ническом двигателе свыше пяти, а без механического двигателя свыше десяти рабочих, подлежали национализации.

Таким образом, еще ряд элементов, на которых могла опираться концепция договоров в отношении недвижимого имущества, был также изъят.

При этом в советский период после отмены частной собственности на землю деление вещей на движимые и недвижимые трансформировалось в категории основных и оборотных фондов, а земельные участки учитывались отдельно по видам и только в натуральных единицах измерения (по площади). Однако, хотя в советском гражданском праве отсутствовало определение недвижимости, принятый позднее ГК РСФСР 1964 г. содержал нормы, выделяющие право собственности на недвижимое имущество и сделки с ним в обособленные правовые институты (личная собственность на жилой дом, договор купли-продажи жилого дома или дачи). В связи с установлением права частной собственности на землю понятие "недвижимость" вновь появилось в законе от 24 декабря 1990 г. "О собственности в РСФСР". Термин "недвижимость" был подтвержден в Указе Президента РФ от 27 октября 1993 г. № 1767 "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России" (ст. 1) и окончательно законодательно закреплен Гражданским кодексом РФ (ст. 130) 30 ноября 1994 г. (3).

Таким образом, концепция недвижимого имущества в целом и концепция договоров в отношении недвижимого имущества прошли в своем развитии ряд исторических этапов, при этом каждая историческая эпоха характеризовалась своеобразными особенностями интерпретации данных правовых категорий и внесла свой вклад в формирование современной концепции договоров в отношении недвижимого имущества в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болтанова Е.С. Договор купли-продажи недвижимости (общие положения): Дисс. ... канд. юрид. наук. 2002. С. 14.
2. Владимирский-Буданов М.Ф. Обзор истории русского права. Ростов н/Д. Феникс. 1995. С. 494.
3. Канчукоева А.В. Недвижимость как объект права собственности: вопросы теории и практики: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2005. С. 8.
4. Дювернуа Н.Л. Чтения по гражданскому праву. Т. 1. СПб, 1902. С. 631.
5. Болтанова Е.С. Договор купли-продажи недвижимости (общие положения): Дисс. ... канд. юрид. наук. 2002. С. 15-16.
6. Аксюк И.В. Недвижимость в законодательстве России: понятие, основания и способы возникновения права собственности на нее: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2007. С. 3.
7. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Часть 2. М., 1997. С. 61-62.
8. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М., 1995. С. 143
9. Бурханова Н. М. Экономика недвижимости. М., 2008.
10. СУ РСФСР. 1917. № 1. Ст. 3.
11. Советские Конституции: Справочник. М., 1963. С. 129.
12. Право собственности: актуальные проблемы / отв. ред. В.Н. Литовкин, Е.А. Суханов, В.В. Чубаров; Ин-т законод. и сравнит. правоведения. М.: Статут, 2008 (электронная версия издания, размещенная в справочной правовой системе "КонсультантПлюс").
13. СУ РСФСР. 1918. № 62. Ст. 674.
14. СУ РСФСР. 1918. № 47. Ст. 559.
15. СУ РСФСР. 1920. № 93. Ст. 512.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ НА ТОРГАХ В ОТНОШЕНИИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РЕЦЕПЦИИ В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

FOREIGN EXPERIENCE IN REGULATING
CONTRACTS TRADED IN RESPECT OF
IMMOVABLE PROPERTY AND
THE POSSIBLE PROSPECTS OF ITS
RECEPTION IN THE LEGAL SYSTEM
OF THE RUSSIAN FEDERATION

E. Krivyakov

Trainee–applicant, the Institute of State and Law

Annotation

This paper reviews the international experience of regulating contracts traded in respect of immovable property (both general aspects and features of legal models conclusion of such agreements in some countries, such as Finland, Switzerland and the USA), and offers some perspective on According to the author, the direction of the reception consideration of international experience in the legal system of the Russian Federation.

Keywords: contracts concerning real estate abroad, procurement, contract tenders in Finland, Switzerland, the model of public procurement, the federal contract system of the USA.

Кривяков Евгений Владимирович
Стажер–соискатель сектора
"Гражданское право"
Институт государства и права РАН

Аннотация

В настоящей статье рассматривается зарубежный опыт регулирования заключения договоров на торгах в отношении недвижимого имущества (как общие аспекты, так и особенности правовых моделей заключения данных договоров в отдельных странах, таких как Финляндия, Швейцария и США), а также предлагаются некоторые перспективные, по мнению автора, направления рецепции рассматриваемого зарубежного опыта в правовой системе Российской Федерации.

Ключевые слова:

Договоры в отношении недвижимого имущества за рубежом, прокьюремент, заключение договоров на торгах в Финляндии, модель госзакупок Швейцарии, федеральная контрактная система США.

Исследователи отмечают, что "современное российское законодательство по госзакупкам формировалось на основе зарубежного национального и международного опыта при активном содействии Всемирного банка. В этой связи изначально в российскую нормативную правовую базу закладывались апробированные мировой практикой подходы в области госзакупок. В настоящее время эти подходы, к сожалению, мало учитываются при разработке современного российского законодательства в области государственных закупок"^[1].

Анализ зарубежного опыта регулирования заключения договоров на торгах в отношении недвижимого имущества позволил выявить ряд отличительных особенностей зарубежных моделей такого регулирования.

Прежде всего, в странах западной Европы и Америки государство традиционно не рассматривается как отдельный экономический субъект, имеющий собственные нужды, отличные от потребностей общества. Презюмируется, что закупки нужны не самому государству, а всему обществу, для защиты и обеспечения интересов которого государство и существует как система властных интересов. В результате сформировался термин "общественные закупки"^[2].

Наиболее важными чертами функционирования кон-

курсных торгов в зарубежных странах признаются следующие: использование конкуренции (даже в военном ведомстве), активное привлечение и поддержка участия малых предприятий в конкурсных торгах; использование госзаказа как средства поддержки малого бизнеса; представление преференций местным производителям, льгот определенным категориям лиц*.

* Давлетшина Л.М. Государственный заказ как инструмент проведения промышленной политики (на примере Республики Татарстан): Автореф. дисс. ... канд. экономич. наук. Казань, 2007. С. 19.

Например, среди методов преференций за рубежом наибольшее распространение получили следующие два: обязательный процент участия преференциальных групп и преференциальный процент (предполагает установление государством процентной дифференциальной надбавки, которая должна прибавляться к оценочной цене заявок претендентов, на которых не распространяются преференции).

Также отмечается что "законодательство о торгах каждой страны имеет свои особенности, непосредственно связанные с историческими условиями развития и организацией бюджетной и политической системы. При этом в отличие от российского законодательства, регулирующего государственный заказ, главной целью государственных закупок зарубежных стран является приобретение товаров, работ и услуг надлежащего качества за оптимальную, а не минимальную сумму"^[2].

Отличительной чертой зарубежной модели организации торгов является наличие такого этапа, как "прокьюремент" (от англ. *procurement*), под которым понимается "совокупность практических методов и приемов, позволяющих в максимальной степени обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной компании методами, основанными на конкурентной борьбе предложений по выполнению заказа"(2). При этом считается, что экономия средств не является главной целью конкурса и конкурентного прокьюремента. Такой целью является достижение за счет конкурентных процедур рыночных цен на закупаемую продукцию*.

* См. также более подробно: Тищенко А.Г. Прокьюремент: 10 лет в Вооруженных Силах // Право в Вооруженных Силах. 2007. № 7. С. 107-111.

Современные исследователи отмечают: "максимальная концентрация претендентов на получение заказа – это необходимое условие обеспечения конкуренции, но не всегда достаточное. Требуется также сформировать эффективную конкурентную среду, то есть условия, которые позволили бы всем участникам равноправно участвовать в этом состязании. Именно для этого в мировой практике была разработана система практических мер и процедур, которые бы обеспечивали выполнение данной задачи, и получившая наименование прокьюремент"(3). При этом "мировая практика показывает, что наиболее эффективным способом выполнения всех принципов прокьюремента является проведение публичных конкурсов. Достойной альтернативы процессу размещения государственных заказов нет, ибо закрытость и субъективизм их осуществления порождают коррупцию и нерациональное расходование бюджетных средств"(4).

Таким образом, делает вывод Ю.С. Турсунова, "прокьюремент – суть инструментарий, посредством которого осуществляются процедуры конкурсных торгов на заключение контрактов на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) для государственных нужд, обеспечивающих максимально эффективное расходование средств соответствующих бюджетов и внебюджетных фондов"(5).

Одной из наиболее интересных моделей заключения договоров на торгах в Европе является многополярная система Финляндии. Ключевой особенностью финской системы является распределение полномочий в данной сфере между множеством ведомств, она является децентрализованной как по горизонтали (полномочия поделены между рядом независимых друг от друга структур и госкомпаний), так и по вертикали (местные органы власти независимы от центральных).

Большинство полномочий распределены между организациями, подчиненными Министерству финансов и Министерству торговли и промышленности. Вместе с тем, ряд ключевых государственных ведомств, таких как

Министерство обороны и Министерство внутренних дел, проводят собственную политику в сфере организации и проведения торгов в отношении недвижимого имущества. Контактной структурой для Еврокомиссии является Министерство иностранных дел. Надзорными полномочиями обладают Государственное аудиторское управление и Суд по коммерческим спорам*.

* Лагутин В. Модель многополярности. Система закупок Финляндии отличается высокой степенью децентрализации и низким уровнем коррупции // Бюллетень оперативной информации "Московские торги". Информационно-аналитическое издание города Москвы. Май 2012. № 9. С. 104-195.

Например, Суд по коммерческим спорам обладает следующими правами: он может полностью или частично отменить решение госзаказчика; запретить госзаказчику реализовывать неправильное решение; потребовать от госзаказчика устранить ошибки, допущенные при реализации решения; обязать госзаказчика выплатить компенсацию фирме, у которой была реальная возможность выиграть тендер, в случае если он был бы проведен без нарушений.

Также интересно отметить, что в Финляндской Республике органы принудительного исполнения наделены полномочиями по реализации арестованного имущества должников, как самостоятельно, так и с привлечением для этих целей организаций и фирм. Если подлежащее продаже имущество должника является недвижимым имуществом или ценным движимым имуществом, то перед продажей судебный исполнитель должен проверить состояние имущества. Судебный исполнитель может починить подлежащее продаже имущество, если такой ремонт не требует больших затрат и времени. Реализация имущества должника осуществляется на открытых торгах в форме аукциона, проводимых судебным исполнителем и иными способами, например на комиссионной основе или в ходе розничной продажи (свободная продажа), осуществляемыми лицами, назначенными судебным исполнителем(6).

Интересная модель государственных закупок реализована в Швейцарии, в которой закупки регламентирует кантональное, межкантональное и местное законодательство, предусматривающее равный, недискриминационный доступ на рынок участников торгов как из Швейцарии, так и из других стран с идентичным швейцарскому режимом государственных закупок.

В 1996 году в Швейцарии был принят антимонопольный закон, которым были расширены полномочия Комиссии по конкуренции, при этом было акцентировано особое внимание на сфере применения и субъектах государственных закупок. В частности, заказчик вправе не выполнять положения швейцарского законодательства о государственных закупках, если существует угроза нанесения ущерба морали, общественному порядку и безопасности и если этого требует необходимость защиты здоровья и жизни граждан, фауны и флоры или нарушены права охраны интеллектуальной собственности (2).

Интересен опыт Соединенных Штатов Америки, тем более что в данной стране действует Федеральная контрактная система*.

* См., например: Аянчикина О.В. Планирование государственных закупок: опыт ФКС США для развития контрактных отношений в российском госзаказе // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2011. № 6. С. 66-94; Терещенко Б.И. США: Федеральная контрактная система и особенности регулирования военного производства в 80-е годы: Дисс. ... канд. экономич. наук. М., 1991.

Данная система представляет собой сложный механизм, обладающий большим арсеналом финансовых рычагов обеспечения экономической заинтересованности подрядчиков государства. Через Федеральную контрактную систему в США осуществляется подготовка, размещение, оплата и контроль за выполнением государственных заказов. Основным нормативным правовым актом, регламентирующим государственные закупки, являются Правила закупок для федеральных нужд, которые обладают рядом интересных особенностей*.

* Данные Правила были приняты в 1984 году и представляют собой свод законодательных и подзаконных актов. Однако начало формированию в США Федеральной контрактной системы было положено намного ранее. В частности, первый закон по регулированию федеральных государственных закупок был принят в США уже в 1792 году (см. более подробно: Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе / под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. Санкт-Петербург, "Гуманистика", 2005. С. 26).

Например,

Правила предусматривают право государственного заказчика проводить аудиторскую проверку поставщика и в одностороннем порядке пересматривать условия заключенных контрактов, выплачивая при этом определенную компенсацию(2).

Исследователи отмечают также следующие особенности Федеральной контрактной системы США (2):

- ◆ расходы на нужды государственного потребления не только стимулируют общегосударственный платежный спрос, но и служат генератором последующих расходов частного сектора;

- ◆ система становится рычагом экономического роста, способствует увеличению объемов производства и расширению национального рынка товаров и услуг;

- ◆ существует ограниченное количество министерств и ведомств, имеющих право заключения контрактов от имени государства, которое в свою очередь на законодательном уровне устанавливает их полномочия на проведение закупок*.

* В частности, в настоящее время по действующему законодательству США на федеральном уровне правом участвовать в правоотношении по поводу торгов, в том числе в отношении недвижимого имущества, обладают четыре организации,

а именно:

- 1) министерство обороны США;
- 2) Национальное агентство по авионавигации и исследованию космического пространства (NASA);
- 3) агентство по НИОКР в энергетике (ERDA);
- 4) администрация общих услуг (GSA) - организация, осуществляющая закупки для всех остальных ведомств США продукции и услуг, необходимых для их функциональной деятельности. Специфическую продукцию эти ведомства закупают самостоятельно. При этом за счет того, что данная организация закупает продукцию крупными партиями путем проведения конкурсов, общие затраты существенно сокращаются по сравнению с тем, если бы каждое ведомство закупало товары и услуги самостоятельно по небольшим контрактам или в розницу.

(Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе / под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. Санкт-Петербург, "Гуманистика", 2005. С. 27).

Вместе с тем, Федеральная контрактная система США имеет и ряд недостатков. Некоторые американские аналитики полагают, что основным таким недостатком является жесткая регламентация механизма проведения государственных закупок в США, из-за которой работники Федеральной контрактной системы вынуждены уделять огромное количество времени процедурным вопросам в ущерб изучению рынка и закупаемого товара. В связи с этим в настоящее время в США проводится реформирование системы государственных закупок, основными направлениями которого является преобразование жестких правил в руководящие принципы и устранение излишних директивных требований (2).

На наш взгляд, на указанное обстоятельство следует обратить особое внимание при изучении зарубежного опыта организации торгов, поскольку российской модели также в значительной степени свойственно качество излишне жесткой правовой регламентации процедуры торгов, что приводит зачастую к приоритету формы над содержанием, формализма – над целесообразностью и экономической обоснованностью. Представляется, что опыт США по смягчению жестких норм Федеральной контрактной системы необходимо принимать во внимание при переходе Российской Федерации на новую федеральную контрактную систему*.

* Е.Д. Тягай справедливо отмечает: "Соединенные Штаты Америки являются на сегодняшний день одним из ключевых стратегических партнеров Российской Федерации в сфере экономики. Перспективы вступления России во Всемирную торговую организацию и укрепление коммерческих связей со странами Запада требуют изучения разнотипных подходов к пониманию и регулированию имущественных правоотношений" (Тягай Е.Д. Участие иностранцев в сделках по недвижимости в США // Правовые вопросы недвижимости. 2011. № 2. С. 28-34).

Обобщая изложенное, сделаем следующий общий вывод. Законодательство зарубежных стран в области организации и проведения торгов обладает как достоинствами, так и недостатками. Наиболее оптимальные механизмы решения проблем, связанных с организацией и

проведением торгов, в том числе в отношении недвижимого имущества, должны быть исследованы и применены в российской правовой модели.

К перспективным направлениям рецепции зарубежного опыта в данной сфере мы относим следующие:

- ◆ отказ от принципа минимальной цены контракта, переход на принцип приобретения товаров, работ и услуг надлежащего качества по оптимальной цене;
- ◆ рассмотрение государственных нужд как общественных нужд;
- ◆ переход к менее жесткой системе правовой регламентации проведения торгов;
- ◆ введение механизма прокьюремента;
- ◆ рассмотрение возможности введения преференциальной надбавки к оценке заявки претендента. Ка-

тегория лиц и организаций, которым могут предоставляться такие преференции, может определяться исходя из различных экономических соображений. Однако в любом случае преференция должна распространяться на всех субъектов, принадлежащих к категории, с тем, чтобы исключить субъективизм и избирательность при определении лиц, имеющих преференции. Например, преференции могут предоставляться всем организациям, которые платят налоги в бюджет соответствующего субъекта Федерации*.

* В частности, за рубежом существует практика предоставления подобных преференций местным организациям в виде надбавок к цене контракта за счет средств регионального бюджета. При этом основным источником преференций за счет регионального бюджета (бюджетным ограничением преференций) являются будущие налоговые и иные поступления в городской бюджет от роста производства и реализации продукции поставщика за счет выполнения данного контракта (см. более подробно: Давлетшина Л.М. Государственный заказ как инструмент проведения промышленной политики (на примере Республики Татарстан): Автореф. дисс. ... канд. экономич. наук. Казань, 2007. С. 19).

ЛИТЕРАТУРА

1. Давлетшина Л.М. Государственный заказ как инструмент проведения промышленной политики (на примере Республики Татарстан): Автореф. дисс. ... канд. экономич. наук. Казань, 2007. С. 16.
2. Кикавец В.В., Маковлев А.Ю. Особенности правового регулирования в сфере государственных закупок за рубежом // Журнал "Госзаказ в вопросах и ответах". 2010. № 1. // электронная версия статьи, размещенная на интернет-сайте Международного центра финансово-экономического развития, <http://www.mcf.ru/journals/79/233/19189/19191/>.
3. Организация и проведение конкурсов на закупку продукции для федеральных государственных нужд: Учебно-методическое пособие для государственных служащих / Под ред. В.И. Смирнова, Н.В. Нестеровича. –2-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 11.
4. Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе / под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. Санкт-Петербург, "Гуманистика", 2005. С. 25.
5. Турсунова Ю.С. Прокьюремент как специальная юридическая дисциплина // Юридическое образование, наука, практика : Взаимодействие и перспективы. Материалы межрегиональной научно-практической конференции. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. С. 88–90.
6. Прошкин К.Н., Могилева И.Ю. Организация розыска и реализации имущества должников в Финляндской Республике // Исполнительное право. 2010. № 2. С. 13–16.

© Е.В. Кривяков, (kriviakov@list.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



ТЕНДЕНЦИИ ПОЛНОМОЧНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА НА МЕСТАХ: МИРОВОЙ ОПЫТ

TENDENCIES OF AUTHORIZED REPRESENTATIVES OF THE HEAD OF STATE ON THE GROUND: GLOBAL PRACTICE

K. Maksimova

Graduate Student Academy of the Russian Procurator-General
Annotation

The author identifies trends interaction of plenipotentiaries of the head of State with law enforcement agencies, taking into account global experience, formulates proposals relevant to Russian practice.

Keywords: Head of State, the interaction the Plenipotentiary Representative of the President of the Russian Federation in the Federal District, law enforcement agencies.

Максимова Кристина Александровна
Аспирант
Академии Генеральной прокуратуры
Российской Федерации

Аннотация

Автор выявляет тенденции взаимодействия полномочных представителей главы государства с правоохранительными органами с учетом общемирового опыта, формулирует предложения, актуальные для российской практики.

Ключевые слова:

Глава государства, полномочный представитель Президента Российской Федерации в федеральном округе, правоохранительные органы.

В настоящее время актуально выявление тенденций полномочного представительства главы государства на местах, в том числе взаимоотношений с правоохранительными органами. Исследование современных и исторических материалов с применением методологии позволяет выявить некоторые закономерности в рассматриваемом контексте.

В России Президент РФ обычно проводит совещания, нацеливает своих полпредов, а также руководителей федеральных правоохранительных органов и руководителей органов исполнительной власти субъектов РФ на решение конкретной задачи. В дальнейшем полпреды главы государства в федеральных округах контролируют решение поставленной задачи в соответствии с политической линией Президента РФ, а правоохранительные структуры обеспечивают ее непосредственное решение в рамках своей компетенции*.

* Выступление Президента Российской Федерации на совещании по вопросам противодействия экстремизму под председательством Президента Российской Федерации. 23 мая 2011. Москва. Официальный сайт главного федерального инспектора по Республике Татарстан. <http://federal16.ru/rus/index.htm/news/90295.htm>; Дмитрий Медведев обсудил ЖКХ с полпредами в федеральных округах. 3 октября 2011. Москва. Официальный сайт полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе.

Думается, что такой режим взаимодействия не в полной мере совершенен [4, 7, 8, 9, 11]. Чтобы разобраться, целесообразно обратиться к мировому опыту.

По мнению Гуго Гроция, "мы можем обязываться и че-

рез посредство другого человека, если несомненно, что по нашей воле мы избрали его своим орудием, либо поручив ему действовать ввиду определенной цели, либо снабдив его общим полномочием" [2]. Общее полномочие позволяет избавить представляемое лицо от постоянного отслеживания текущих вопросов. Недостаток общего полномочия в том, что представитель может действовать вопреки воле представляемого. В итоге представляемое лицо рискует столкнуться с неожиданными для себя вопросами. Гуго Гроций ссылается на мнение известного римского юриста Павла, который в сборнике "Заключения" пишет: "Мы приобретаем владение волей и телом, волей всегда нашей; телом как нашим, так и чужим" [2].

Итак, действия представителя воплощают волю представляемого. Соответственно действия представителя, не соответствующие воле представляемого лица, не имеют правового значения. В случае правонарушения за его совершение будет отвечать представитель, если не будет доказано, что он действовал в полном соответствии с волей представляемого.

По мнению Г. Гегеля, в монархии собственное величие монарха выше всякой ответственности за действия правительства [1]. В случае неудачных действий правительства, монарх принимает меры к его замене. Замена самого монарха исключается. В этом заключается принципиальное отличие монархии от республики.

В монархии главой государства является монарх. В республике президент может официально именоваться главой государства. В действительности в республике полномочия главы государства осуществляются на кол-

легиальных началах [6]. Президент возглавляет исполнительную власть и согласовывает свои действия с парламентом и судебными решениями.

В республике слабая работа парламента и судов – упрек правительству и президенту. Слабая работа правительства – упрек президенту, парламента и судебной системе и т.д.

В XX столетии кризис монархии во многом произошел потому, что безответственность монарха стала пониматься окружением главы государства как произвольное усмотрение, которое почему-то оказывалось выгодным узкому кругу лиц, а не всему обществу. В действительности безответственность монарха за действия правительства должна трактоваться как его повышенная ответственность перед всем народом. Народ имеет право на восстание, если монарх вместо проявления своего величия не способен наладить работу правительства в интересах всех, а не отдельных лиц.

Нельзя сказать, что президент – выборный монарх. Нельзя также вполне определенно утверждать, что монарх – пожизненный президент. Выборы предполагают ротацию лиц, замещающих должность. Периодичность ротации должна быть разумной. Смысл выборов – подтверждение доверия народа.

Особенность в том, что в монархии монарх смещается, если утрачивает способность быть оплотом народа. Периодичность ротации монархов подчиняется естественному закону. Естественный закон нарушается, если монарх искусственно поддерживается узким окружением в целях сохранения благополучия отдельных лиц, а не всего народа.

В республике делается попытка не доводить дело до абсурда, поэтому вопрос о доверии главе исполнительной власти решается на основе периодичности. Писанный закон является гарантией от произвола (в древних республиках обычай был не менее эффективен).

В то же время в республике необходимо должностное лицо, точнее сказать, орган государственной власти, действующий на принципах единоначалия. Названный координационный государственный орган способен обеспечить согласованное функционирование всех органов государственной власти – законодательных, исполнительных, судебных. Несмотря на то, что такой координирующий орган дает начало государственной организации, в республике считается, что начало государственной организации дает народное собрание. В республике такая презумпция во многом условна, общеизвестно, что без инициатора (лидера) народное собрание невозможно, без лидера собрание исчезает, появляется толпа.

Диалектика в том, что общее проявляется в единичном, а единичное бессмысленно без общего. Единичное,

не имеющее в себе общего начала, разрушительно по своей сущности.

Далее, Георг Гегель делает следующие интересные выводы.

1. Монархия имеет в себе зерно республики. Неспособность монарха править приводит к введению выборов лидера нации и замещению должности национального лидера на официально определенный срок.

В то же время республика несет в себе зерно монархии. В республике требуется внешний по отношению к чиновничеству суверенитет, каковым выборное высшее должностное лицо формально не является и являться не может, если строго и буквально придерживаться республиканских принципов правления. Тем не менее, президент опирается не на чиновничество, а непосредственно на граждан – свободных людей, имеющих политический голос. Президент гарантирует защиту граждан от произвола чиновничества, поскольку произвол аппарата – закономерная тенденция, а не случайность. Произвол администрации требует постоянного сдерживания и нейтрализации.

В то же время в отличие от монарха президент в действительности возглавляет не государство, а правительство. В отличие от первого министра президент возглавляет правительство таким образом, чтобы обеспечить взаимодействие парламента с парламентом, а также своевременное формирование, как парламента, так и правительства.

2. Внешний, в республике – президентский и парламентский, контроль над местными органами исполнительной власти, в том числе правоохранительными органами, возможен и необходим.

3. Внутренний административный контроль, т.е. контроль со стороны правительства, имеет объективные пределы, он бессилен перед круговой порукой чиновников.

4. Несовершенство административных учреждений требует постоянного вмешательства главы государства в дела правительственных должностных лиц в центре и на местах. Глава государства объективно нуждается в представителях, обеспечивающих его полномочия на территории страны.

5. Совершенная государственная организация предполагает постоянное развитие на местах локальных публично-правовых корпораций (местных коллективов), способных противостоять чиновничьему произволу, решать значительную часть государственных вопросов без использования централизованных, а, значит, неизбежно бюрократических структур. Глава государства, как никто другой, заинтересован в развитии местного самоуправления.

Что действительно, то разумно, но не все, что существует, действительно на самом деле. Дурное есть нечто в самом себе надломленное и ничтожное. Все то, что покоится только на авторитете, не считают значимым. Творениям человека противопоставляется в качестве наивысшего право божественное, однако в наши дни именно божественное право наиболее отвергаемое [1].

Если каждый сам знает, что ему нужно, и каждый сумеет достигнуть этого, то господствует принцип *laissez aller* (франц.) "не вмешивайтесь, пусть все идет так, как идет" [1] и т.д.

В рамках подтверждения или опровержения обобщенных тезисов может показаться интересным пример деспотических государств Древнего Востока. В них институт главы государства проявлялся зримо, имел первостепенное значение.

Как известно, деспотический режим власти предполагает, помимо прочего, наличие института наместничества. Лично преданные главе государства лица назначаются на места правителями районов (округов).

Согласно Законам Ману (Древняя Индия) правитель государства должен поместить отряд воинов под начальством доверенного лица среди двух, трех, пяти или сотни селений для охраны страны (раздел VII, статья 114) [10]. Заметим, речь идет о внутренних силах по поддержанию порядка в правоохранительных органах, они военизированы, похожи на армию, но армией не являются. Их задача — поддержание спокойствия и общего порядка в административных районах, в границы которых включаются либо два, либо три, либо пять, либо сто селений. Количество селений, которые оказывались под начальством вооруженных людей, зависело от стратегической значимости территории, количества жителей, рода их занятий. В сельской местности в административный район входила, как правило, сотня селений, в урбанизированных местностях с высокой плотностью населения — два, три или пять селений, причем среди них выделялся город и тяготеющие к нему села и деревни. Урбанизированные районы, как правило, являются стратегическими пунктами, они во все времена требуют повышенного внимания правителя государства.

Немаловажной является степень лояльности местных жителей. Так, по свидетельству римского историка Диона Кассия, принцепс более покорные и мирные территории передал сенату, наоборот, более сильные, ненадежные и опасные и, мало того, имеющие внутри себя враждебные силы или сами по себе способные на вражду, он оставил за собой [3, 10].

Вместе с тем, Законы Ману предусматривали не только создание подчиненных правителю государства территориальных правоохранительных структур, организованных по типу жандармерии. Помимо доверенных лиц, кури-

рующих вопросы охраны страны с подчиненными им вооруженными отрядами, правитель государства в каждом городе должен назначить "главного управляющего всеми делами", в высоком чине, грозного, "напоминающего планету среди звезд" [10].

Более сложное административно-территориальное деление наблюдалось в Древнем Китае (XI век до н.э.), в государстве Чжоу. Пять дворов составляли первичную административную ячейку, во главе которой стоял староста, он отвечал перед государством за поведение каждого члена двора. Пять "пятидворок" организовывались в "ли" (деревню). Четыре "ли" объединялись в "цзу" (клан). Пять "цзу" в "дан" (группу). Объединение таким способом продолжалось вплоть до создания округов и областей. Местные начальники имели местные силы поддержания порядка, на уровне округов и областей действовали правоохранительные структуры, непосредственно подчиненные главе государства Чжоу [10].

Территориальные правоохранительные структуры, непосредственно подчиненные главе государства, взаимодействовали с наместниками. Последние вершили управление местными делами, окружные правоохранительные структуры отвечали за охрану порядка, в том числе следили за действиями наместников, сигнализировали об их неадекватных действиях главе государства.

В то же время и наместник имел возможность отслеживать действия территориальных правоохранительных структур. В его интересах было недопущение перерождения правоохранительных органов в вооруженные формирования, действующие в интересах кланов, местных групп.

Соперничество между наместником и начальниками правоохранительных структур — гарантия того, что глава государства востребован, раскол в этом случае маловероятен. Сговор между наместником и начальником правоохранительных органов приводил к тому, что удаленные от столицы, наделенные обширными полномочиями лица, имеющие в полном распоряжении отряды вооруженных людей, превращались в местных князей. Контроль над ними ослаблялся. Четко организованный местный аппарат повышал вес местных начальников, делал их полузависимыми или условно зависимыми от главы государства.

Что характерно, каких-либо полномочных представителей, которые бы специально контролировали местных начальников, деспотические государства Древнего Востока не имели. Залог успеха главы восточного деспотического государства был в том, что он проявлял активность, отслеживал ведение дел, вовремя отдавал необходимые указания. Сговор между местными начальниками вследствие инертности центра, явной некомпетентности лица, волею судеб замещающего должность главы государства.

В этом проявлялась обычная жизненная логика. Ни-какие полпреды не могли защитить главу деспотического государства или укрепить его власть, если сам глава государства был некомпетентен.

Многочисленные нюансы современной зарубежной практики взаимодействия представителей правительства с правоохранительными органами в силу своего объема требует отдельного рассмотрения. В целом мировая мысль и мировой опыт свидетельствуют о существовании некоторых закономерностей в рассматриваемом контексте.

1. Правительство (администрация) по мере необходимости учреждает свои территориальные органы общей компетенции коллегияльные либо действующие на принципах единоначалия.

2. Глава государства наблюдает за деятельностью администрации и направляет в случае необходимости ее действия в русло проводимой политики, гарантирующей стабильность, развитие, спокойствие.

3. В монархии глава государства контролирует правоохранительные органы через заместителей (генерал-губернаторов и губернаторов) и специальных должностных лиц (прокуроров), которые назначаются и смещаются с должности монархом.

4. В республике полномочия главы государства номинально исполняет президент, хотя в действительности функция главы государства осуществляется на коллегияльных началах несколькими центральными органами государственной власти парламентом, президентом, правительством, верховным судом. Соответственно функция контроля над правоохранительными органами (спецслужбами) осуществляется децентрализованно. Децентрализация проявляется по "горизонтали" (парламент, президент, правительство, суды). Децентрализация

может проявляться и по "вертикали", например, специализированные надзирающие лица (прокуроры), контролирующие и направляющие деятельность полиции и следствия, могут выбираться не только парламентом или назначаться президентом, они вполне могут выбираться местными собраниями граждан.

В странах континентальной правовой семьи традиционно сохраняются некоторые централистские тенденции. Так, например, во Франции органы прокуратуры подчинены министру юстиции. Прокуратура возбуждает уголовное преследование, осуществляет контроль предварительного следствия и представляет обвинение в суде. При Кассационном суде имеется Генеральный прокурор, в апелляционных судах Генеральный прокурор в каждом из апелляционных судов, в каждом трибунале большого процесса прокурор республики и т.д. Однако, все прокуроры назначаются и смещаются Президентом Французской Республики [5].

Таким образом, полномочное представительство главы государства на местах, как в монархии, так и в республике, имеет право на существование, но имеет смысл, если:

- ◆ полпред имеет реальный контроль над местной администрацией, в том числе местным самоуправлением;

- ◆ полпреды приближены к отраслевому государственному управлению, в том числе в области правоохранительной деятельности;

- ◆ должности полпредов, как на территории страны, так и в отрасли государственного управления, учреждаются по мере необходимости в случаях, когда обычный порядок осуществления правительственной власти по тем или иным причинам объективного или субъективного плана нарушается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гегель Г.В.Ф. Философия права. М., 1990. – 524 с.
2. Гроций Г. О праве войны и мира: Репринт. С изд. 1956 г. / Гуго Гроций. М., 1994. – 868 с.
3. Кассий Дион Коккеян. Римская история. Книги LXIV–LXXX / Перевод с древнегреч. А. В. Махлаюка, К. В. Маркова, Н. Ю. Сивкиной, С. К. Сизова, В. М. Строгоцкого под ред. А. В. Махлаюка. СПб., 2011. – 456 с.
4. Краснов М.А. О некоторых конституционно правовых аспектах создания института полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах // Материалы семинара НИИСС МГУ на тему "Институт полномочных представителей Президента в федеральных округах и реформирование системы государственного управления". М., 2001.
5. Ливанцев К.Е. История буржуазного государства и права: Учебное пособие / К.Е. Ливанцев. Ленинград, 1986. – 288 с.
6. Монтескье Ш.Л. О духе законов / Сост., пер. и коммент. А.В. Матешук. М., 1999. – 672 с.
7. Цыреторов А.И. Полномочный представитель Президента Российской Федерации в федеральном округе: институциональное обновление // Вестник Поволжской академии государственной службы. Саратов, 2010. № 3. С. 11 – 16.
8. Черкасов К.В. Государственные органы президентской властной вертикали на местах // Гражданин и право. 2009. № 2. С. 45 – 54.
9. Черкасов К.В. Полномочный представитель Президента РФ в федеральном округе и подразделение Генеральной прокуратуры РФ в федеральном округе: вопросы взаимодействия // Конституционные чтения. Межвузовский сборник научных трудов. Саратов, 2007. Вып. 8. С. 48 – 51.
10. Черниловский З.М. История рабовладельческого государства и права. М., 1959. – 291 с.
11. Юнда А.А. Полномочный представитель Президента России в Федеральном округе как важнейшее звено регионального контроля // Юридические записки студенческого научного общества. Сборник статей. Ярославль, 2004. Вып. 4. С. 25 – 26.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ С ПОЗИЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

AREAS TO IMPROVE ECONOMIC MECHANISM OF SUPPLY COMPANY ELECTRIC POWER FROM THE POSITION MODERNIZATION OF RUSSIAN ECONOMY

I. Gerasimov

Graduate Student, Finance Academy under the Government of the Russian Federation, Moscow

igerasimov@ruses.ru

Герасимов Иван Андреевич
Аспирант,
Финансовый университет
при Правительстве РФ
г. Москва

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Главным отличием экономического механизма снабжения предприятия электрической энергией (ЭМСПЭЭ) является моделирование изменения ситуаций по всей совокупности функций электроснабжения предприятия, направленных на получение эффективного результата. Ни одна из функций не имеет преимуществ перед другой. Ни один структурный элемент ЭМСПЭЭ не является приоритетным. Только сбалансированная вертикально-горизонтальная динамичная структура ЭМСПЭЭ может организационно решить поставленные задачи. Доминирующими являются не качества отдельных функционеров-менеджеров, а их коллективный разум, воплощенный в конкретный результат.

Концепция совершенствования ЭМСПЭЭ. Становление рыночных отношений в российской экономике привело к появлению новых самостоятельных направлений в отечественной энергетике, которые возникли в результате критического переосмысления передовой зарубежной управленческой теории и практики, выработки оригинальных управленческих подходов, методов и средств. Наиболее значительное место в структуре современного российского энергоменеджмента предприятия занимает управление ЭМСПЭЭ.

Своеобразие современного российского энергоменеджмента на предприятии, характеризующееся не только особыми культурно-историческими условиями, но и особой динамикой текущего развития национальной экономики, накладывает определенный отпечаток и на управление ЭМСПЭЭ.

Перенимаемый опыт зарубежного управления ЭМСПЭЭ, сложившегося в иных условиях, естественным образом преломляется в отечественной среде. Совер-

шенная концепция совершенствования ЭМСПЭЭ базируется на понятии "ЭМСПЭЭ", в котором ЭМСПЭЭ выступает не только как объект управления, обладающий некоторыми специфическими свойствами, но и как общая характеристика сути, как базовое свойство управления ЭМСПЭЭ.

ЭМСПЭЭ – системный комплекс экономических мероприятий, содержащих комплексно-системную модель действий, направленных на достижение эффективного снабжения электрической энергией предприятия. ЭМСПЭЭ не следует понимать как особый вид деятельности по управлению чем-либо. ЭМСПЭЭ – это всесторонний план, полноценная модель действий. ЭМСПЭЭ – это особый вид управления, который так или иначе может применяться к управлению любыми энергетическими объектами, а не только объектами, имеющими явные характеристики ЭМСПЭЭ.

Отправной точкой ЭМСПЭЭ является осознание цели ЭМСПЭЭ. Цель в управлении ЭМСПЭЭ, как правило, характеризуется теми или иными элементами новизны. Цель содержит в себе основную идею ЭМСПЭЭ и деятельность по его реализации в целом. В ЭМСПЭЭ цель декомпозируется на осознаваемые и управляемые элементы деятельности энергоснабжения предприятия, логически и организационно связанные в комплексы работ. Цель является неким эмбрионом, зерном, латентно содержащим в себе концепцию ЭМСПЭЭ, получающим из внешней среды необходимые ресурсы и вырастающим в результате этого в иерархическую, "древовидную" структуру, приносящую соответствующие плоды.

Представим совершенствование ЭМСПЭЭ в виде схемы (рис. 2.3). Как видно из рисунка, совершенствова-

ние ЭМСПЭЭ имеет три уровня: уровень целеполагания, уровень проектирования и уровень реализации. На уровне целеполагания находится основная идея – цель ЭМСПЭЭ. Цель ЭМСПЭЭа раскрывается, проецируется на поверхность модели – детального плана действий (уровень проектирования ЭМСПЭЭ). Модель может включать в себя различные аспекты ЭМСПЭЭ и отражаться в зависимости от самого ЭМСПЭЭ в различных документах, в виде иерархического дерева целей, в виде структуры работ, структуры стоимости, структуры продукции (результата) ЭМСПЭЭ, сетевых и информационно-технологических моделей. На уровне проектирования ЭМСПЭЭ тщательной проработке подвергаются средства и предметы деятельности, необходимые для реализации ЭМСПЭЭ: основные средства, ресурсы, организационная структура предприятия, система коммуникаций между элементами ЭМСПЭЭ и пр.



Рис. 1. Схема совершенствования ЭМСПЭЭ

Моделированию подлежат сценарии взаимодействия элементов ЭМСПЭЭ с внешней средой. Это моделирование может выражаться в создании дерева рисков, дерева решений или иных моделей. В ходе совершенствования ЭМСПЭЭ создается, анализируется и утверждается модель деятельности и ее результатов, направленных на достижение поставленных целей.

Такую всестороннюю модель деятельности, отраженную в совокупности тех или иных логически связанных документов, можно определить как бизнес-проект совершенствования ЭМСПЭЭ. Модель ЭМСПЭЭ, являющаяся его идеальным воплощением, затем проецируется на поверхность предметной области (уровень реализации).

Идеальные конструкции, составляющие модель, воплощаются в конкретных материальных объектах и при

этом, естественно, претерпевают те или иные изменения, связанные с возмущающим воздействием внешней среды и реальной предметной области, в рамках которой происходит реализация ЭМСПЭЭ. Эффективная реализация ЭМСПЭЭ состоит в достижении оптимального компромисса между требованиями ЭМСПЭЭ решений и возможностями реальности.

В ходе контроля по контуру обратной связи достигнутые результаты отражаются на поверхности идеальной модели ЭМСПЭЭ. При этом показатели достигнутых результатов сравниваются с запланированными показателями, заложенными в модель. Возникающие отклонения документально фиксируются.

Таким образом, создается модель, отражающая фактическое состояние ЭМСПЭЭ. Эта фактическая модель сравнивается с ранее поставленными целями, исходя из чего определяется эффективность ЭМСПЭЭ как степень достижения этих целей. В заключение создается окончательная фактическая модель, определяются фактические результаты и эффективность ЭМСПЭЭ.

Совершенствование ЭМСПЭЭ выглядит как целенаправленное действие, обеспечивающее последовательное представление цели в виде модели, а затем перенос модели на фактическую предметную область. Другими словами, совершенствование ЭМСПЭЭ это последовательное проецирование цели на поверхность моделирования, а затем проецирование модели на поверхность реальной практической деятельности. Процессы контроля представляют собой отражение достигнутых результатов на поверхности моделирования и обеспечивают сравнение результатов с поставленными целями.

Предложенный ЭМСПЭЭ разрывает органическую связь между планированием и реализацией, выделяя их в различные функции, связанные только технологически и предлагает управлять этими функциями по отдельности, делая упор в основном на повышение стабильности выполнения отдельных операций. Управление ЭМСПЭЭ исходит из принципиального значения обратной связи между субъектом и объектом управления, которая является такой же значимой, как и прямая, и с помощью которой субъект управляет объектом. Это означает, что как субъект, так и объект взаимосвязаны в рамках единой системы. ЭМСПЭЭ направлено на выявление в этой системе существующих имманентных механизмов самоуправления, а также на их полноценное использование в рамках поставленных перед ЭМСПЭЭ целей.

ЭМСПЭЭ как план деятельности в рамках той или иной предметной области имеет определенную структуру. Структурироваться ЭМСПЭЭ может по различным принципам, но в любом случае необходимо понимать ЭМСПЭЭ как открытую систему, взаимодействующую с окружающей ее средой.

Под окружающей средой (окружением) ЭМСПЭЭ следует понимать совокупность факторов и объектов, непосредственно не принимающих участия в ЭМСПЭЭе, но влияющих на ЭМСПЭЭ и осуществляющих взаимодействие с ЭМСПЭЭ и отдельными его элементами. При этом обычно выделяют непосредственное окружение ЭМСПЭЭ, т.е. факторы и объекты, взаимодействующие с ЭМСПЭЭ напрямую, и дальнейшее окружение ЭМСПЭЭа, т.е. факторы и объекты, взаимодействующие с ЭМСПЭЭ посредством других факторов и объектов, обычно входящих в непосредственное окружение.

Дальнее окружение ЭМСПЭЭ не имеет возможностей по управлению факторами и объектами, его составляющими. Непосредственное же окружение ЭМСПЭЭ имеет

такие возможности, хотя и весьма ограниченные. Совокупность участников ЭМСПЭЭ обладает наиболее полными возможностями по управлению.

Окружающая среда ЭМСПЭЭ рассматривается как источник рисков; при этом риск может рассматриваться и как опасность, и как возможность опасности, но в любом случае как отклонение от ранее принятых решений. Дальнее окружение ЭМСПЭЭа можно структурировать как совокупность внешних факторов воздействия.

Таким образом, для совершенствования экономического механизма необходимо использовать исключительно комплексный подход.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болдырев Н. И. Методика работы классного руководителя: Учеб. пособие по спецкурсу для студентов пед. ин-тов.– М.: Просвещение, 1984.
2. Классному руководителю. Учеб. – метод. пособие. / Под ред. М.И. Рожкова. – М.: Гуманист. Изд. Центр ВЛАДОС, 2001.
3. Колесникова И.А. Теоретико–методологическая подготовка учителя к воспитательной работе в цикле педагогических дисциплин. Дис... докт пед. наук. – Л., 1991.– 493с.
4. Методика воспитательной работы. / Под ред. Л.И. Рувинского. – М.: Педагогика, 1989. – 442с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВ-УЧАСТНИКОВ СНГ НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF IMPLEMENTATION INTERSTATE PROGRAM INNOVATIVE COOPERATION AMONG CIS MEMBER STATES FOR 2020

T. Kokuytseva

PhD student, researcher at the Russian Peoples' Friendship University, Moscow

tvkokuytseva@gmail.com

Кокуйцева Татьяна Владимировна
Аспирантка,
научный сотрудник,
Российский университет
дружбы народов, г. Москва

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

В настоящее время роль науки и инноваций значительно возросла как ввиду современного финансово-экономического кризиса, так и в связи с развитием научно-технического прогресса, началом третьей глобальной научно-технической революции, осознанием значимости ее для экономического роста, наращивания конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности государств в целом.

Осознание роли науки и инноваций в экономическом развитии и росте стало одним из факторов, обусловивших разработку Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государства-участников СНГ на период до 2020 года (далее – Программа СНГ), принятой 18 октября 2011 г. на Совете глав правительств СНГ.

Реализация этой программы и формирование международного инновационного пространства СНГ в целом в настоящее время замедлилась в связи с отсутствием четких правил и методического инструментария по отбору инновационных проектов, мониторингу их реализации и оценке их вклада в повышение конкурентоспособности государств-участников СНГ. В этой связи представляется необходимым разработку целостной концепции управления реализацией принятой программой СНГ.

Исходя из проведенных ранее автором исследований [1–4] по вопросам реализации Программы СНГ, предлагается сформулировать и раскрыть содержание основных положений концепции управления Программой СНГ.

Концепция управления Программой СНГ должна содержать следующие основные положения:

1. общие положения;
2. цель Концепции;
3. организационная структура управления;
4. организационно-методическое обеспечение;
5. совершенствование единой нормативно-правовой базы, регламентирующей международную инновационную деятельность на пространстве СНГ и официально закрепляющей единый методический аппарат для использования его в СНГ;
6. формирование геоинформационной инфраструктуры инноваций с целью обеспечения ведения мониторинга реализации инновационных проектов и программы СНГ в целом по системе показателей прогресса;
7. основы реализации Концепции.

Рассмотрим подробнее каждое из направлений.

В разделе "Общие положения" должны содержаться руководящие документы по развитию инновационного сотрудничества и экономик государств-участников СНГ, на которые ориентирована Концепция, а именно: Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года

и Стратегия экономического развития СНГ на период до 2020 года. Достижение целей и решение задач, содержащихся в этих документах, возможно за счет:

- ◆ совершенствования организационной структуры управления, в т.ч. определения органов, осуществляющих финансирование реализации проектов;

- ◆ разработки методического инструментария, позволяющего производить отбор инновационных проектов, оценку показателей прогресса Программы СНГ, оценку эффективности реализации Программы СНГ и т.д.;

- ◆ совершенствования нормативно-правовой базы, регламентирующей международную инновационную деятельность на пространстве СНГ и официально закрепляющей единый методический аппарат для использования его в СНГ;

- ◆ разработки подходов по формированию геоинформационных систем с целью обеспечения ведения мониторинга реализации инновационных проектов и программы СНГ в целом по системе показателей прогресса.

В разделе "Цель Концепции" следует четко обозначить, что представляет собой Концепция, какова ее основная практическая цель – разработка комплексной организационно-экономической и нормативно-правовой системы управления и мониторинга Программы СНГ, обеспечивающей укрепление интеграции и экономической безопасности на пространстве СНГ посредством устойчивого экономического и инновационного развития.

Раздел "Организационная структура управления" должен содержать схему управления Программой СНГ, разработанную с учетом функций основных элементов структуры управления СНГ в целом, схемы управления Программы СНГ. Предлагается создать наднациональный орган по контролю, мониторингу и оценке эффективности реализации Программы – Комиссию по управлению Программой СНГ. Данный орган стал бы аналогом формируемой Евразийской экономической комиссии, основной задачей которой является обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также выработка предложений по дальнейшему развитию интеграции. Впоследствии, в случае эффективной работы новой Комиссии, она могла бы быть также преобразована в Евразийскую комиссию по инновационному развитию и сотрудничеству СНГ.

Раздел "Организационно-методическое обеспечение" должен содержать перечень и приложения в виде конкретных методик и методических рекомендаций, в т.ч. следующие:

- ◆ методика отбора инновационных проектов;

- ◆ методика мониторинга реализации инновационных проектов СНГ на базе оценки эффективности;

- ◆ методика расчета показателей прогресса Программы СНГ;

- ◆ методика оценки влияния реализации проектов на конкурентоспособность организации, отраслей, регионов и государств в целом.

Разработка и принятие на международном уровне единых и обязательных для всех государств-участников СНГ методик и методических рекомендаций будет способствовать обеспечению эффективной реализации инновационных проектов в рамках Программы СНГ и в дальнейшем после 2020 года.

Раздел "Совершенствование единой нормативно-правовой базы, регламентирующей международную инновационную деятельность на пространстве СНГ и официально закрепляющей единый методический аппарат для использования его в СНГ" должен содержать конкретные и научно обоснованные предложения по совершенствованию единой нормативно-правовой базы общего межгосударственного инновационного пространства СНГ, которые включали бы перечень нормативно-правовых документов и поправок к уже принятым, регулиющим прямо или опосредованно инновационную деятельность на пространстве СНГ, с поэтапным планом их разработки и принятия и учетом законодательства ВТО и Таможенного союза СНГ.

Предполагается, что в целях унификации законодательства Комитет по управлению Программой СНГ может вносить предложения, касающиеся конкретных поправок и дополнений в национальное законодательство государств-участников СНГ в целях:

- ◆ повышения инновационной активности на пространстве СНГ;

- ◆ повышения инвестиционной привлекательности региона;

- ◆ повышения конкурентоспособности экономик СНГ;

- ◆ снижения издержек (временных и финансовых) при осуществлении совместных инновационных проектов (обеспечение безвизового передвижения ученых и других участников инновационных проектов на пространстве СНГ, предоставление равных условий работы участникам ИП на пространстве СНГ и т.д.);

- ◆ обеспечения охраны прав на интеллектуальную собственность;

- ◆ повышения коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности государств–участников СНГ;

- ◆ содействия формированию системы поддержки академической мобильности исследователей и инженеров и межгосударственного обмена кадрами между организациями, ведущими исследования и разработки;

- ◆ популяризации инновационного предпринимательства среди молодого поколения инноваторов и создание условий для участия молодых специалистов в многосторонних научно–технологических и инновационных проектах.

Раздел "Формирование геоинформационной инфраструктуры инноваций с целью обеспечения ведения мониторинга реализации инновационных проектов и программы СНГ в целом по системе показателей прогресса" должен содержать основные направления и этапы по созданию такой инфраструктуры. Данный вопрос связан с тем, что сегодня в СНГ рынок геоинформатики растет опережающими темпами как на государственном уровне, так и в бизнесе. Этому способствует осознание того, что создание инфраструктуры пространственных данных (как государственного проекта) – это основа для достижения качественно нового уровня планирования и управления развитием на всех уровнях. Реализация аналогичных проектов является сейчас одним из приоритетных направлений государственной политики во многих странах.

Заключительный раздел "Основы реализации Концепции" должен представлять собой поэтапный план реализации Концепции. Реализация Концепции может носить трехэтапный характер:

На первом этапе – совершенствование нормативно–правовой, закрепляющей функции за ключевыми субъектами

организационно–экономической структуры управления Программой СНГ. Разработка соответствующими органами методического обеспечения Программы СНГ и их законодательное утверждение. Разработка поправок в нормативно–правовые и методические документы, обеспечивающие эффективную реализацию Программы СНГ и экономическое и инновационное развитие государств–участников СНГ в целом.

На втором этапе – создание автоматизированной информационно–аналитической базы данных для осуществления расчетов по предложенным методикам и системе показателей. Данная информационная база должна быть доступна онлайн и работать по принципу Eurostat, обеспечивая возможность отслеживания показателей в динамике и их сопоставление с международными индикаторами. Совершенствование нормативно–правовой базы СНГ в части регулирования инновационной и инвестиционной деятельности на пространстве СНГ.

На третьем этапе – оценка эффективности реализации Программы СНГ и разработка предложений по совершенствованию государственной политики стран СНГ в части инновационно–инвестиционного развития и повышения конкурентоспособности.

Разработанные положения Концепции управления Программой СНГ могут быть положены в основу соответствующего единого согласованного методического документа СНГ и использованы в дальнейшем в ходе управления межгосударственным инновационным пространством СНГ.

Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда проект № 12–02–00228 "Разработка теоретических основ и практических рекомендаций по созданию единого инновационного пространства стран СНГ"

ЛИТЕРАТУРА

1. Кокуйцева Т.В. Роль взаимного сотрудничества в становлении инновационных экономик государств–участников СНГ // Материалы международной научно–практической конференции "Международные маркетинговые стратегии компаний в посткризисных условиях. Развитие и развивающиеся рынки, СНГ и Россия", 9–10 декабря 2010 г. РУДН, 2011. – С. 117–122.
2. Кокуйцева Т.В. Совершенствование инструментов государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций. Предложения по адаптации мирового опыта в СНГ // Мир и Россия: регионализм в условиях глобализации: Материалы III Международной научно–практической конференции. Часть 3. Москва, 11–12 ноября 2010 г. – М.: РУДН, 2010. – С.22–29.
3. Морозов И.Н., Кокуйцева Т.В. Механизмы управления трансфером технологий на пространстве Содружества независимых государств // Вестник Академии. – №2–2012.
4. Морозов И.Н., Чурсин А.А., Кокуйцева Т.В. Теоретические подходы по управлению инновационными процессами в ходе реализации Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств–участников СНГ на период до 2020 года // РОССИЯ: Модернизация. Инновации. Развитие. – №1(6)/2012.

ОБЪЕДИНЕННАЯ ЭНЕРГОСИСТЕМА СТРАН ССАГПЗ

UNITED ENERGY SYSTEM
OF THE GCC

L. Simonian

Graduate student of the 1st year of study, the Institute of Oriental
Studies of the Russian Academy of Sciences

sileash2000@mail.ru

Симонян Левон Ашотович

Аспирант

1-го года обучения,

Институт Востоковедения РАН

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Торговля электроэнергией между странами требует наличия передающих сетей между ними. Поэтому торговля электроэнергией носит региональный, а не мировой характер. Объединенная энергетическая система является высшей формой централизации, обеспечивая параллельную работу электрических систем разных стран в условиях общего режима и диспетчерского управления.

ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива) включают в себя 6 стран – Кувейт, Саудовскую Аравию, Катар, Бахрей, ОАЭ и Оман. Главная задача объединения заключается в возможности использования излишков электроэнергии соседних стран. Основной целью является снижение затрат на долгосрочные инвестиции в строительство дополнительных электростанций, сокращая уровень необходимых резервных мощностей, требуемых отдельно каждой стране.

В конце 80-х – начале 90-ых гг страны Залива столкнулись с рядом проблем – резкий рост цен на нефтепродукты сменился спадом, замедлился экономический рост, отпала необходимость масштабного расширения электроэнергетической системы. Негативно на планах строительства ОЭС сказались ирано-иракская война 1980–88 годов, и война в Персидском заливе 1990–1991 гг.

В июле 2001 года, королевским указом № М/21 [3, с. 11] был создан орган по объединению электросетей стран ССАГПЗ (GCCIA). Офис учреждения было решено разместить в Аль-Хобаре, Саудовская Аравия. Основными задачами GCCIA являются строительство, эксплуатация и обслуживание объединенной системы, содействие транзиту и торговле электроэнергией.

Юридическую основу объединенной сети составляют 2 основных документа – Генеральное соглашение и Соглашение по обмену и торговле энергией. Генеральное соглашение закрепляет договоренности стран Совета в отношении ОЭС, устанавливает нормы и правила, обязательные для государств-членов. Подписано 23 апреля 2009 года [5, с. 24]. Соглашение по обмену и торговле энергией состоит из: 1) торгового соглашения, в котором изложены условия пользования общей сетью; 2) соглашения по объединению и использованию системы, излагаются условия доступа к системе; 3) технических правил, регулирующих параметры подключения к сети. Соглашение вступило в силу 7 июля 2009 года [5, с. 24].

Процесс объединения проходит в 3 этапа. Первый этап (северная фаза) – объединение энергосистем Бахрейна, Саудовской Аравии, Катара и Кувейта. Второй этап (южная фаза) – объединение ОАЭ и Омана. 3 этап – объединение южной и северной фазы. Причиной разделения на северную и южную фазу было предоставление ОАЭ и Оману возможности объединить свои внутренние разрозненные системы в единую. Фактически, 3 фаза завершилась в конце 2011 года, когда в июле указанного года связь с ОАЭ перешла в фазу нормального функционирования, а в ноябре заработала в штатном режиме связь с Оманом [3, с. 4–5].

Напряжение в Сеть стало поступать постепенно с 2009 года [4, с. 9]. 17 февраля 2009 года была активирована кувейтская подстанция Ал-Зур. Пуск контролировался и управлялся через Контрольный центр объединения (ICC) в Гунане и Национальным контрольным центром (NCC) Кувейта. Далее, 11 марта 2009 года к напряжению была подключена 292 километровая 400 кВ линия передачи между подстанцией в Ал-Зуре и подстанцией Ал-Фадхили в Саудовской Аравии. 25 марта 2009 года ус-

пешно заработала 1-ая связь с Саудовской Аравией через HVDC станцию. 14 апреля состоялась первая межгосударственная передача электроэнергии мощностью 60 МВт между Кувейтом и Саудовской Аравией через HVDC конвертор-3. 15 апреля 2009 года через подстанцию Доха Юг, соединяющейся со станцией Салва в СА, было пущено напряжение. 29 апреля была подсоединена 400 кВ линия от подстанции Сальва к подстанции Гунан. 6 мая 2009 года первая передача электричества мощностью 60 МВт между Катаром и Саудовской Аравией прошла успешно. Скорее всего эти 60 МВт были переданы с целью технической проверки сети, так как генеральный директор GCCIA Ал-Мохайсен А. в своем докладе указывает 31 августа 2010 года, как дату первого торгового обмена 1320 МВт электроэнергии по ОЭС, не уточняя между какими странами [3, с. 25]. 14 мая 2009 года к напряжению была подсоединена бахрейнская подстанция Ал-Джасра. 20 июля 2009 года энергосистемы Кувейта и Катара были успешно синхронизированы через Ал-Фадхили подстанцию, синхронизация происходила под наблюдением Контрольного центра объединения (ICC), контрольных центров Кувейта и Катара. 21 июля 2009 года электрический ток пошел от подстанции Ал-Джасра в Бахрейне к станции Гунан в Саудовской Аравии. 26 июля 2009 года, система Бахрейна была успешно синхронизирована взаимосвязанными системами Катара и Кувейта.

Электросеть ССАГПЗ является в основном 400 кВт системой. В Саудовской Аравии частота тока в электросети составляют 60 Гц, тогда как в остальных пяти странах – 50 Гц. Поэтому три 50 Гц-ые системы соединяются через три конвертора с Саудовской 60 Гц-ой системой посредством 1800 МВт-ой вставки постоянного тока.

В 2004 году был решен вопрос финансирования проекта ОЭС. Министры энергетики стран ССАГПЗ утвердили полностью государственное финансирование проекта. Долевое участие каждой страны в финансировании определяется участием в фазах строительства, и соответствует ожидаемой доли в объединенных мощностях – Кувейт имеет 26,7% акций, СА 31,6%, Бахрейн 9%, Катар 11,7%, Оман 5,6%, ОАЭ 15,4%. Общее число акций ОЭС составляет 1 408 000 [3, с. 17].

Объемы предполагаемой торговли для каждой страны были установлены еще в 1990 году, и составляют для Кувейта 1200 МВт, СА – 1200 МВт, Бахрейна – 600 МВт, Катара – 750 МВт, ОАЭ 900 МВт, и Омана – 400 МВт [6, с. 4]. Параметры соединения для каждой страны определялись с тем расчетом, что бы каждая страна могла импортировать 50% от мощности своей самой большой электростанции (не предусматривалось в 1990 году увеличение мощностей электростанций, чем и обусловлена неизменность заданных объемов); еще одним условием определения данных значений являлся лимит в 30% от прогнозируемой к 2010 году пиковой нагрузки в каждой

стране [5, с. 22]. Заданные параметры для каждой страны позволяют обмениваться лишь ограниченным количеством электроэнергии, для масштабной торговли требуется значительное увеличение пропускной возможности линий передач ОЭС. Другой вопрос, что изначально ОЭС предназначалась для обмена лишь резервными мощностями.

По различным экспертным оценкам, каждая из интегрированных в общую сеть стран сможет на 50% сократить свои резервные мощности [11, с.92], на 2000 МВт сократятся общие установленные мощности всех 6 стран [2, с. 5]. По другим оценкам, общие установленные мощности после объединения сократятся на 5 000 МВт, а резервные мощности на те же 50 %, (с 105 781 МВт до 100 726 МВт и с 12 085 МВт до 6 945 МВт соответственно) [3, с. 14]. О сокращении наполовину включенного резерва и повышении надежности в результате синхронизации работы энергосистем также было заявлено на конференции "GCC Power" 2009 года в Саудовской Аравии [10]. В 2003 году инженерная компания SNC-Lavalin спрогнозировала следующие величины сокращения установленной и резервных мощностей в странах ССАГПЗ после объединения – установленная мощность сократится в Кувейте на 4,5%, в Саудовской Аравии на 6%, в Бахрейне 5%, в Катаре на 7%, в ОАЭ на 4%, в Омане на 5,5%; резервные мощности сократятся на 40%, 51%, 36%, 47%, 41%, 44% соответственно [9, с.112–113].

Главная проблема стран региона заключается в совпадении пиковых нагрузок во всех 6 странах. Возникает ситуация когда летом повсеместно увеличиваются пиковые нагрузки, и запрос нуждающейся в дополнительных мощностях страны останется неудовлетворенным со стороны интегрированных стран. Соответственно совпадают и периоды низкого спроса. Можно предположить, что торговля электроэнергией будет осуществляться именно в эти периоды. Торговля будет возможна из-за существующих различий в предельных издержках между странами Совета.

После объединения появится возможность концентрировать электрические мощности на крупных электростанциях, передавая генерируемую энергию в другие страны, это даст снижение капитальных затрат в строительстве нескольких мелких электростанций, а также позволит рационально использовать источники энергии, удаленные от центров ее потребления. Также ОЭС оптимизирует работу национальных энергосистем, в настоящее время имеющих потери в линиях передач около 10%, при европейском среднем значении в 6,4% [8, с.4].

Результатом торговли электроэнергией будет выявление различий в эффективности энергосистем стран Залива и цен на электроэнергию у различных производителей (стран, отдельных коммунальных компаний). Обра-

зуется эффективный либерализованный региональный рынок, с несколькими конкурирующими поставщиками электроэнергии.

Полномасштабное использование ОЭС позволит снизить зависимость от внутренних источников энергии (нефти, газа), увеличит надежность энергосистемы. Появится возможность импорта более дешевой электроэнергии из стран, в который будет АЭС или станции использующих возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

Применение ВИЭ, атомной энергии для производства электричества в одних странах ОЭС даст возможность другим интегрированным странам импортировать электроэнергию на их основе, тем самым не сжигая на электростанциях иссякаемые запасы природных ресурсов. В далекой перспективе, объединенная электросистема стран Залива может соединиться с другими энергосистемами. Так, в 2011 году предлагалось разработать общий план действий для дальнейшего объединения электросистем Залива, Северной Африки, Турции, Европы [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Al-Asaad H., Al-Mohaisen A., Sud S., GCC interconnection Grid: Transforming the GCC Power Sector into a Major Energy Trading Market. Presented at Cigre Conference, Abu Dhabi, UAE, Nov. 27–2– 2006
2. Al-Asaad H.K. GCC: The Backbone of Power Sector Reform, Power Engineering International, Volume 16, Issue 10, 01/12/2008
3. Al-Ebrahim A., GCC Interconnection Update; Discussion Group Meeting on Electricity Interconnections and Market Integration. EU-GCC Clean Energy Network, 2nd Annual Network Conference, Abu Dhabi, UAE, 17–19 Jan, 2012
4. Al-Mohaisen A. и др. GCC Power Grid: From Initial Plan into the Operational Stage, GCCIA
5. El-Katiri L., Interlinking the Arab Gulf: Opportunities and Challenges of GCC Electricity Market Cooperation, The Oxford Institute for Energy Studies, UK, July 2011
6. Sparrow F.T., Bowen B. H., Al Salamah M., The Gulf Cooperation Council & Economic Integrated Electricity Planning, 2003 to 2015, Purdue University, U.S.A. Oct. 17, 2002
7. Conference Highlights and Recommendations, Conference CIGRE "GCC Power 2011"
8. Energy on demand: the future of GCC energy efficiency; Deloitte , Whitepaper № 4, – 2011
9. Exploring the potential for interconnection and electricity trade among Yemen and GCC countries; Economic Consulting Associates (ECA)–Sept.2009
10. Summary and major highlights of the Conference Discussions; Conference CIGRE "GCC Power 2009"
11. The Report: Bahrain 2011, Oxford Business Group, London, UK–2011

НЕОБХОДИМОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

NECESSITY AND WAYS
OF ENHANCING INNOVATION
IN THE REPUBLIC ADYGEA

G. Kadakoeva

Ph.D., associate professor of finance and credit, Maikop State
Technological University, Maikop

kadakoeva@yandex.ru

Кадакоева Галина Владимировна
К.э.н., доцент кафедры
финансов и кредита,
Маикопский государственный
технологический университет,
г. Маикоп

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Основными факторами, способствующими активизации инновационной деятельности предприятия, являются: наличие резервов финансовых и материальных ресурсов для внедрения инноваций; высокий уровень научно-технологического потенциала предприятия; наличие системы управления качеством и сертификации продукции на основе международных стандартов ИСО; наличие системы материального и морального стимулирования инновационной деятельности; законодательные меры поощрения инновационной деятельности и ее государственная поддержка [1].

Важное значение для активизации инновационной деятельности имеет экономическое стимулирование предприятий, а также материальное и моральное стимулирование инноваторов [2].

Республика Адыгея одной из первых среди всех субъектов Российской Федерации разработала проект целевой программы по развитию инновационной деятельности в регионе, которая носит среднесрочный характер и рассчитана на три года, а планируемые объемы финансирования составят 122,5 миллиона рублей.

Целью данной программы является формирование региональной системы опережающего развития в Республике Адыгея и создание предпосылок для перевода местной экономики на инновационный путь. Среди главных задач – поддержка перспективных проектов в сфере передовых технологий еще на стадиях венчурного, портфельного и стратегического инвестирования.

Сегодня одной из основных проблем развития Республики Адыгея является отсутствие реальных масштабных инновационных проектов, реализация которых способна увеличить объемы выпускаемой продукции и услуг в реальном секторе республиканской экономики, особенно в промышленности. Анализ сложившейся ситуации показывает, что главным тормозом до нынешнего времени являлось отсутствие системного подхода к решению этого вопроса. Сегодня в республике широко внедряются инновации в промышленное производство.

Классическая система функционирования инновационной деятельности должна осуществляться по принципу "инновационного лифта". Его суть заключается в том, что каждый инновационный проект развивается в своем масштабе "снизу вверх" – от идеи до широкого использования. Поднимаясь на каждый новый уровень, инновационный проект обретает качественно новых инвесторов, каждый из которых выполняет свою функцию – посевные инвесторы финансируют разработки на ранней стадии, венчурные, портфельные и стратегические инвесторы – соответственно каждый на более высоком уровне финансирования.

Всем вышеуказанным стадиям предшествует стадия обмена информацией, на которой посевные инвесторы узнают о перспективных технологиях. Сегодня данная стадия в бизнес – сфере Республики Адыгея практически отсутствует. Предлагаемые на конкурсах по получению грантов инновационные проекты в большинстве случаев не имеют коммерческой перспективы и поэтому не могут быть реализованы в производственной сфере. Непра-

вильное проведение конкурсов, а именно отсутствие в качестве обязательного условия участия в конкурсах коммерческой ценности инновационного проекта, ведет к сбою работы инновационного лифта на стадии обмена информацией. Отсутствие информации, в свою очередь, ведет к отсутствию посевных инвесторов и, как следствие, венчурных, портфельных и стратегических инвесторов. Деньги просто не во что вкладывать.

Существующую проблему региональные власти предполагают решать последовательно: сначала наладить обмен информацией между обладателями и потребителями инновационных идей, а затем привлекать венчурных инвесторов. Вложение капиталов в производственную сферу Республики Адыгея позволит заметно поднять экономику региона на качественно новый уровень и соответственно повлечет за собой повышение уровня жизни населения.

Базовым итогом реализации программы при формировании "инновационного лифта" станет создание отлаженной системы реализации интеллектуальных возможностей в республике. Иными словами, любая бизнес-идея, имеющая коммерческую перспективу, будет быстро найдена инвестором, профинансирована и востребована в реальном секторе экономики.

Каждый талантливый человек, имеющий способность и желание создавать новации, всегда будет иметь возможность реализовать свой потенциал благодаря функционированию региональной инновационной системы. В свою очередь, реализация инновационных бизнес-идей в производственной сфере позволит повысить занятость населения республики и увеличить налоговые поступления.

Адыгея становится все более привлекательным регионом для инвесторов. Стабильная социально-политическая обстановка и благоприятные климатические условия, по мнению экспертов, могут вывести республику в число передовых регионов России.

Одно из главных природных богатств – плато Лагонаки – территория, уникальная по своей экологической значимости. Хорошим шансом для опережающего развития этой территории стало решение российского правительства о создании в республиках Северо-Кавказского федерального округа, Краснодарском крае и Республике Адыгея туристического кластера. Ежегодно на его развитие будет выделяться из федерального бюджета до 60 миллиардов рублей.

В Майкопском районе Адыгеи создана туристско-рекреационная особая экономическая зона, подписано соглашение о сотрудничестве по созданию нового высокогорного курорта "Лагонаки", который рассматривается специалистами как крупнейший и самый перспективный

проект в туристической отрасли республики. Согласно заявленному проекту, курорт сможет одновременно принимать до пяти тысяч туристов.

За 2010 год были реализованы три крупных инвестиционных проекта на сумму почти в три миллиарда рублей. В результате республика получила дополнительно более 460 новых рабочих мест. Один из них – строительство компанией "Зелёный дом" современного высокотехнологического тепличного комплекса по выращиванию голландских роз. Объем инвестиций, вложенных с начала реализации проекта, составил 577,2 миллиона рублей. Сейчас здесь работают 116 человек, а с вводом следующих очередей их число увеличится еще на 150.

Второй проект выполнила компания "Киево-Жураки", которая возвела крупный свиноводческий комплекс и открыла сеть фирменных магазинов, что привело к ощутимому снижению цен на мясо в регионе. Этот инвестор планирует также открыть на территории комплекса убойный цех и молочно-товарную ферму на 4800 голов. Объем инвестиций составит порядка 6,8 миллиарда рублей.

И третий, знаковый для республики проект, – возведение поролонового, бумажного и кондитерского цехов, которое ведет фирма "Новые технологии". В конце 2010 года в Майкопе был открыт Республиканский бизнес-инкубатор, где уже размещены пять из восьми запланированных малых промышленных предприятий. В планах – создание постоянно действующей выставки для проведения мероприятий самого высокого уровня и продвижения продукции местных товаропроизводителей.

В начале 2011 года в республике введен в строй дробильно-сортировочный завод "Ханский", где освоено более 190 миллионов рублей и создано 74 новых рабочих места. В перспективе – открытие торгового центра с дорожным сервисом, в строительство которого вложено 400 миллионов рублей, львиная доля из запланированного.

Пятый год компания "Южгаз энерджи" ведет в Адыгее разработку залежей Кошехабльского газоконденсатного месторождения. Проект, который уже дал более 250 рабочих мест, оценивается в 6,3 миллиарда рублей, ввод объекта намечен на текущий год.

Кроме того, в стратегический план социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020г. включены три проекта региона в сфере АПК, туризма и стройиндустрии.

Подготовлен проект закона Республики Адыгея "О государственной политике Республики Адыгея в сфере государственно-частного партнерства", принятие которого позволит использовать новые инструменты для активизации инвестиционной деятельности в республике.

Главным фактором, препятствующим более динамичному привлечению инвестиций в экономику Республики Адыгеи, – инфраструктурные ограничения. Многие предприятия не могут расширить производство из-за отсутствия мощностей по электроэнергии.

Для преодоления подобного рода препятствий в 2011 г. планируется разработать схемы и программы по развитию электроэнергетики Республики Адыгея вплоть до 2015 г., что создаст стабильные и благоприятные условия для привлечения инвестиций в экономику региона. Ведется активная работа по созданию инфраструктурного паспорта региона, который будет включать в себя все основные сведения, характеризующие непосредственно объекты электро-, газо- и водоснабжения, расположенные в пределах населенных пунктов, и потенциальные потребности территорий.

Другой проблемой, как отмечают специалисты, явля-

ются высокие ставки по банковским кредитам, которые не позволяют предприятиям брать кредиты на расширение производства. Поэтому для повышения доступности к кредитам и их удешевления проведена работа по оптимизации финансовых потоков, поступающих в республику.

Республиканскими властями заключено соглашение о сотрудничестве с Российским банком развития. В настоящее время в Российский банк развития представлены необходимые материалы для отбора местных банков-партнеров, используемых в качестве операторов в ходе реализации подписанного соглашения. Планируется, что созданное в Адыгее "Агентство развития малого предпринимательства" будет оказывать лизинговые услуги небольшим предприятиям. Несомненно, инновации в Республике Адыгея должны стать выгодным, как и во всем экономически развитом мире, бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации. Учебное пособие. – М.: Дашков, 2011.
2. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации. – М.: Магистр, 2011.

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

THE DEVELOPMENT OF CREATIVE CLUSTERS

L. Schildt

PhD, Senior Lecturer, Ufa State Oil Technical University, Ufa
Shildt_lilya@mail.ru

I. Belova

Student, Ufa State Oil Technical University, Ufa
imeninnica@rambler.ru

Шильдт Лиля Абулаисовна
К.э.н., Старший преподаватель,
Уфимский государственный
нефтяной технический университет,
г.Уфа

Белова Инна Александровна
Студентка
Уфимский государственный
нефтяной технический университет,
г.Уфа

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Кластер – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Участниками кластера могут быть разные организации, от вузов до компаний– производителей, компаний–поставщиков. Вместе с предприятиями или учреждениями, объединенными общей идеей, развивается и сам регион, на территории которого расположен кластер.

Выделяют следующие характерные признаки кластеров:

1. Наличие сильных конкурентных позиций на международных и/или общероссийском рынках и высокий экспортный потенциал участников кластера (потенциал поставок за пределы региона).

2. Наличие у территории базирования конкурентных преимуществ для развития кластера, к которым могут быть в том числе отнесены: выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных кадровых ресурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, наличие специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, наличие необходимой инфраструктуры и другие факторы. В качестве индикаторов конкурентных преимуществ территории может рассматриваться, в том числе, накопленный объем привлеченных прямых инвестиций.

3. Географическая концентрация и близость располо-

жения предприятий и организаций кластера, обеспечивающая возможности для активного взаимодействия. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона.

4. Широкий набор участников, достаточный для возникновения позитивных эффектов кластерного взаимодействия. В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и организациях, входящих в кластер.

5. Наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера, включая, в том числе, использование механизмов субконтракции, партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями, практику координации деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Учитывая отраслевую специфику выделяются следующие типы кластеров:

1. Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов, включая предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, двигателестроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов. Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний– поставщиков, развивающихся вокруг предприятий и строительных организаций.

2. Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям,

таким как химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасли, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и другие.

3. Инновационные и "творческие" кластеры развиваются в так называемых "новых секторах", таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

4. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов, например, туристических операторов, гостиниц, сектора общественного питания, производителей сувенирной продукции, транспортных предприятий и других.

5. Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Кластеры смешанных типов могут сочетать признаки нескольких типов кластеров.

Позитивными факторами для развития кластеров в России являются: наличие большого опыта в формиро-

вании и развитии территориально-производственных комплексов и различных форм кооперации; высокий уровень интеллектуального потенциала; развитость технологической инфраструктуры и технологическая культура и др. Факторами, сдерживающими развитие кластеров, являются: слабые связи между научно-исследовательскими институтами и бизнесом; несоответствие образовательных программ образовательных учреждений потребностям кластеров; низкое качество бизнес-климата и низкая эффективность отраслевых ассоциаций; недостаточно высокий уровень доверия между представителями бизнеса, науки, власти и др.

Помимо выделения потенциальных кластеров в регионах России, необходимо внедрение механизма взаимодействия их участников (рис. 1).

При этом предлагаются следующие организационные мероприятия для формирования кластеров в регионах России:

1. Сформировать группу лидеров, состоящую из представителей региональной власти и бизнеса. Пригласить к диалогу руководителей ведущих предприятий, представителей малого бизнеса, представителей власти и науки.
2. Создать рабочую группу кластера, которая может стать посредником между государством, бизнесом, научно-исследовательскими институтами и образовательными учреждениями.
3. Разработать стратегию развития регионов России на основе кластерного подхода.

В конце XX века в развитых странах на смену традиционной индустриальной стратегии пришла концепция "творческих индустрий", когда источником добавленной стоимости и рабочих мест является деятельность по производству интеллектуальной собственности: архитектура, музыка, изобразительное искусство, дизайн, мода,



Рис. 1. Концептуальная схема взаимодействия участников кластера

антиквариат, кино- и видеопроизводство, издательское дело, реклама, теле-, радио- и Интернет-вещание.

Соединение понятий "культура" и "индустрия" произошло в тот момент, когда появились новые технические средства, позволяющие тиражировать произведения искусства – фотография, репродукция, звукозапись и т. д. С одной стороны, индустрия делала производство доступным широкому кругу людей, с другой – обращала его в предмет массового потребления и коммерциализации.

Европейская экономика теперь производит и продает преимущественно интеллектуальный продукт. На практике эта концепция воплощается в создании "творческих кластеров" – объединений независимых творческих предприятий и мастерских, которые возникают на месте бывших промышленных зон.

Творческий кластер – это самый яркий пример перехода от индустриальной эры к интеллектуально-цифровой. Кластер не только дает духовное и экономическое развитие людям, но и помогает зданиям бывшей производственной инфраструктуры обрести новую жизнь, сохранить исторически ценную архитектуру. Далее на этом месте, в результате развития творческого кластера, возникает процесс взаимодействия творчества и экономики. Появляются новые продукты, новые нестандартные форматы, и это приносит свои экономические выгоды – развивается инфраструктура, растет приток потребителей, туристов, что способствует развитию территории в целом.

Творческие кластеры – объединяют не только нацеленностью на раскрытие и реализацию творческих способностей, но и на изменения в экономике, социуме. Эти задачи не лежат только в плоскости культуры или исключительно в области социальной политики. Творческие кластеры тесно связывает свободный творческий поиск с экономическими моделями успешного бизнеса, с решением социальных задач, развитием территории в целом.

Будучи инновационным направлением для России, продвижение творческих индустрий сопряжено с рядом проблем и дефицитов. Не хватает, прежде всего:

– понимания значимости творческих индустрий для

развития культуры и экономики страны;

– теоретической базы – тема творческих индустрий практически не звучит и не освещается в работах по современной культуре и менеджменту;

– профессионалов-практиков в сфере творческих индустрий (заметим, что многие предприятия, которые успешно работают в России, относятся именно к этой сфере, но менеджеры и владельцы не осознают специфику их работы, их возможную роль и место в развитии экономики).

Инициаторам развития творческих индустрий приходится развивать все линии одновременно – проводить исследования, разьяснять суть явления, заниматься профессиональной подготовкой кадров, формировать корпус отечественных экспертов, прорабатывать законодательную и налоговую базу.

Что нужно, чтобы творческий кластер стал магнитом для творческих сил, готовых покинуть территорию снобизма и перейти в индустриальное состояние? Эта проблема не может быть решена вне общего контекста развития творческих индустрий в России.

Развитие творческих отраслей экономики в регионах Российской Федерации не только является эффективным антикризисным средством, но и открывает новые возможности экономического роста в современных условиях, повышает конкурентоспособность страны в современных условиях.

Развитие творческих индустрий в России предполагает интеграцию разобщенных сегодня государственных и негосударственных организаций, которые хранят, производят, тиражируют и транслируют творческие продукты. Необходимо создать движение по консолидации предприятий творческих индустрий и включению в программу новых представителей творческих отраслей экономики.

Полноценное развитие творческих отраслей экономики возможно только в демократическом государстве, при соблюдении демократических прав и свобод, прежде всего свободы творчества. В этом смысле идеология творческих индустрий должна найти поддержку у правоохранительных и гражданских организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Теоретические и практические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в регионах России / Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009 / евразийский международный научно-аналитический журнал. – Режим доступа: [<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2785>]. – Загл. с экрана.
2. Кластерная политика / Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, 2006–2010. – Режим доступа: [http://economy.samregion.ru/Klaster/kl_iniciativi/27828/]. – Загл. с экрана.
3. Творческий кластер: идеальный сплав искусства и экономики / Черниговское областное Агентство регионального развития "Вектор", 2011. – Режим доступа: [http://vektor.cn.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=141%3Atvorcheskij-klaster-idealnyj-splav-iskusstva-i-ekonomiki&catid=21%3Anews-social&Itemid=139&lang=uk].

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

INNOVATION COMMERCIAL BANKS

N. Pleshcheeva

Graduate student Nacho VPO Modern University for the Humanities

pleshcheeva@mail.ru

Плещеева Наталья Михайловна
Аспирант НАЧОУ ВПО
Современная гуманитарная
академия

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Основной целью развития банковского сектора РФ на среднесрочную перспективу является активное участие в модернизации экономики на основе существенного повышения уровня и качества банковских услуг, предоставляемых организациям и населению, и обеспечения его системной устойчивости. Достижение этой цели является необходимым условием развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности на международной арене за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития. Российский банковский сектор пока не вышел на требуемый уровень развития конкурентной среды и рыночной дисциплины, что отрицательно сказывается на доступности и качестве предоставляемых банками услуг.

Современные коммерческие банки на рынке банковских услуг выступают как специфические учреждения, которые с одной стороны привлекают временно свободные средства субъектов хозяйствования и населения, а с другой стороны удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные потребности как физических, так и юридических лиц.

Коммерческие банки способны оказывать до 300 видов услуг. В настоящее время круг банковских операций растет, и все больше стирается грань между традиционными банковскими и небанковскими операциями.

При оказании услуг по привлечению свободных денежных средств физических лиц наибольшую долю пассивов составляют банковские вклады (депозиты), которые представляют собой денежные средства в валюте РФ или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Процентные ставки по вкладам и комиссионное вознаграждение по операциям устанавливаются кредитной организацией по соглашению с клиентами.

Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию. Кроме того, вклады принимаются только банками,

имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, участвующими в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках и состоящими на учете в организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов.

Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками. Кредитные организации, осуществляющие операции по вкладам и функции по обязательному страхованию вкладов, гарантируют тайну об совершенных операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах ее клиентов и корреспондентов.

Клиенты банков вправе открывать необходимое им количество депозитных счетов в любой валюте. Открытие клиенту счета по вкладу производится только в том случае, если банком получены все необходимые для открытия счета документы, а также проведена идентификация клиента в соответствии с законодательством РФ.

Существуют различные и нередко противоположные точки зрения по вопросу депозитов и применению депозитных счетов в российской и зарубежной банковской практике. Под депозитом в мировой банковской практике понимаются денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные или банковские учреждения. Наряду с вкладами в банках понятие "депозит" также означает взносы под оплату таможенных пошлин, сборов, налогов и т.д. [6].

В российской банковской практике понятия термина "депозит" определяется через договор банковского вклада, где банк, принявший сумму, обязуется по договору возвратить сумму вклада и выплатить проценты. Несмотря на срочность размещения вклада, в соответствии с российским законодательством, вклад возвращается вкладчику по его первому требованию, что нарушает условие срочности и принимает форму до востребования.

Этот факт подтверждает то, что в России практически существует только один вид депозитов.

С целью размещения денежных средств, в российских коммерческих банках, физическим лицам предлагаются сберегательные сертификаты, которые являются ценными бумагами, удостоверяющими сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных процентов в банке, выдавшем сертификат. Их владельцами могут быть резиденты и нерезиденты.

Выпускаться сертификаты российских банков могут только в валюте РФ и обращаться соответственно на ее территории.

Банковские сертификаты не могут использоваться как средство платежа при расчетах за товары и услуги. Они выполняют лишь функцию средства накопления и могут быть именными и на предъявителя. По истечении срока действия сертификата его владельцу банк возвращает сумму вклада и выплачивает доход исходя из величины установленной ставки процента, срока и суммы вклада, внесенной на отдельный банковский счет.

Владелец сертификата может уступать права требования по сертификату другому лицу. По сертификату на предъявителя эта уступка осуществляется простым вручением, а по именному – посредством передаточной надписи (цессии), которая оформляется на обратной стороне бланка сертификата.

Сертификаты имеют существенные преимущества перед срочными вкладами, оформленными депозитными договорами. Так, благодаря большому количеству возможных финансовых посредников в распоряжении и обращении сертификатов расширяется круг потенциальных инвесторов банка, а благодаря вторичному рынку сертификат может быть досрочно передан владельцем другому лицу с получением некоторого дохода за время хранения и без изменения при этом объема ресурсов банка.

Недостатком сертификатов по сравнению со срочными вкладами (депозитами) являются повышенные затраты банка, связанные с эмиссией сертификатов как разновидности ценных бумаг.

Для поддержания устойчивости депозитов банки должны иметь свою стратегию, которая с одной стороны зависит от целей банка, сегмента рынка, на котором он работает, и прочих факторов, а с другой – формирует его ресурсную базу, виды пассивных операций и возможность сохранять ликвидность в разные моменты времени. Одним из направлений этой стратегии является маркетинг – повышение качества обслуживания клиентов.

Кредиты занимают наибольшую долю в структуре активных операций, при этом доля кредитов физическим лицам по отношению к юридическим лицам значительно меньше и приблизительно составляет 1/3 часть от общей массы предоставленных кредитов банковским сектором.

На сегодняшний день существует ряд трактовок понятия кредита, но унифицированным в них считается опре-

деление кредита как "сделки о предоставлении одной стороной другой определенной суммы денежных средств на условиях платности, возвратности и срочности" [7, с.20]. Эти условия и являются основными принципами кредитования, т.е. главными правилами, которые должны соблюдаться при его осуществлении.

Структура предоставляемых коммерческими банками кредитов физическим лицам зависит от многих факторов, как долговременных, так и конъюнктурного характера. В целом по стране она определяется традициями банковской практики. Некоторые методы банковского кредитования населения, можно назвать универсальными, так как они распространены во многих странах, хотя и могут иметь незначительные отличия при их применении в отдельных странах. Например, такие виды ссуд, как овердрафт, ссуды под недвижимость (ипотечные) и др.

Наиболее распространенной формой кредитования физических лиц в России является потребительский кредит. В России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе на приобретение товаров длительного пользования, ссуды на неотложные нужды, кредит на образование, кредит на оплату медицинских услуг и др.

Потребительский кредит имеет двоякую функцию: с одной стороны, с увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку спрос на товары порождает спрос на кредиты, с другой стороны, рост кредитования населения усиливает платежеспособный спрос. Необходимо отметить, что потребительский кредит стал неотъемлемой частью современного общества.

Конкурируя между собой, коммерческие банки стремятся разнообразить, а также расширить круг выполняемых услуг и операций для привлечения новых клиентов. С этой целью используются перспективные формы и инструменты безналичных расчетов; используют стратегии многоканального обслуживания частных лиц; различные системы дистанционного обслуживания; переходят от оказания отдельных видов услуг к комплексному обслуживанию клиентов; расширяют спектр и повышение качества розничных банковских услуг.

Широкое распространение в обслуживании физических лиц получили розничные банковские услуги, оказываемые через банкоматы, инфокиоски, с использованием средств мобильной связи, систем удаленного доступа, телефонной связи.

Современный уровень развития банковских услуг обеспечивает возможность предоставления частному лицу комплексного набора (портфеля) услуг независимо от географического положения банка или используемого клиентом канала доступа к банковскому обслуживанию.

Комплексное обслуживание населения предполагает предоставление банком определенного набора услуг на более выгодных условиях, чем если бы эти услуги были бы приобретены обособленно.

Банки оказывают розничные услуги, ориентируясь как на неопределенный круг клиентов, так и на конкретную группу клиентов. Учет интересов отдельных групп насе-

ления предполагает проведение банками сегментации рынка розничных банковских услуг. Рост доходов населения и социальное расслоение формируют дифференцированные требования клиентов к банковским услугам. Так, для клиентов с высоким уровнем дохода большое значение имеют факторы комфортности и престижа. Наряду с этим предложение услуг только высокого качества (с соответствующим ценовым диапазоном) может оказаться невостребованным значительной массой клиентов, которые не испытывают необходимости в таком уровне обслуживания. В связи с этим актуальным является использование зарубежными банками современной системы организации продаж обслуживания, основанной на реализации принципов не только технологичности и оперативности, но и сегментации клиентов.

Сегментирование розничного рынка банковских услуг проводится банками в зависимости от используемой маркетинговой стратегии, имеющихся каналов сбыта и других факторов.

Расширение спектра услуг частным лицам на европейском розничном банковском рынке, в значительной мере, обусловлены развитием банковских технологий, международной конкуренцией банков, в том числе, национальных банков и международных банковских институтов, а также конкуренцией банков и небанковских кредитно-финансовых организаций на национальных (локальных) рынках.

В настоящее время доля банков на европейском рынке составляет менее половины общего объема оказываемых услуг, что связано с усилением проникновения небанковских кредитно-финансовых организаций в традиционно банковскую сферу деятельности. Например, крупные европейские финансовые компании специализируются на выдаче потребительских кредитов и предоставлении услуг на дому, кредитные союзы предлагают частным лицам услуги по привлечению средств в депози-

ты, выдаче кредитов, проведению платежей, страхованию жизни и имущества и т.д. В свою очередь, коммерческие банки расширяют нетрадиционные виды деятельности, в частности, страховой бизнес.

В последние годы развивается процесс сертификации банковских услуг на основе международных стандартов. Банки, желающие значительно повысить качество своих услуг и внедрять современные системы управления качеством, проводят сертификацию своих услуг на соответствие международным стандартам (ISO). По оценкам специалистов, такая сертификация позволила проводившим ее банкам существенно повысить степень удовлетворенности клиентов качеством обслуживания.

Усиление внимания как европейских, так и российских банков к качественным аспектам своей деятельности на рынке розничных банковских услуг связано с тем, что на достаточно развитом рынке розничных банковских услуг именно от качества предоставляемых услуг зависят конкурентные рыночные позиции банков.

Основным содержанием нового этапа в развитии банковской сферы должно стать повышение качества банковской деятельности, включающее расширение состава банковских услуг, использование инноваций в сфере обслуживания, а также совершенствование способов их предоставления, обеспечение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса кредитных организаций.

Процесс интенсивной технологической модернизации банковской деятельности, связанный с внедрением в кредитных организациях банковских автоматизированных систем и технологий дистанционного банковского обслуживания, позволяет существенно расширить клиентскую базу кредитных организаций и предложение банковских услуг, а также повысить качество обслуживания клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лаврушин О.И. Проблемы реформирования банковской системы России. // Бизнес и банки. 2010, № 1–2. С. 35–40
2. Банковское дело: Учебник. 7–е изд., испр. и доп. / Жарковская Е. П., Арндс И. О. М.: ИКФ "Омега-Л", 2011. с. 20–27
3. Деньги, Кредит, банки: учебное пособие. / Под ред. Абрамова М.А. 2–е изд., стер. М.: КНОРУС, 2012. С. 34–45
4. Деньги, кредит, банки в России. / Семенюта О.Г. М.: Финансы и статистика, 2009. 5. Апресян Ю.Д. Лексическая семантика. М., 1974.
5. Лисак Б., Ким А. Стандарты качества обслуживания клиентов в банках. // Вестник Ассоциации европейских банков. 2011, № 8.
6. Абрамова М. Деньги за качество. // Технологии обслуживания. 2011, № 2.
7. Кочеткова Н.М. Цели, задачи и функции Банка России в сфере регулирования платежных систем и расчетов. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2010, № 9. С. 20–26
8. Ветвицкая Т., Российская экономика: перспективы для банков. // Экономический журнал. 2009, № 5. С. 12–19.
9. Лаврушин О.И. Основы управления банковского бизнеса. // Бизнес и банки. 2012, № 1. С. 35–40.
10. Семенюта О.Г. Технологии качественного обслуживания в коммерческом банке. // Вестник банкира. 2010, № 1. С. 19–27

СОРЕВНОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

COMPETITION AS A TOOL TO PROMOTE STAFF

E. Evdokimova

Graduate student of the St. Petersburg Institute of Humanities

jenyffer@gmail.com

Евдокимова Евгения Андреевна

Аспирант

Санкт-Петербургского института
гуманитарного образования

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Проблемы мотивации персонала беспокоят экономистов не один десяток лет. Описано множество моделей мотивации, использующих различные инструменты воздействия на персонал. Существуют попытки математической формализации трудовой мотивации [1, 3]. Однако, несмотря на обширные знания в области стимулирования работников, поиски новых способов повышения эффективности работы продолжают (включая такие экзотические, как использование потенциала социальных сетей и многопользовательских сетевых игр [2, 4]). Это обусловлено тем, что любая система мотивации имеет стороны, которые находятся за рамками контроля управления. Наличие таких аспектов является причиной множества противоречий, возникающих в процессе построения системы мотивации труда.

Такое внимание к проблемам мотивации объясняется тем, что человеческий капитал является одним из основных факторов эффективного развития и функционирования предприятий. В сфере услуг, где персонал оказывает услуги потребителю при непосредственном контакте, вопросы качественного управления и мотивации стоят наиболее остро. Не случайно адаптации классического комплекса маркетинга к сфере услуг включают персонал в качестве самостоятельного параметра [5], а одной из разновидностей стратегии дифференциации является дифференциация персонала. При правильном подходе к мотивации сотрудников при минимальных затратах можно добиться хороших результатов в повышении эффективности работы сотрудников, поиске нестандартных решений проблем, росте квалификации, увеличении прибыли компании.

В данной статье рассматривается мотивационная модель, которая при умелом использовании, возможно, будет способствовать сглаживанию сложностей, возникающих при управлении персоналом.

Человеку присуще желание состязаться, соревноваться. Наличие соперников, конкурентов становится стимулом для совершенствования, достижения высоких результатов.

Используя в своих мотивационных моделях конкурсы, состязания, сравнительные аспекты, компания может достичь следующих целей:

- ◆ повышение эффективности работы персонала (в условиях, когда традиционные инструменты материального стимулирования утратили эффективность из-за привыкания сотрудников);
- ◆ повышение квалификации персонала;
- ◆ создание атмосферы соревнования на предприятии;
- ◆ создание атмосферы взаимной поддержки (здесь нет противоречия с предыдущим пунктом – в том случае, если соревнования носят командный характер, работники, включенные в одну команду, начинают чувствовать себя единым целым и поддерживают друг друга);
- ◆ изыскание нестандартных решений проблемы;
- ◆ выявление и поощрение лучших сотрудников;
- ◆ извлечение дополнительной отдачи от материального поощрения.

Монотонные и однообразные рабочие процессы становятся в некотором роде "игрой", победа в которой может стать очень выгодной. Вовлекая персонал в такое соревнование, можно достичь состояния, когда мотивация становится внутренней.

С другой стороны, соревнование обладает рядом недостатков, которые необходимо знать и отслеживать, чтобы не нанести урон по работе персонала и атмосфере

в компании в целом:

- ◆ Очевидно, что соревнование привнесет в коллектив компании дух конкуренции. Чрезмерная нерегулируемая конкуренция может стать причиной появления дополнительных противоречий в команде, зависти к победителю, желанию одержать победу любой ценой (или, напротив, любой ценой помешать кому-либо добиться победы);

- ◆ Замена положительной мотивации на достижение результата может смениться негативной мотивацией на достижение превосходства над кем-либо из коллег по работе;

- ◆ Имея желание меньше работать и больше получать, персонал может искать обходные пути к получению награды (в частности, договариваться о том, кто в какой период времени будет "побеждать" этом соревновании, или же о том, что кому-либо из сотрудников коллектив поможет победить, а он поделится частью своего вознаграждения – впрочем, эффективным средством против второго варианта поведения выступают индивидуализированные неденежные стимулы, например, именные путевки).

Таким образом, основные недостатки метода сводятся в основном к межличностным отношениям, что требует высокой степени проработки метода и непрерывного контроля.

Условия эффективного соревнования:

- ◆ Прозрачные, понятные для всех правила проведения и оценки участников с минимальным элементом субъективизма и с отказом от учета критериев, размер

которых не зависит от сотрудника (простой пример: вряд ли было бы справедливо оценивать официантов по размерам полученных ими чаевых, поскольку сумма чаевых зависит не только от качества работы официанта, но и от уровня дохода клиента и его расчетливости). Другой пример: известны прецеденты, когда компания, желая показать, что она беспокоится о личном благополучии сотрудников, стала поощрять своих семейных работников исходя из школьных успехов их детей. Очевидно, что такие меры приводят к возникновению нездоровой конкуренции и чреваты риском избыточного давления на ребенка со стороны родителей, желающих победить к конкурсе.

- ◆ Поощрение победителей не должно быть чрезмерным (во избежание зависти), но его нельзя и устанавливать на слишком низком уровне (иначе пропадает стимул к соревнованию);

- ◆ При систематически проводимом соревновании размер поощрения должен быть одинаковым для разных периодов;

- ◆ Требуемые результаты должны быть достижимыми;

- ◆ Отсутствие негативного воздействия на лиц, которые не победили в соревновании;

- ◆ Одинаковость начальных условий (равенство участников);

- ◆ Достаточный уровень материального стимулирования (если базовый оклад недостаточен, у сотрудника будет отсутствовать стремление участвовать в каких бы то ни было соревнованиях).

Соблюдение этих условий способно помочь извлечь максимальную выгоду от соревнования и минимизировать связанные с ним риски.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котляров И. Д. Применение количественных методов для анализа мотивации к труду // Вестник Воронежского государственного университета, серия "Экономика и управление". – 2006. – № 2. – С. 278–286.
2. Котляров И. Д. Виртуальная реальность как пространство удовлетворения потребностей // Прикладная информатика. – 2006. – № 6. – С. 101–111.
3. Котляров И. Д. Математическая формализация теорий мотивации Абрахама Маслоу и Фредерика Герцберга // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2008. – № 2. – С. 36–42.
4. Котляров И. Д. Новые формы маркетинга персонала // Практический маркетинг. – 2010. – № 8. – С. 16–20.
5. Котляров И. Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). – 2012. – № 4. Доступно онлайн по адресу: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/kotliarov.pdf>. Проверено 30.05.2012.

ПОСТАВЩИК И ПОТРЕБИТЕЛЬ УСЛУГ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА: МОДЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА

PROVIDERS AND CUSTOMERS
TECHNICAL SERVICES:
A MODEL OF COOPERATION

A. Samsonova

Graduate student of the St. Petersburg Institute of Humanities

alenasamsonova86@gmail.com

Самсонова Алена Сергеевна

Аспирант

Санкт-Петербургского института
гуманитарного образования

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Если вопрос отбора провайдера услуг получил достаточное освещение в профильной литературе [1, 2, 5, 6, 7, 8, 10], как и вопрос выбора модели сотрудничества между сервисной компанией и поставщиком оборудования [9], то проблематика выбора провайдером модели предоставления сервисных услуг конкретному заказчику пока проанализирована не была – а ведь именно от того, насколько правильно была выбрана эта модель, зависит доход поставщика услуг и качество сервиса, получаемого заказчиком. В качестве исключения можно привести работу [11], которая посвящена данной проблеме, однако методика строится для весьма специфической отрасли (нефтегазовой), и механически на другие отрасли перенесена быть не может.

При этом очевидно, что выбор такой модели должен основываться на хорошем знании возможных моделей сотрудничества и на ясном понимании преимуществ и недостатков каждой модели. В данной статье нами будет выполнено описание основных схем, по которым может строиться сотрудничество между собственником производственного оборудования и сервисной компанией.

Отталкиваясь от предложенных в работах [3, 4] форм кооперации заказчика и исполнителя, мы считаем, что возможно выделить следующие модели сотрудничества собственника промышленного оборудования (СО) и поставщика услуг (ПУ) технического сервиса:

1. Модель "под заказ". В этом случае СО и ПУ не связаны долгосрочными отношениями, и СО обращается к провайдеру только по мере возникновения необходимости в техническом обслуживании. Это означает, что имеющееся у СО оборудование является достаточно стандарт-

ным и массовым, и найти сервис-провайдера для его обслуживания несложно (в противном случае во избежание временных потерь СО предпочел бы заключить долгосрочный контракт с сервисным оператором, чтобы гарантированно получать необходимые услуги в требуемые сроки). Кроме того, оборудование относительно недорого, в силу чего СО оборудования не испытывает потребности в его регулярном обслуживании одним и тем же специалистом. Сам ПУ также не нуждается в установлении долгосрочного партнерства с СО, поскольку на его услуги всегда есть устойчивый спрос (вызванный как раз массовостью того вида техники, на обслуживании которой специализируется ПУ). После выполнения оговоренных работ ПУ и СО прекращают отношения, и при повторном возникновении потребности в обслуживании оборудования СО может обратиться к другому провайдеру. Кроме того, для обслуживания единиц оборудования разных типов и марок могут привлекаться разные ПУ.;

2. Модель "абонементного обслуживания". При ее использовании СО и ПУ заключают контракт, в соответствии с которым ПУ обязуется в течение определенного периода регулярно осуществлять определенный комплекс работ по техническому обслуживанию оборудования (как в плановом режиме в соответствии с заранее установленным графиком, так и внепланово, по мере возникновения потребности). СО заинтересован в регулярном сервисе, что обуславливается более высокой стоимостью оборудования и потребностью в сохранении его характеристик. В частности, такая схема привлекательна для лизингодателей (которые могут заключать договор с ПУ самостоятельно, или предусмотреть в лизинговом договоре обязательство лизингополучателя заключить контракт на сервисное обслуживание со специализиро-

ванной компанией, возможно, выбранной лизингодателем);

3. Модель "по подряду". Она может быть применена при организации обслуживания сложного и достаточно редко встречающегося оборудования. Ее суть состоит в том, что ПУ заключает контракт на обслуживание по "абонементной" модели с фирмой, в парке оборудования которой, наряду со стандартной техникой (на котором специализируется данный ПУ), представлено редкое и сложное оборудование, сервис которого требует специальных компетенций, отсутствующих или недостаточно развитых у данного ПУ. При этом доля такой техники в парке компании сравнительно невелика, в силу чего заключать отдельный договор на ее обслуживание с профильным оператором нецелесообразно.

ПУ в этом случае заключает договор с еще одним ПУ, специализирующимся на обслуживании сложного оборудования, который будет выступать в качестве субподрядчика. Когда у СО возникает потребность в сервисе этого оборудования, он, в соответствии с контрактом на "абонементное обслуживание", обращается к своему основ-

ному ПУ, который, в свою очередь, связывается с ПУ-субподрядчиком, который и будет непосредственно выполнять техническое обслуживание. Иными словами, первый оператор передает на аутсорсинг второму сервис того оборудования, для работы с которым у него самого нет достаточных технических и кадровых компетенций;

4. "Аутсорсинговая" модель, суть которой состоит в том, что ПУ инвестирует в закупку сложной техники и подготовку персонала, необходимых для полноценного обслуживания оборудования своего заказчика собственными силами. Делает он это под гарантии долгосрочных контрактов на услуги технического сервиса. В данном случае речь идет о полной адаптации сервисной компании под запросы своего заказчика.

На практике эта модель реализуется в виде выделения из СО его собственного сервисного подразделения в качестве самостоятельного предприятия (которое уже обладает всеми необходимыми для обслуживания оборудования СО компетенциями) с последующим заключением договора на техническое обслуживание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котляров И. Д. Оценка рисков сотрудничества с аутсорсером // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. – № 11. – С. 34.
2. Котляров И. Д. Алгоритм отбора аутсорсеров по критерию способности обеспечить целевые значения показателей, описывающих передаваемый процесс // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. – № 10. – С. 50–54.
3. Котляров И. Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления // Компетентность. – 2012. – № 5. – С. 28–35.
4. Котляров И. Д. Шкала оценки степени виртуализации предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 34–38. Доступно онлайн по адресу: <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2011/10/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%BE%D0%B2-%D0%98.%D0%94..pdf>. Проверено 30.07.2012.
5. Котляров И. Д. Алгоритм принятия решения об использовании аутсорсинга в нефтегазовой отрасли // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. – № 11. – С. 33–38.
6. Курбанов А. Х. Методика оценки эффективности деятельности сторонних организаций, привлекаемых в рамках аутсорсинговых контрактов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6–1. – С. 239–243.
7. Макарова И. В. Совершенствование функционирования и развития предпринимательских сетей. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Москва: Московский государственный индустриальный университет, 2012.
8. Полупенко А. В. Методика выбора потенциального поставщика услуг ИТ-аутсорсинга // Экономика и предпринимательство. – 2011. – № 5. – С. 189–192.
9. Садиков О. Л., Минаев Д. В. Оценка перспектив развития рынка промышленного сервиса по обслуживанию металлообрабатывающего оборудования России // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2009. – № 6. – С. 45–49.
10. Самсонова А. С. Метод отбора провайдера услуг технического сервиса // Экономика и экологический менеджмент (электронный научный журнал). – 2012. – № 2. – С. 416–421. Доступно онлайн по адресу: <http://economics.open-mechanics.com/articles/639.pdf>. Проверено 01.12.2012.
11. Семенова О. С. Выбор оптимальной формы сотрудничества заказчика и сервисного оператора в нефтегазовой отрасли // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2012. – № 7.

УСЛУГИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, СТРУКТУРА

ADDITIONAL EDUCATION SERVICES:
ESSENCE, CLASSIFICATION,
STRUCTURE

N. Danilov

Graduate Student, St. Petersburg Institute of Humanities

danilov-nikita@yandex.ru

Данилов Никита Владимирович
Аспирант,
Санкт-Петербургский институт
гуманитарного образования

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

По нашему мнению, дать внутренне непротиворечивое определение услуги ДО невозможно, если предварительно не выяснить отношения между дополнительным и основным образованием разных уровней. Проще всего проиллюстрировать эти отношения можно на примере основного и дополнительного профессионального образования. Как нам кажется, основное профессиональное образование заключается в усвоении учащимся такого объема знаний, умений и навыков (или же объема компетенций), который позволяет вести профессиональную деятельность в рамках определенной профессии (специальности) с предусмотренным для данного уровня образования уровнем квалификации и соответствует:

- ◆ установленным государством требованиям к содержанию знаний, умений и навыков (компетенций) для данного уровня образования;
- ◆ сформированным образовательным учреждением основного профессионального образования учебным программам и учебным планам;
- ◆ требованиям работодателей к уровню знаний, умений и навыков (компетенций) работников с данным уровнем квалификации.

Таким образом, дополнительное профессиональное образование, как явствует из самого его названия, призвано дополнить тот объем знаний (компетенций), которым обладает человек по итогам усвоения программы основного профессионального образования.

В свою очередь, с экономической точки зрения услуга основного профессионального образования состоит в предоставлении учащемуся доступа (на временной и платной основе) к ресурсам образовательного учрежде-

ния с целью обеспечить ему возможность усвоения установленного объема знаний, умений и навыков (компетенций) [3].

Речь может идти о:

- ◆ Повышении квалификации (т. е. усвоении сотрудником дополнительного объема знаний или компетенций, которые позволят ему выполнять работу более высокого уровня сложности в рамках той же профессии или специальности);
- ◆ Поддержании квалификации. В существующих источниках эта цель ДПО специально не выделяется, что, на наш взгляд, не совсем верно. Дело в том, что благодаря научно-техническому прогрессу требования к специалистам одной и той же квалификации непрерывно повышаются, и для сохранения своего уровня квалификации работник должен регулярно проходить дополнительное обучение. В рамках этого обучения он не получает более высокий квалификационный разряд, а лишь подтверждает свое соответствие новым требованиям к своему нынешнему разряду. По этой причине использовать для данного типа ДПО термин "повышение квалификации", по нашему мнению, некорректно, и мы предлагаем ввести термин "поддержание квалификации";
- ◆ Функциональной переподготовке (например, если сотрудник переходит из категории исполнителей в категорию специалистов или руководителей). В данном случае говорить о повышении квалификации также некорректно – человеку прививаются навыки работы на новой должности в рамках выбранной профессии;
- ◆ Профессиональной переподготовке (обучение навыкам работы в новой профессии или специальности с присвоением соответствующей квалификации);
- ◆ Вспомогательном образовании. Этот вид ДПО

также специально не выделяется, однако играет немало-важную роль в обеспечении финансирования образовательных учреждений. Речь идет о содействии плохо успевающим учащимся в усвоении знаний (компетенций), предусмотренных ГОС;

- ◆ Восстановительное образование – повторное прохождение определенной образовательной программы. Необходимость в нем может быть вызвана тем, что человек, ранее успешно освоивший данную программу, впоследствии утратил соответствующие навыки из-за того, что не было нужды в их использовании. Однако если такая нужда возникла, желательно это навыки освежить, для чего и служит повторное обучение;

- ◆ Первичном профессиональном образовании. В данном случае мы имеем в виду ситуации, когда человек по каким-либо причинам осваивает не весь цикл дисциплин, предусмотренных ГОС для профессионального образования соответствующего уровня по определенной специальности, а лишь набор узкопрофессиональных предметов.

С основным (непрофессиональным) образованием ситуация выглядит более сложной, так как цель такого образования – дать учащемуся тот необходимый (установленный государственным стандартом) минимум знаний (компетенций), который позволит ему быть полноценным членом общества (и в том числе – даст возможность пройти процедуру отбору в учреждения профессионального образования). По этой причине задача дополнительного (к основному) образования – повысить перспективы личной и социальной самореализации человека, являющегося носителем (или получателем) основного образования определенного уровня, с учетом специфики его индивидуальных запросов, личного и общественного положения, а также изменения требований к уровню его знаний (и компетенций), порожденных изменениями в окружающем его обществе. В дополнительном основном образовании (ДОО), по нашему мнению, можно найти следующие разновидности образовательных услуг:

- ◆ Вспомогательное образование (как и в случае с ДПО, речь идет о содействии учащимся в усвоении знаний и/или компетенций, предусмотренных образовательным стандартом соответствующего уровня). Как правило, получается параллельно с основным образованием. Его задача – адаптировать механизм оказания образовательной услуги к индивидуальным особенностям конкретного учащегося. Может предоставляться как в учреждении основного образования, так и внешними образовательными организациями. В качестве примера можно привести курсы по подготовке к сдаче ЕГЭ;

- ◆ Индивидуализированное образование – более активное развитие индивидуальных способностей учащегося по сравнению с требованиями ГОС. Примерами могут быть музыкальные школы, спортивные, художественные, драматические и прочие кружки;

- ◆ Поддерживающее образование – его задача состоит в дополнении имеющегося общего объема знаний и компетенций дополнительными навыками, чье наличие

стало важным для успешного члена общества в силу социальных изменений, научно-технического прогресса и т. д.;

- ◆ Восстановительное образование (его содержание аналогично восстановительному образованию, рассмотренному выше для ДПО);

- ◆ Социальная переподготовка – достаточно громоздкий термин, под которым подразумевается усвоение нового объема знаний (компетенций), обусловленное резкой сменой общества, в котором живет человек. Речь может идти, например, о подготовке к сдаче экзамена на знание государственной истории и государственного языка, предусмотренного законодательствами отдельных стран для получения гражданства или вида на жительство. Очевидно, что этот массив знаний не мог быть сообщен человеку в ходе освоения основной образовательной программы в стране происхождения.

Таким образом, для организации ДО ключевое значение имеет способность привлекать потребителей за счет максимальной адаптации содержания дополнительной образовательной услуги к их запросам (поскольку именно готовность клиентов приобретать эти услуги в конечном счете определяет рыночную успешность образовательной организации). В этой связи целесообразно рассмотреть содержание услуги ДО. Для этого мы экстраполируем модель содержания совершенной медицинской услуги, предложенную в работе [1, с. 15] на услугу ДО (таблице 1).

Это означает, что конкурентоспособность образовательного учреждения в современных условиях будет строиться не только (и, возможно, не столько) на содержании основной услуги (в силу ее высокой стандартизации), сколько на способности предложить потребителям наиболее привлекательные сопутствующие и сервисные услуги. Вспомогательные услуги, на наш взгляд, решающего обеспечения для конкурентоспособности не имеют.

Успех образовательного учреждения на рынке ДО будет обуславливаться следующими факторами:

- ◆ Точный выбор целевой аудитории;
- ◆ Точное определение образовательных потребностей этой аудитории (т. е. выявление той разновидности услуг ДО, в получении которой заинтересованы представители целевого сегмента). Это, разумеется, предполагает выявление тех целей, которых хотят достичь потребители в результате получения образовательной услуги;
- ◆ Формирование оптимальной структуры образовательной услуги (включающей в себя основную, вспомогательную, сопутствующую и сервисную услуги);
- ◆ Правильный выбор цены;

Таблица 1

Элементы услуги дополнительного образования

Элементы	Интерпретация	Примечания
Фундаментальная полезность	Удовлетворение потребности человека в получении дополнительного объема знаний, умений и навыков (компетенций), необходимых для более успешной личной, социальной и профессиональной самореализации	
Экономическая природа	Предоставление потребителю на временной и платной основе права использовать материальные, нематериальные и кадровые ресурсы образовательной организации для получения требуемого дополнительного объема знаний (компетенций)	
Основная услуга	Образовательная услуга, направленная на удовлетворение потребности человека в дополнительном образовании (т. е. на достижение той цели, ради которой человек обратился в образовательное учреждение)	Собственно обучение (личное взаимодействие преподавателя и учащегося, сопровождающееся передачей знаний и/или формированием компетенций)
Вспомогательная услуга	Образовательная услуга, оказание которой позволяет обеспечить достижение целей основной услуги	Тестирование при поступлении в образовательное учреждение с целью определения уровня подготовки учащегося
Сопутствующая услуга	Услуга, не имеющая образовательного характера, однако призванная обеспечить достижение целей основной услуги	Подбор места практики, предоставление общежития
Сервисная услуга	Услуга, не имеющая образовательного характера и направленная на повышение комфорта потребителя при получении основной, вспомогательной и/или сопутствующей услуги	Услуги питания

◆ Правильное коммуникационное взаимодействие с целевой аудиторией.

Иными словами, для деятельности учреждений ДО большое значение имеет не только педагогический, но и

маркетинговый аспект их работы, чему, к сожалению, не всегда уделяется достаточно внимания. Это, в частности, ставит вопрос о необходимости разработки комплекса маркетинга, адаптированного к специфике образовательных услуг [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Венгерова И. В. Ресурсное обеспечение медицинских услуг в современной экономике. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. СПб.: Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена, 2012.
2. Котляров И. Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 4. Доступно онлайн по адресу: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/kotliarov.pdf>. Проверено 06.10.2012.
3. Котляров И. Д. Сущность услуги как экономического блага // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". – 2012. – № 3. – С. 79–86.

ПРОБЛЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

PROBLEMS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL

N. Akulova

PhD, Professor, Head. Department of "Crisis Management and Management" Autonomous nonprofit educational organization of higher education, the Institute of Economics and crisis management

akulova@mail.ru

Акулова Наталья Георгиевна

К.э.н., профессор, зав. кафедры

"Антикризисное управление и менеджмент"

*Автономной некоммерческой
образовательной организации*

высшего профессионального образования,

Институт экономики

и антикризисного управления

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Прошло 20 лет с начала реформ в сельском хозяйстве России и становления такой практической области деятельности, как антикризисное управление, включающее как механизм предупреждения несостоятельности, так и развитие института банкротства.

За эти годы в сельском хозяйстве произошли существенные изменения: наблюдаются положительные тенденции стабилизации и повышения эффективности агропромышленного производства; более чем в два раза сократилась доля убыточных предприятий (если в 2003 их было 53%, то в 2011 и первом полугодии 2012 г. около 24%) [1]. Меньший удельный вес убыточных организаций наблюдается только в оптовой и розничной торговле. Тем не менее, рентабельность основных видов сельскохозяйственной продукции остается низкой, что приводит к хроническому дефициту собственных оборотных средств, в результате чего должник испытывает тяжелой недостаток денежных средств и вынужден использовать кредиторскую задолженность не по назначению, а как дополнительный источник финансирования своих нужд. Это зачастую приводит к утрате платёжеспособности и банкротству.

Кроме этого, в сентябре 2012 г. Россия стала полноправным членом ВТО, что, по мнению специалистов, повышает уязвимость отечественного сельского хозяйства, особенно свиноводческого сектора и сектора крупного рогатого скота.

Российским сельскохозяйственным организациям приходится конкурировать на внутреннем рынке с поставщиками сельскохозяйственной продукции из разных стран. Однако отставание России от экономически развитых государств в проведении технической и технологической модернизации отраслей сельского хозяйства, низкие темпы процессов интенсификации производства

в рамках реализуемых целевых программ, недостаточное использование имеющихся конкурентных преимуществ отдельных регионов не даёт возможность отечественным сельхозпроизводителям обеспечить конкурентные преимущества.

Кризис предприятий сельского хозяйства генерируется как внешними, так и внутренними факторами. Среди внешних факторов государственного характера необходимо выделить: неэффективную ценовую политику государства, проявляющуюся в диспаритете цен, а также неэффективные формы и методы государственной поддержки и регулирования продовольственного рынка.

Важным внутренним фактором кризисного развития сельскохозяйственных организаций является отсутствие стратегического планирования, недостатки в системе управления финансовыми потоками и пр. Недостаточный уровень квалификации специалистов и руководителей в области современных методов антикризисного управления является главным тормозом в проведении процедур финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, поэтому, простые финансовые вливания в отрасль в рамках господдержки не решит проблемы её кризисоустойчивости.

Негативным фактором развития сельского хозяйства в России продолжает оставаться и тенденция ухудшения качества сельскохозяйственных земель из-за их нерационального использования, усиления неоправданного изъятия наиболее ценных сельскохозяйственных угодий из аграрной сферы в другие отрасли национальной экономики и их необоснованный перевод в прочие категории земель.

Сезонный характер, высокие риски и другие отраслевые особенности функционирования сельскохозяйственных организаций требуют применения особых механизмов антикризисного управления на предкризисных

и кризисных стадиях их развития.

Прежде всего, это относится к диагностике кризисного состояния организаций данной отрасли. Так, для выявления уровня финансового состояния сельскохозяйственного предприятия показатели текущего года должны сопоставляться не с прошедшим годом, как это делается для оценки предприятий других отраслей, а со средними данными за последние три–пять лет.

Главной особенностью антикризисного управления на сельскохозяйственных предприятиях является встречный характер антикризисного управления в самом хозяйственном субъекте и антикризисного государственного регулирования на макро– и мезоуровнях [2], которое выражается в разработке целевых программ, формировании правовой базы, кредитной, налоговой, страховой системы, системы господдержки сельхозпроизводителей, что обеспечивает условия не только для выхода из кризиса предприятиям АПК, но и для их устойчивого роста.

По прогнозу директора Аграрного Центра МГУ, заведующего кафедрой агроэкономики МГУ им. Ломоносова Сергея Киселева, господдержка сельского хозяйства России в 2012 году с учетом курса валют составит \$4 млрд. [3].

Приоритетными антикризисными мероприятиями государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий могут стать совершенствование системы кредитования и страхования урожая, удешевление механизмов финансового лизинга, реструктуризация задолженности товаропроизводителей, возникшей по макроэкономическим причинам, развитие инфраструктуры агропродовольственных рынков, разработка и реализация программ по расширению зернового экспорта, формирование системы подготовки и переподготовке кадров по стратегическому управлению; содействие активизации инвестиционно–инновационной деятельности товаропроизводителей.

Одной из форм антикризисного управления, напрямую связанной с процессом банкротства, является арбитражное управление.

Процесс формирования института банкротства в России до сих пор не завершён. Это подтверждается беспрецедентным изменением правовой базы, когда законодательство о банкротстве за 12 лет построения рыночных отношений было изменено три раза, а после третьей редакции практические ежеквартально вносятся изменения и дополнения: за эти годы изменились процедуры банкротства, статус арбитражного управляющего, критерии несостоятельности и др. положения.

Институт банкротства известен всем странам с рыночной экономикой, поскольку рыночный механизм предполагает получение прибыли от коммерческой деятельности и платежеспособный спрос потребителей. Прекращение деятельности безнадежно неплатежеспособных должников является положительной мерой. Однако признание должника банкротом имеет и негативные последствия, поскольку затрагивает не только имуществ-

венные интересы должника, но и права и интересы большого круга других лиц – его работников, партнеров, кредиторов и других, что порождает во многих случаях значительные социальные издержки. Поэтому помимо ликвидационного механизма институт несостоятельности должен предусматривать предупредительный и восстановительный механизм, позволяющий избегать массовых банкротств.

Одним из показателей состояния института несостоятельности (банкротства) в стране является число официальных обращений в суд. По данным отчета Высшего Арбитражного суда РФ в 2011 году свыше 33 тыс. заявлений о признании предприятия несостоятельным (банкротом), а в первом полугодии 2012 г. более 19 тыс. [4]. При этом в результате финансового оздоровления восстановлена платёжеспособность двух предприятий, а в результате внешнего управления 9 организаций.

Особенно остро на современном этапе стоит проблема несостоятельности сельскохозяйственных предприятий, стратегическое значение которых не позволяет, с одной стороны, их ликвидацию, а, с другой стороны, подержание их функционирования не всегда эффективно.

Согласно Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)" [5] банкротство сельскохозяйственных организаций имеет отличительные особенности, продиктованные, во–первых, особым характером их деятельности, которая, как правило, связана с использованием земельных участков (преимущественно сельскохозяйственного назначения) и, во–вторых, с сезонным характером их работы.

Поскольку сельское хозяйство становится сферой интересов многих участников рыночного процесса, возрастает роль финансового анализа при проведении процедур арбитражного управления. В отличие от досудебных процедур антикризисного управления, в которых финансовый анализ проводится с применением стандартных алгоритмов, в судебных процедурах методика проведения финансового анализа строго регламентирована Постановлениями правительства РФ. Здесь необходимо выделить два вида аналитических процедур [5].

1. Анализ финансового состояния должника в процедуре наблюдения проводится временным управляющим.

По результатам всего анализа делаются следующие выводы:

1) вывод о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника;

2) вывод о целесообразности введения соответствующей процедуры банкротства;

3) вывод о возможности (невозможности) покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему (в случае если в отношении должника введена процедура наблюдения).

2. Анализ на наличие (отсутствие) признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.

Необходимо отметить, что в зависимости от причин несостоятельности различают сознательное (подложное) и неумышленное (неосторожное) банкротство. Неосторожное банкротство также называют простым, а подложное – злостным.

В российском законодательстве выделяют следующие виды злостного банкротства:

1. Фиктивное – это заведомо ложное объявление руководителем или собственником предприятия о своей несостоятельности, с целью введения в заблуждение кредиторов, для получения отсрочки или рассрочки причитающихся платежей.

2. Преднамеренное – это умышленное создание или увеличение неплатежеспособности предприятия, совершенное его руководством или собственником в корыстных интересах путём заключения заведомо невыгодных сделок.

Злостное банкротство возникает в условиях чрезмерной обременённости долгами, когда руководитель прячет, уничтожает часть имущества, заключает рискованные спекулятивные сделки и явно убыточные сделки, продаёт товары по заниженным ценам, скрывает права других лиц или признаёт заведомо вымышленные права.

Надо понимать, что анализ кризисного предприятия, находящегося в стадии судебной процедуры банкротства, проходит в сложных специфических условиях [6]:

1. Предприятие зачастую парализовано во всех направлениях финансово-хозяйственной деятельности.

2. Эффективное управление антикризисными процессами в период арбитражного процесса ограничено во времени и это является серьезной физиологической проблемой для работы арбитражного управляющего.

3. Арбитражный управляющий практически не знаком со спецификой деятельности сельскохозяйственного предприятия и его кадровым потенциалом.

4. При вступлении в свои обязанности арбитражный управляющий сталкивается с некоторым скрытым противодействием со стороны собственника и отдельных сотрудников предприятия.

5. Как правило, существенно снижен покупательский спрос на производимую продукцию.

6. Деятельность арбитражного управляющего происходит в условиях жесткого контроля и "прессинга" со стороны кредиторов, арбитражного суда и налоговых служб и других заинтересованных лиц.

Этот далеко не полный перечень внутренней и внешней среды предопределяет принятие решительных нестандартных управленческих решений по всем направлениям сферы функционирования предприятия на основе результатов финансового анализа.

От качества финансового анализа зависит дальнейшая процедура, принимая в делах о банкротстве сельскохозяйственного предприятия, а, следовательно, и судьба организации. От качества анализа по проверке наличия или отсутствия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства зависит судьба и предприятия и руководителя (поскольку они несут уголовную ответственность).

При этом действующие положения по банкротству не отвечают требованиям развития аграрной сферы. Очень часто банкротство является не средством оздоровления хозяйств, а одним из инструментов их разрушения, о чем свидетельствует множество примеров. Недружественные атаки на предприятия агропромышленного комплекса стали определенной формой бизнеса, приносящий огромные средства его организаторам за счет получения в собственность земли.

Таким образом, не смотря на положительные тенденции в области повышения устойчивого функционирования сельскохозяйственных организаций, совершенствование механизма антикризисного управления продолжает оставаться актуальной проблемой для всех хозяйствующих субъектов отрасли, которая призвана обеспечить продовольственную безопасность страны. Однако деятельность предприятий данного сектора подвержена высоким отраслевым рискам: ярко выраженным сезонным характером; использованием природных ресурсов, состояние которых может непредсказуемо меняться; высокой зависимостью от воздействия природных и экологических факторов и др. Антикризисное управление и антикризисное регулирование сельскохозяйственных предприятий должны составлять единый согласованный тактико-стратегический механизм, позволяющий обеспечить им конкурентоспособность и самофинансирование как в текущем, так и в перспективном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. [www/gks.ru](http://www.gks.ru) – официальный сайт Федеральной службы статистики РФ
2. Антикризисное бизнес-регулирование: монография / под ред. проф. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012.
3. <http://www.dairynews.ru/dairyfarm/gospodderzhka-selskogo-khozyaystva-v-2012-sostavit.html> – Информационное агентство DairyNews.
4. www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/ – официальный сайт Высшего арбитражного суда РФ.
5. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".
6. Акулова Н.Г., Ряховский Д.И и др. Учёт и анализ банкротств: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009.

ТЕОРИЯ КОНТРОЛЛИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

THEORY OF CONTROLLING IN BUSINESS MANAGEMENT

N. Kharitonova

Professor, FGBOU VPO "Financial University under Government of the Russian Federation", of "Economics and crisis management"

kharitonova@mail.ru

N. Kasymova

Postgraduate, FGBOU VPO "Financial University under Government of the Russian Federation"

kasymova@mail.ru

Харитоновна Наталия Анатольевна

Д.э.н., профессор,

ФГБОУ ВПО "Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации",

кафедра "Экономика и

антикризисное управление"

Касымова Наргиза Бахтияровна

Аспирант, ФГБОУ ВПО

"Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации"

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Современная система управления, представляющая собой администрирование деятельности предприятия с помощью таких элементов как планирование, мотивация и контроль, в процессе принятия управленческих решений опирается на систему контроллинга.

Несмотря на то, что в пространстве СНГ система контроллинга начала внедряться с 90х годов XX века, истоки его уходят корнями в средние века. Уже в XV веке при дворе английского короля существовала должность с названием "Countrollour", функции носителя которого заключались в документировании и контроле денежных и товарных потоков. В современном значении термин "контроллинг", как характеристика области заданий, начал использоваться в США с конца XIX века, однако, широкое распространение контроллинг получил только в 20-е годы XX века [11].

Необходимость в повсеместном распространении системы контроллинга на предприятиях США была вызвана развитием промышленности, усложнением процессов производства, увеличением расходов, изменением результатов деятельности, а также снижением оперативности получения данных при одновременном росте значимости их для принимаемых управленческих решений. Однако не все предприятия вводили систему контроллинга, которая на том момент времени была ориентирована, прежде всего, на организацию более детального производственного учета и финансового контроля; многие довольствовались существующей системой управления, что, конечно же, не могло обеспечить эффективную работу экономического субъекта на длительный период [4].

В последствии в связи с разразившейся Великой депрессией 1929–1933гг. большая часть предприятий обанкротилась, оставшиеся же, чтобы продолжить свою деятельность, должны были находить и использовать возможные резервы увеличения прибыли и снижения затрат как в текущем периоде, так и на перспективу. В результате вновь возрос интерес к контроллингу, процесс внедрения которого в деятельность предприятий стал предполагать также развитие и совершенствование системы планирования. Однако практических знаний и навыков управленцев и бухгалтеров, несмотря на их тесное сотрудничество, оказалось не достаточным для того, чтобы добиться серьезного улучшения показателей эффективности работы предприятий только в результате принятия верных управленческих решений на основе практического опыта. Необходимо было иметь базовую теорию контроллинга, представляющую собой общепризнанную систему показателей, отражающих состояние хозяйствующего субъекта, и их интерпретацию, а также методов планирования, принятий управленческих решений, оценки их результативности и контроля за исполнением.

Так, развитию систематизации теории контроллинга содействовало создание в 1931 г. профессиональной организации контроллеров (Controllers Institute of America), переименованной в 1962 г. в Financial Executive Institute (FEI) [11].

Следует подчеркнуть, что американская модель контроллинга основывалась на процессуальном подходе, выстраивающем систему контроля за результативностью хозяйствования, в большей степени опираясь на практи-

ческий опыт. Согласно американской модели система контроллинга распространялась на такие функции управления предприятием, как составление и координация планов, ведение внутрифирменного учета и отчетности, а также составление отчетности для внешних пользователей. Американская модель затрагивала и вопросы разработки перспективных методов управления, налогообложения, страхования, оценки и ревизии бизнеса, а также его информационного обеспечения и консультирования.

Опыт США по применению контроллинга в кризис для вывода предприятий на этап подъема был использован европейскими странами, в частности Германией, обратившихся к контроллингу, как системе теории и практики управления, после Второй мировой войны, когда наблюдался спад экономики. С течением времени концепция контроллинга, созданная в Германии, начала существенно отличаться от американской, прежде всего, системным подходом, предполагающим создание первоначально теоретической основы контроллинга для дальнейшего ее применения на практике [10]. В немецкой школе к функциям контроллинга принято было относить бюджетирование, управленческий учет и стратегическое планирование.

Различие в подходах, а также понимании роли контроллинга в организации управления хозяйствующими субъектами, проявилось в том, что до настоящего времени нет единого определения термина "контроллинг".

В частности в американской школе "контроллинг" отождествляется с понятием "управленческий учет", который американские ученые Э. Аткинсон и Р. Каплан определили как "упорядоченную систему выявления, измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации (внутренних пользователей – руководителей)" [1].

Европейские ученые же, рассматривая контроллинг как более широкое понятие, включающее в себя не только управленческий учет, давали следующие определения:

- ◆ основатель современного контроллинга Д. Хан: "контроллинг – это автоматизированная система управления управлением" [11];

- ◆ немецкий ученый П. Хорват: "контроллинг – это комплексная межфункциональная концепция управления, целью которой является координация систем планирования, контроля и информационного обеспечения" [8].

- ◆ российский ученый М. Лукашевич: "контроллинг – это целостная концепция экономического управления предприятием, направленная на выяснение всех шансов

и рисков, связанных с получением прибыли (информационное обеспечение)" [3].

В Большом экономическом словаре А. Борисова дано следующее определение термина: "контроллинг – система постоянной оценки всех сторон деятельности предприятия, его подразделений, руководителей, сотрудников с точки зрения своевременного и качественного выполнения заданий стратегического плана, выявления отклонений и принятия безотлагательных, энергичных действий, чтобы намеченные рубежи были достигнуты при любых изменениях хозяйственной ситуации" [2].

Таким образом, можно заключить, что контроллинг значительно шире управленческого учета, направлен на достижение стратегических целей развития предприятия и предполагает реализацию разнообразных функций: документирование и контроль денежных и товарных потоков, целеполагание, планирование, учет и контроль, объектом оперирования которых является информация о деятельности хозяйствующего субъекта. Под информацией в рамках представленного определения понимаются показатели бухгалтерского, финансового, а также и управленческого учета, обработка которых является сквозной функцией контроллинга (рисунок 1). При этом информация должна быть не только отправной точкой, обрабатываемым ресурсом, но и результатом действия системы. Об эффективности системы контроллинга следует судить по информации на выходе, предоставляемой руководящему аппарату: насколько она актуальна, насколько она достоверно и полно представляет картину о хозяйствовании субъекта.

В зависимости от целей и характера требуемой информации различают три отдельные концепции контроллинга – ориентированная на учет и на прибыль, ориентированная на информацию, ориентированная на управление – основные характеристики по которым представлены в табл. 1.

Следует подчеркнуть, что представленные концепции являются логическим продолжением друг друга, что объясняется совершенствованием с течением времени не только функций контроллинга, но и развитием компьютерной техники и информатики, а также формированием принципиально новых направлений общего менеджмента, например проектного. В частности, третью концепцию, ориентированную на управление, можно представить по функциям менеджмента следующим образом (рис. 2).

В рамках данной концепции определены соответствующие регламенты для организации службы контроллинга.

Так, миссия службы контроллинга и ее служащих была четко сформулирована как на международном, так и на локальном уровнях (табл. 2).

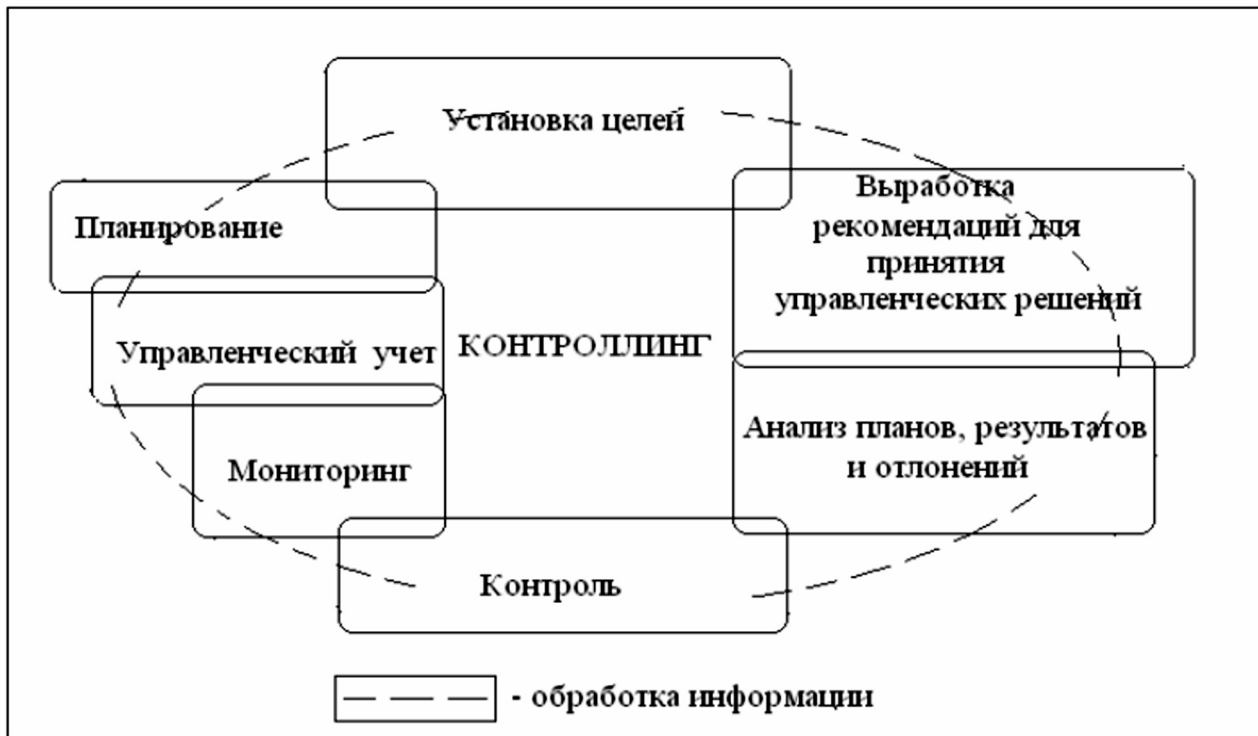


Рис. 1. Информационный поток в системе контроллинга (Авторская схема)

Таблица 1

Характеристика концепций контроллинга

(Инструменты стратегического контроллинга на промышленных предприятиях диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Романова М. М.; [Место защиты: Нижегород. гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского]. 22с.)

№	Вид концепции	Период возникновения	Характеристика концепции
1	С ориентацией на учет (Х.Ю. Кюппер, Е. Хейнен)	1930-е гг.	- переориентация системы учета из прошлого в будущее; - создание на основе данных учета информационной системы для поддержки управленческих решений,
2	С ориентацией на информационную систему (Т. Райхман, Е. Шеффлер)	1970-1980-е гг.	- создание общей информационной системы управления; - разработка соответствующей концепции и ее внедрение
3	С ориентацией на координацию (Д. Хан, П. Хорват, И. Вебер, Д. Шнайдер)	1990-е гг.	- планирование и контроль деятельности структурных подразделений предприятия; - координация деятельности системы управления предприятием (управление управлением)



Рис. 2. Информационный поток в системе контроллинга (Авторская схема)

Таблица 2

Миссия контроллера в мире и в России

Международная группа контроллинга (IGC) ¹	Объединение контроллеров России ²
Контроллеры обеспечивают прозрачность результатов, финансов, процессов и стратегий, способствуя достижению более высокой эффективности	Контроллер отвечает за правильность использования методов и инструментов планирования, контроля и принятия решения, а также за прозрачность и наглядность предоставления достигнутых результатов
Контроллеры координируют подцели и подпланы в рамках единого целого и организуют систему внутрифирменной отчетности	
Контроллеры выстраивают процесс постановки целей, планирования и управления для ориентации сотрудников, принимающих решения на цели компании	Контроллер ответственен за сохранение капитала, в то время как руководитель - за его прирост
Контроллеры обеспечивают сбор необходимой данных и информации	Контроллер должен измерить, оценить и соотнести риск с доходами. Руководитель для получения дополнительного дохода должен рисковать
Контроллеры создают и обслуживают контроллинговые системы	

¹ Официальный сайт Международной группы контроллеров: http://www.igc-controlling.org/EN/_leitbild/leitbild.php

² Официальный сайт Объединения контроллеров России: <http://controlling.ru/about/1.htm>

Реализация представленной миссии службой контроллинга для итогового достижения цели предприятия основывается на ряде следующих принципов:

1. независимости от других служб и подотчетность только руководству предприятия [7];

2. свободы доступа к информации от всех подразделений предприятия: служба контроллинга должна иметь возможность беспрепятственно получать необходимую информацию от всех служб предприятия (бухгалтерия, ПЭО, службы сбыта и т.д.) [7];

3. полномочности, предполагающей, что служба контроллинга располагает полномочиями организовывать деятельность других служб;

4. исследования, разработки и внедрения новых меха-

низмов по повышению эффективности деятельности отдельных служб и всего предприятий в целом;

5. своевременности, достоверности и полноты предоставляемой информации руководству.

Главным же принципом в работе контроллинга по теории П. Хорвата выступает то, что отклонения следует воспринимать "не как доказательство вины, а как исходный пункт для разработки корректирующих мероприятий" [8].

Так, руководствуясь миссией и принципами, служба контроллинга на предприятии стремится реализовать соответствующие задачи, для итогового достижения цели, что можно представить нижеследующим образом (рис. 3).



Рис. 3. Задачи и цель службы контроллинга

(Контроллинг как инструмент управления промышленными предприятиями: диссертация кандидата экономических наук : 08. 00. 05/ Торозян С.А. ; [Место защиты: Моск., гуманитар. ун-т]. с.43 .)

Из вышеизложенного можно определить, что целевая задача контроллинга состоит в том, чтобы построить систему по принятию, реализации, контролю и анализу управленческих решений в зависимости от акцентов, определенных руководством по отношению к деятельности. Именно значимость и возрастающая ценность управленческого решения и определяет необходимость существования службы контроллинга.

Принятие же решений представляет собой процесс, состоящий из нескольких этапов: подготовка, принятие, реализация, контроль и оценка реализации управленчес-

кого решения. Нельзя не отметить то, что между этапами существует вероятность образования разрыва, выражающийся как в затягивании сроков осуществления, так и в недостаточно высокой эффективности реализованных решений (рис. 4.).

Причинами возникновения разрывов могут служить, как субъективные или компетентностные (способности, характер, опыт, рассудительность, интуиция ЛПР), так и объективные причины, связанные в большинстве своем с искажениями, асимметрией в информации, получаемой руководством от соответствующих функциональных по-

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

CONTROLLING AS A TOOL OF THE ORGANIZATION

N. Kharitonova

Professor, FGBOU VPO "Financial University under Government of the Russian Federation", of "Economics and crisis management"

kharitonova@mail.ru

D. Medvedeva

FGBOU VPO Financial University The Government of the Russian Federation

medvedeva@mail.ru

Харитонов娜 Наталья Анатольевна

Д.э.н., профессор,

ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации",

кафедра "Экономика и

антикризисное управление"

Медведева Дарья Сергеевна

ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

В наши дни (время переходной экономики) особо остро чувствуется необходимость поддержки и контроля всей деятельности организации, начиная с отдельно взятого человека, заканчивая каждым структурным элементом предприятия. В связи с этим, каждому предприятию необходимо применять комплекс мер для того, чтобы удержаться на плаву и даже улучшить свое положение на рынке. Здесь особое место занимает контроллинг, который выступает, как инструментальный рыночной экономики, при котором снижается необходимость в централизованном администрировании.

Контроллинг – это комплексная система управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. Контроллинг направлен на обеспечение информационно-аналитической поддержки процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией, органом государственной власти) и может быть частью, прописывающей принятие определённых решений в рамках определённых систем менеджмента.

Анализ основных определений (табл. 1) свидетельствует о том, что современный контроллинг включает в себя управление рисками (страховой деятельностью предприятий), обширную систему информационного обеспечения предприятия, систему оповещения путём управления системой ключевых ("финансовых") индикаторов, управление системой реализации

Достаточно часто даже специалисты не различают понятия "внутренний аудит" и "контроллинг". Конечно с первого взгляда может показаться, что в обоих случаях происходит контроль за деятельностью какой-либо орга-

низации. Однако, это далеко не так, поскольку, например, внутренний аудит представляет собой организованную на предприятии в интересах его собственников систему контроля над соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля организации. То есть специалисты в области внутреннего аудита работают с итоговыми данными (по окончании квартала), проверяя и контролируя все хозяйственные факты какой-либо деятельности организации. В то время как у контроллинга основная цель – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- ◆ координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- ◆ информационная и консультационная поддержка предприятия управленческих решений;
- ◆ создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- ◆ обеспечение рациональности управленческого процесса.

Схематично направления управленческой деятельности в рамках контроллинга представлены на рис.1

Как одно из направлений управленческой деятельности контроллинг как теоретическая концепция получил развитие в Германии, тогда как США контроллинг рассматривается исключительно в прикладном виде. Сравнительный анализ можно провести, на основании приведенных на рис.2. элементов, формирующих основу двух моделей: немецкой и американской.

Таблица 1

Основные направления в определении понятия "контроллинг" [1]

Направление	Определение
Контроллинг рассматривается как система поддержки принимаемых управленческих решений	Д. Хан: "Контроллинг может интерпретироваться как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием". Т. Райхман контроллингом называет систему, ориентированную на результат, с учетом обеспечения ликвидности, в сферу задач которой входит сбор и обработка информации в процессе разработки, координации и контроля за выполнением планов на предприятии.
Контроллинг рассматривается как концепция по направлениям и сферам ее применения	По мнению П. Хорвата контроллинг - это подсистема управления, которая координирует подсистемы планирования, контроля и информационного обеспечения, поддерживая тем самым системообразующую и системоувязывающую координацию. Н.Г. Данилочкина считает, что контроллинг - это функционально обособленное направление экономической работы, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических решений.
Место контроллинга определяется в системе менеджмента для управления прибылью предприятия	В.Б. Ивашкевич представляет контроллинг как систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, т.е. в экономическом отношении, с некоторой долей условности, как систему управления прибылью предприятия.
Контроллинга как философия и образ мышления современного руководителя	С.Г. Фалько определяет контроллинг как философию и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе.



Рис. 1. Направления деятельности в сфере контроллинга

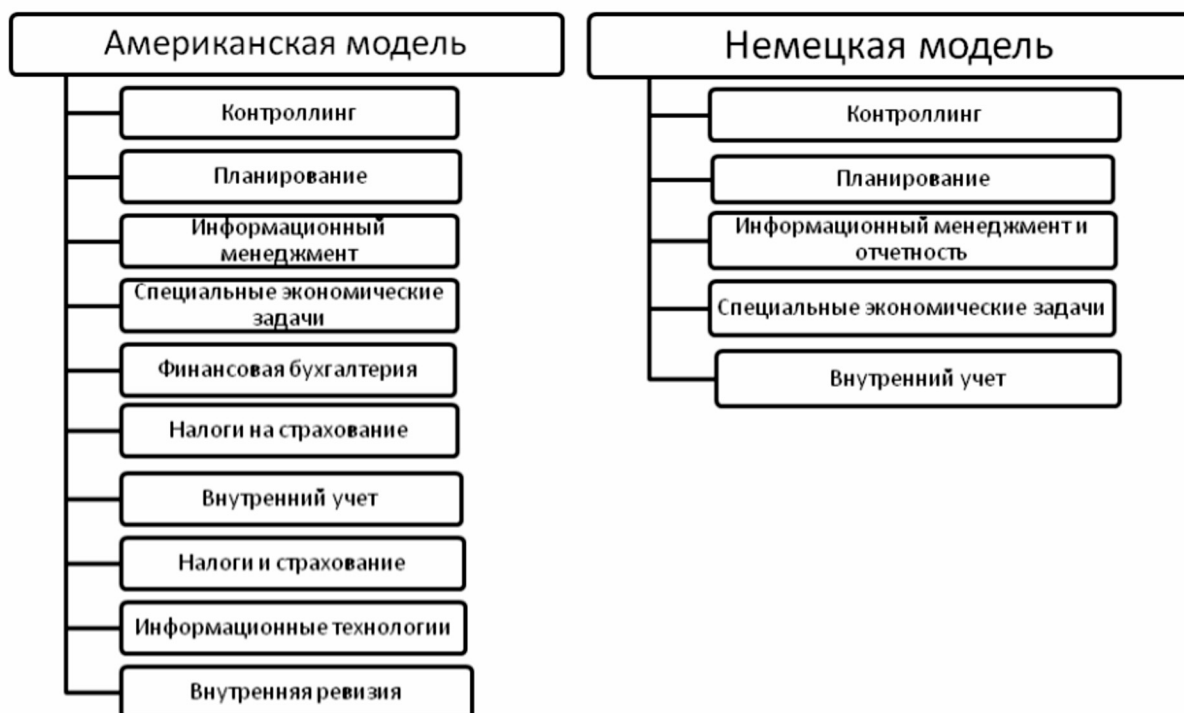


Рис. 2. Элементы системы контроллинга

В немецкой модели отделы, ориентированы на информацию для внешних пользователей (финансовая бухгалтерия, налоги и страхование, информационные технологии), и внутренняя ревизия отделены от контроллинга, в то время как американские экономисты осуществление данных функций включают в понятие "контроллинга". При этом на первом месте поставлен комплекс заданий по планированию с использованием интегрированной системы плано-контрольных расчетов на базе информации управленческого учета.

Целью американской модели контроллинга является ориентация на внешних пользователей (органы надзора, инвесторов и тому подобное), поэтому она базируется на подходах аудита и ревизии. [2]

Следует подчеркнуть, что контроллинг объективно существует и развивается под воздействием определенных факторов как в Европе, так и в США. Отличие заключается в сущности каталога задач, которые идентифицируются в контроллинге (рис. 3).

Американский каталог задач сконцентрирован преимущественно на вопросах учета, планирования, информирования и анализа. В немецкой концепции управления "контроллинг" (более широкое понятие) включает "управленческий учет", а согласно американскому подходу "управленческий учет" приравнивается к немецкому "контроллингу" и содержит функции по разработке стратегии управления банком. Управленческий учет, как известно, это, прежде всего, стратегический учет, связанный с вы-

работкой системы контрольных показателей и разделением ответственности по центрам учета.

Что касается России, то контроллинг в стране получил распространение, начиная только с середины 90-х XX столетия.

Главное понимание методов российского контроллинга это не привлечение новых "вливаний" в бизнес и не погоня за мимолетной прибылью, а достижения устойчивости развития. В условиях постоянно меняющейся рыночной ситуации каждому предприятию невероятно сложно не только сохранять имеющиеся позиции, но и развиваться. В этой связи основным инструментом антикризисной политики для российских предприятий должен стать контроллинг, охватывающий следующие направления превентивной управленческой политики.

- ◆ Изыскание точки окупаемости вложенных в предприятие средств.
- ◆ Стабилизация ресурсного обеспечения
- ◆ Оптимизация налоговой политики.
- ◆ Правильно поставленные задачи управлению и качественная мотивация исполнителя с полным контролем обеих структур.
- ◆ Адаптация к условиям региона, и рынка ведения бизнеса.
- ◆ Мониторинг потребностей потенциальных потребителей.

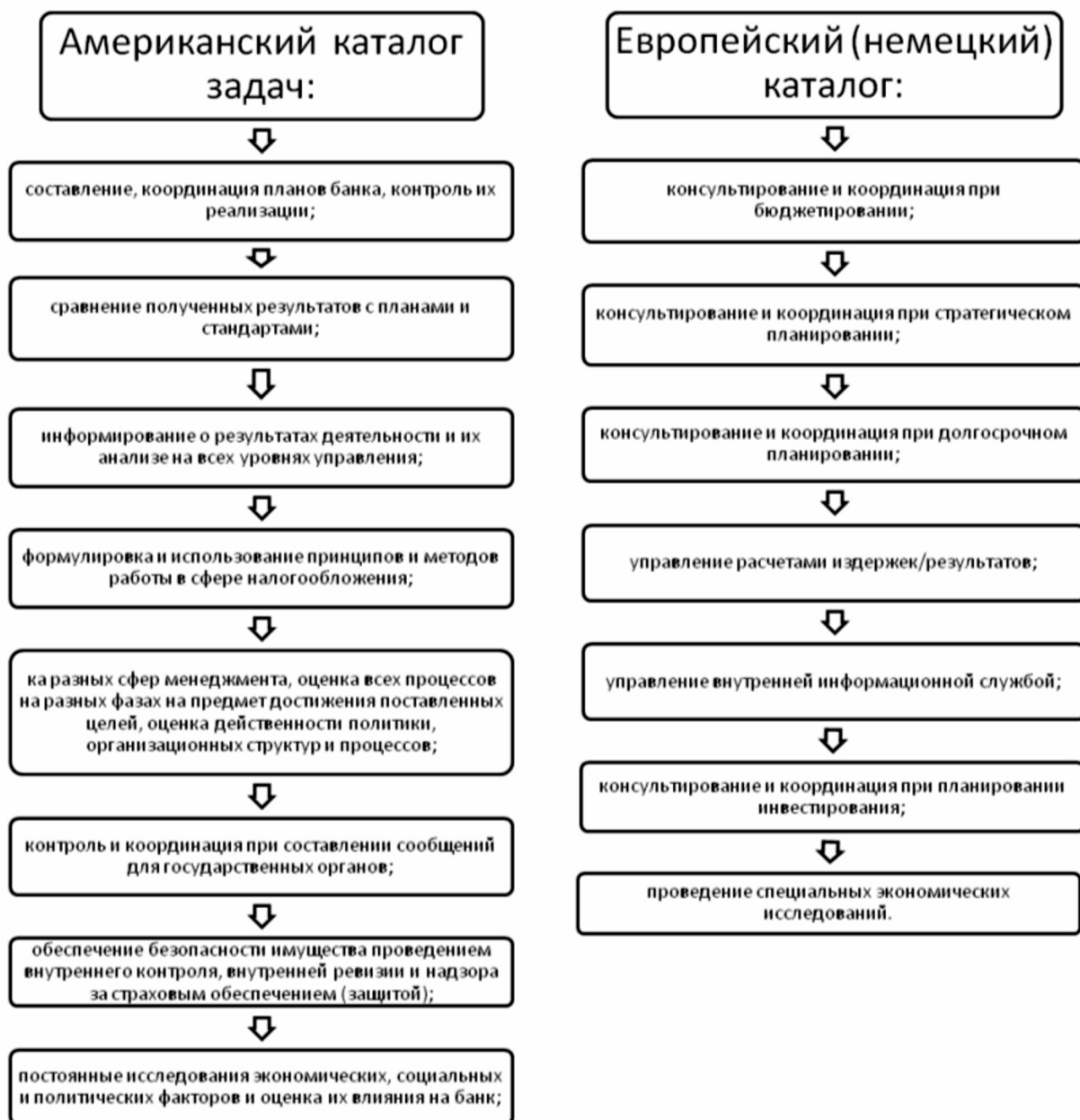


Рис. 2. Элементы системы контроллинга

В настоящее время контроллинг внедряется в крупные российские организации такие, как: ОАО "Ростелеком", ОАО "РЖД", ОАО "Автоваз", ОАО "Лукойл", ОАО "Газпром-нефть" и др. Направления использования представлены в табл.2. Необходимо отметить, что применение контроллинга охватывает различные сферы предпринимательства, вносит большой вклад в налаживание и улучшение действий по систематическому контролю за деятельностью всех подразделений предприятий

Российские предприятия, внедряющие у себя контроллинг, сталкиваются с огромным числом задач, о которых на начальном этапе менеджмент и не подозревает. Применение в этом деле системного анализа позволит выделить перечень основных проблем.

Существуют ряд причин мешающих внедрению контроллинга на российских предприятиях:

- 1) отсутствие достаточной информации о российской практике внедрения систем контроллинга и ее низкая оперативность;
- 2) недостаточное количество разработок в области комплексных информационных систем, отвечающих требованиям определенной организации (поэтому российские предприятия вынуждены покупать информационные системы за рубежом, а это в свою очередь достаточно затратно)
- 3) нестабильность экономической политики многих предприятий, отсутствие ее целевой направленности;

Таблица 2

Опыт использования принципов контроллинга российскими предприятиями и организациями

Предприятие	Направление использования контроллинга
ЛУКОЙЛ	Используется при формировании проектов стратегических планов
Газпром	Возможность применять стандарты международной отчетности
ТНК (Тюменская нефтекомпания)	Налажена система оперативной передачи финансовой информации руководящему персоналу с рекомендациями от отдела контроллинга
Сбербанк	Каждый месяц служба контроллинга предоставляет топ-менеджеру и руководителям подразделений аналитически отчеты о результатах и перспективах развития в электронном виде
Нижфарм	Специалисты отдела контроллинга обеспечивают прозрачность стратегии, финансовых результатов, координируют промежуточные цели планы в рамках единого целого
АвтоВаз	Предприятие осуществляет дополнительно информирование сотрудников по важнейшим направлениям развития, опираясь на данные которые предоставляет отдел контроллинга и внутреннего аудита

4) несогласованность в работе различных отделов предприятия, а также не достаточная прозрачности информации;

5) игнорирование и недооценка состояния проблем внешней среды;

6) высокая затратность внедрения системы контроллинга (обучение специалистов в данной области, приобретение информационных систем, реструктуризации уже существующих подразделений и формирования нового отдела);

7) отсутствие соответствующего нормативно-правового обеспечения системы контроллинга

8) недостаток специалистов, обладающих необходимыми знаниями и навыкам, несмотря на то, что МГТУ им. Э.Н. Баумана с 1997 года готовит студентов на бюджет-

ной основе по специальности "Контроллинг на предприятии" с целью пополнения квалифицированных кадров в сфере "контроллинг".[3]

Таким образом, в последние годы контроллинг становится неотъемлемой частью системы антикризисного управления предприятиями, связанной с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Благодаря внедрению инструмента контроллинга в современную практику ведения бизнеса, многие предприятия стремятся формировать эффективную систему управления всеми сферами своей деятельности, укрепляя не только собственные позиции, но и отрасли в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Т.Г.Ходасевич Теоретические аспекты контроллинга: История возникновения Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2004. – N 4. – С. 105–107С. 2004. – С. 2004
2. <http://gaap.ru/articles/49832/>, дата обращения 20 ноября 2012г.
3. <http://stud24.ru/management/kontrol-i-kontrolling-v-sisteme/339246-1023187-page3.html>дата обращения: 20 ноября 2012г.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ ПЛАНОВ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ*

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2012 года

FORMATION MECHANISM OF EXPERTISE EXTERNAL ADMINISTRATION PLAN

V. Alferov

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of "Economics and crisis management" FGOBU VPO "Financial University under the Government of the Russian Federation"

alferov@mail.ru

Алферов Валерий Николаевич

К.э.н, доцент кафедры

"Экономика и антикризисное управление"

ФГОБУ ВПО "Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации"

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Необходимость проведения экспертизы планов внешнего управления, прежде всего, диктуется сложившейся правоприменительной практикой, в соответствии с которой процедура внешнего управления неэффективна, а составляемые планы формальны.

В отношении проведения внешнего управления существуют различные мнения. Практики сходятся к мнению, что внешнее управление является формальной процедурой, которая в основном применяется в целях подготовки к конкурсному производству (включая решение вопросов между кредиторами) установления прав собственности и подготовки имущества должника к продаже. Другие авторы [13] считают, что российское законодательство о банкротстве ориентировано на проведение процедуры внешнего управления. В любом случае, внешнее управление остается наиболее применимой реабилитационной процедурой.

Вместе с тем, вынесение арбитражным судом определения о введении данной процедуры, а тем более ее успешное завершение является редкостью для российской практики, что подтверждается статистикой Высшего Арбитражного Суда РФ. По статистическим данным ВАС РФ с 1993 по 2011 годы внешнее управление вводилось арбитражными судами на 24145 предприятиях-должниках, что составляет 4,26% от общего количества поданных заявлений о банкротстве. При этом восстановлена платежеспособность только 213 должников (в среднем 23 в год), что составляет 2,3% от всех введенных процедур внешнего управления и 0,08 % от завершенных дел о банкротстве за все указанные годы.

Результаты статистики за последние 7 лет действия Закона о банкротстве [1] (представлены на рис. 1.) также позволяют сделать вывод о неэффективности проведения процедуры внешнего управления. На протяжении 7 лет (2005 – 2011 гг.) процедура внешнего управления проводилась в отношении 827 должников. В среднем в год принималось арбитражными судами порядка 24 определений о прекращении процедуры в связи с восстановлением платежеспособности, то есть процедура внешнего управления была эффективна лишь в 2,95% случаев.

Несмотря на сложившуюся неоднозначную практику, необходимо отметить ведущую роль и практическую значимость реабилитационных процедур, поскольку их регулирование и применение призвано в большей степени сохранить добросовестного должника, испытывающего временные трудности, не ущемляя при этом прав и интересов кредиторов.

На эффективность применения реабилитационных процедур банкротства в России влияют внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам необходимо отнести мировой финансово-экономический кризис 2007–2009 годов, что наглядно демонстрирует имеющаяся статистика дел о банкротстве. Если в 2006–2008 годах процедура внешнего управления завершалась восстановлением платежеспособности соответственно в 31,41,40 случаях, то в посткризисный период 2009–2011 только в 11,14,13 случаях.

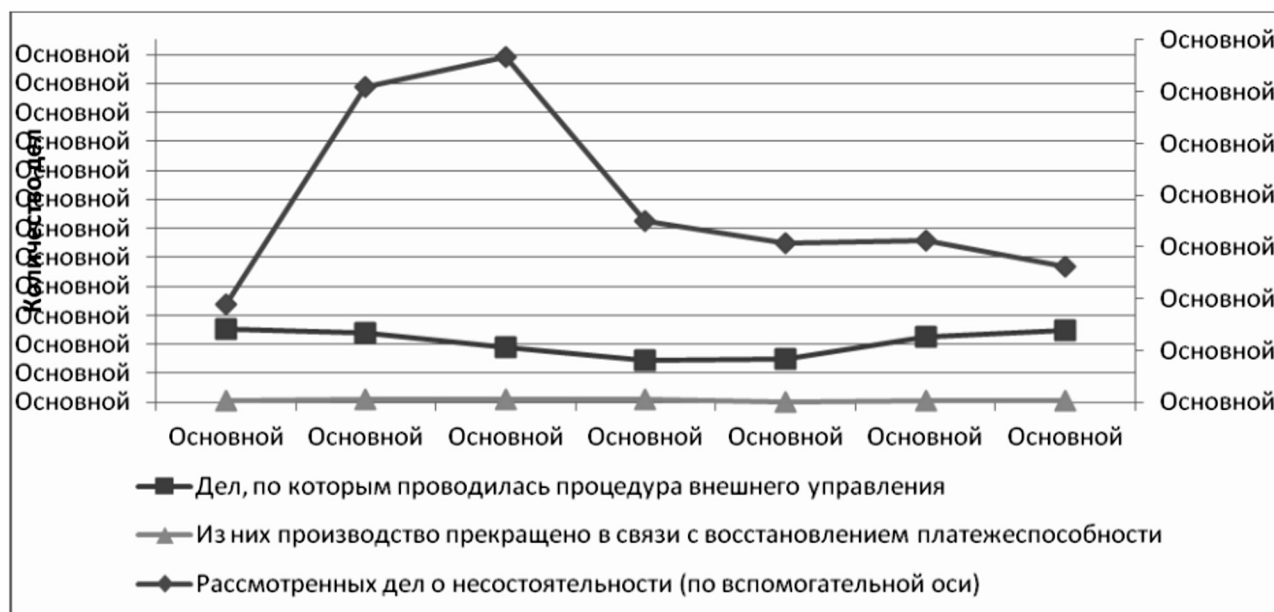


Рис. 1. Статистика рассмотрения арбитражными судами дел о несостоятельности [16]

За период 2009–2011 годы при росте количества введенных процедур внешнего управления (на 30% больше, чем в предкризисные годы) наблюдается сокращение количества восстановления платежеспособности на предприятиях–должниках более чем в три раза.

Экономическую основу процедуры внешнего управления составляет план внешнего управления. План внешнего управления – документ, утверждаемый собранием кредиторов и являющийся обязательным для исполнения внешним управляющим (в части организации осуществления мер по восстановлению платежеспособности) и должником (в части принятия решений органами управления должника, например, при принятии решения о проведении дополнительной эмиссии акций, продажи предприятия должника и замещения активов) [10].

В настоящее время разработка плана осуществляется внешним управляющим субъективно – по собственному усмотрению. Он вправе предусмотреть наиболее целесообразные, на его взгляд, меры по восстановлению платежеспособности должника, учитывая при этом мнения кредиторов и должника. При этом никто не может обязать внешнего управляющего включить в план мероприятия, невозможные для реализации либо не приводящие к восстановлению платежеспособности должника. Внешний управляющий может включить некоторые меры по восстановлению платежеспособности, такие как дополнительная эмиссия акций, продажа предприятия и замещение активов только по ходатайству (с согласия) учредителей (участников) или иных собственников должника.

Специфической особенностью плана внешнего управления, по мнению Т.П. Прудниковой, является "одно-

временный учет, как требований закона, так и требований, предъявляемых к плану хозяйственной деятельности должника – юридического лица, важнейшие из которых – обоснованность и взаимосвязанность приводимых в плане показателей, характеристик и расчетов" [14].

Необходимо отметить, что процедура внешнего управления не может осуществляться без плана внешнего управления, а оно ограничено по времени. Законом о банкротстве [1] установлен срок разработки внешним управляющим плана внешнего управления – один месяц, с даты, его утверждения. Однако в соответствии с п. 2 ст. 107 [1] устанавливается, что собрание кредиторов по рассмотрению плана внешнего управления должно быть создано не позднее, чем через два месяца, с даты утверждения внешнего управляющего. Таким образом, предельный срок разработки внешним управляющим проекта плана внешнего управления составляет около 1,5 месяцев, а его доработка с учетом замечаний кредиторов – 2 месяца.

Статья 3 [1] определяет, что платежеспособность должника признается восстановленной при отсутствии признаков банкротства. Таким образом, номинальной целью реализации плана внешнего управления является устранение формальных признаков банкротства должника. Арбитражная практика исходит из того, что платежеспособность должника считается восстановленной при условии погашения задолженности по сумме основного долга, существовавшей на момент введения внешнего управления, и отсутствия просроченной текущей задолженности [9].

Закон о банкротстве не предусматривает детальной регламентации формы и содержания плана внешнего уп-

равления. Вместе с тем ст. 96 [1] устанавливает, что в плане внешнего управления должны предусматриваться положения, касающиеся конкретных мер по восстановлению платежеспособности должника, условия и порядок их реализации, расходы на их реализацию, срок восстановления платежеспособности должника, обоснование возможности восстановления платежеспособности в установленный срок. В соответствии с п. 2 ст. 93 [1] срок внешнего управления составляет 18 месяцев и может быть продлен не более чем на шесть месяцев.*

* Прим. автора. Для отдельных категорий должников может быть установлен больший срок проведения процедуры внешнего управления

Закон о банкротстве [1] не устанавливает требования к содержанию любого плана внешнего управления. Структура плана может быть произвольной, но должна отвечать целям и задачам данного документа.

Наиболее важной составляющей плана внешнего управления являются меры по восстановлению платежеспособности должника. В ст. 109 [1] содержится перечень различных мероприятий как финансово-экономического, так и организационного характера по восстановлению платежеспособности должника. Данный перечень является открытым и допускает использование в целях внешнего управления иных мероприятий, прямо не регламентированных законом. Для реализации мероприятий они должны быть прямо предусмотрены в плане внешнего управления.

Реалистичность, обоснованность и эффективность мер по восстановлению платежеспособности, разработанных и включенных в план внешнего управления внешним управляющим могут позволить ему получить одобрение собрания кредиторов, которое примет решение об его утверждении. В иных случаях собрание кредиторов может отклонить план внешнего управления, ходатайствовать об введении процедуры конкурсного производства и(или) освобождении внешнего управляющего [ст. 107; 1].

В ходе исследования в рамках НИР, проведенной в Фининиверситете был осуществлен анализ арбитражной практики по вопросам применения внешнего управления, формирования, реализации и экспертизы планов внешнего управления. Обобщая проведенный анализ постановлений ВАС РФ, федеральных арбитражных судов, арбитражных апелляционных судов был сделан вывод, что оспариваемые планы внешнего управления не отвечают требованиям статьи 106 [1] и требованиям, установленным другими федеральными законами. Они не предусматривают или не содержат:

- ◆ реальных условий и порядка восстановления платежеспособности должника в определенные сроки;
- ◆ условий и порядка реализации, предусмотренных данным планом внешнего управления мер по восстановлению платежеспособности должника;
- ◆ расходы на реализацию мер по восстановлению платежеспособности должника;
- ◆ экономических механизмов реализации мер по

восстановлению платежеспособности;

- ◆ имеют недостоверные сведения о должнике.

Также арбитражные суды отмечают, что предусмотренные рядом планов меры по восстановлению платежеспособности не отвечают признакам исполнимости, т.е. не содержат ни реальных мер по восстановлению платежеспособности должника в конкретные сроки, ни экономически обоснованных механизмов реализации этих мер, что влечет не только невозможность восстановления платежеспособности должника, но и затягивает процедуру банкротства, увеличивает текущие расходы на ее проведение и, как следствие, приводит к уменьшению конкурсной массы, за счет которой погашаются требования кредиторов, что не может не нарушать права и законные интересы кредиторов, включая государство.

Можно сделать вывод, что на успешность реализации процедуры внешнего управления большое влияние оказывает качество утвержденного плана внешнего управления, обоснованность мер по восстановлению платежеспособности и возможность их эффективной реализации.

Очевидно, что для утверждения и принятия к действию эффективного плана внешнего управления необходимы дополнительные исследования, в том числе, определение его обоснованности, уровня неопределенности и риска. Сложность и многовариантность задачи планирования процедуры внешнего управления диктует необходимость ее тщательной подготовки.

Научная практика в различных сферах деятельности выработала в качестве действенного механизма повышения качества любой исследовательской работы – проведение экспертизы. Заинтересованность в ней имеется у всех участников дела о банкротстве, несущих риск потери собственного капитала, а также у менеджеров и собственников предприятия.

Таким образом, важной проблемой планирования восстановления платежеспособности в процедуре внешнего управления является экспертиза планов, принимаемых к реализации, а имеет наибольшую эффективность независимая экспертиза.

В обобщенном виде целью экспертизы плана внешнего управления является заключение о реальности его исполнения, возможности восстановления платежеспособности предприятия по окончании процедуры, а также о вероятности наступления неблагоприятных событий (рисков).

Принятие к реализации недостаточно проработанного и обоснованного плана внешнего управления может вызвать значительное ухудшение финансового состояния должника, что впоследствии может привести к ликвидации и разрушению его бизнеса. Своевременное проведение экспертизы плана позволит значительно снизить уровень неопределенности и рисков и принять к реализации действительно обоснованный план, который позволит избежать продажи и ликвидации бизнеса. С практической точки зрения необходимо отметить, что план внешнего управления выступает руководством внешнему управляющему при организации и проведении финансо-

во-хозяйственной деятельности. Это является причиной особого отношения, с которым специалисты в этой области могут подходить к досудебной экспертизе данного документа.

Необходимо отметить, что согласно п. 3 ст. 50 [1] при подготовке дела о банкротстве к судебному разбирательству, а также при рассмотрении дела о банкротстве для решения вопросов, требующих специальных знаний, арбитражный суд вправе назначить экспертизу, в том числе по своей инициативе. В настоящее время арбитражный суд имеет возможность назначить экспертизу по любым вопросам, требующих специальных знаний.

Экспертиза финансового состояния неплатежеспособных организаций, планов финансового оздоровления и внешнего управления, в том числе установление фактов и фактических данных о финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности, которые должны осуществляться в соответствии с планом внешнего управления, является предметом досудебной и судебно-экономической экспертизы.

К внесудебным процедурам можно отнести, например, деятельность консалтинговых организаций по экспертизе планов финансового оздоровления и планов внешнего управления, проведение которых не назначено судебными органами, а осуществляется инициативно участниками рассмотрения дел о банкротстве. Ранее, в целях обеспечения надлежащего уровня проведения экспертизы в области несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления неплатежеспособных организаций, а также выработки единообразных методологических подходов к ее проведению ФСФО России вела с 1 января 1999 года до октября 2002 года учет юридических и физических лиц, специализирующихся на проведении экспертиз по вопросам, возникающим в рамках процедур несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления организации [5]. Вопросы проведения экспертизы планов финансового оздоровления (планов внешнего управления) предприятий – должников были регламентированы рядом нормативных документов субъектов Российской Федерации [6]. В настоящее время проведение экспертизы планов внешнего управления не установлено нормативными документами и федеральными стандартами.

Предметом судебно-экономической экспертизы является установление фактов и фактических данных о финансово-хозяйственной деятельности субъектов и суждений о них, которые имеют значение для уголовного, арбитражного, гражданского судопроизводства, а также административного производства, путем применения специальных познаний в науках экономического профиля и осуществления на базе них экспертного исследования данных бухгалтерского и налогового учета, первичных документов, бухгалтерской и налоговой отчетности [12].

Чтобы определить предмет, механизм и методику экспертизы планов внешнего управления рассмотрим классификацию экономических экспертиз и их основное содержание. В настоящее время по применяемым мето-

дикам принято различать несколько родов экономических экспертиз.

Классификации экономических экспертиз приведены в приказах МВД РФ [3] и Минюста РФ [4]. Наиболее близкими по содержанию к экспертизе планов внешнего управления относятся финансово-экономическая и финансово-аналитическая экспертизы.

К основным задачам финансово-экономической экспертизы относятся [3;4;15] экономическая экспертиза:

- ◆ показателей финансового состояния и финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта;
- ◆ признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, влияющих на финансовый результат и расчеты по обязательствам хозяйствующего субъекта;
- ◆ признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, характеризующих платежеспособность, кредитоспособность, использование и возвратность кредитов хозяйствующего субъекта;
- исследование:
 - ◆ финансового состояния, платежеспособности, реальности и экономической обоснованности финансовых показателей предприятия;
 - ◆ структуры и динамики доходов и расходов предприятия, степени обеспечения предприятия оборотными средствами, причин образования дебиторской и кредиторской задолженности;
 - ◆ финансовых ситуаций, связанных с завышением продажных цен, занижением закупочных цен, превышением предельного уровня рентабельности и т.д.

Анализ как общенаучный метод познания составляет основу финансово-аналитической экспертизы. В данном случае – это анализ именно финансовых отношений, их взаимосвязь и влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Соответственно, финансово-аналитическую экспертизу следует рассматривать как вид исследования, относящегося к финансово-экономическому роду экспертиз.

Комплексность объектов исследования является характерной особенностью финансово-аналитической экспертизы. В процессе производства которой, решаются задачи: выявление причинных связей между изменением (искажением) финансово-экономических показателей и финансовым состоянием субъекта (в том числе его финансовой устойчивостью, ликвидностью и платежеспособностью) и выявление способа и механизма такого изменения; исследуется бухгалтерская отчетность, позволяющая оценить финансовое состояние субъекта; проводится анализ структуры кредиторской задолженности, включающей в себя задолженность перед бюджетом и динамики этой задолженности [12].

Рассмотрим взаимосвязь финансово-экономической, финансово-аналитической экспертизы и экспертизы планов внешнего управления.

Чаще всего при назначении финансово-экономичес-

кой и финансово-аналитической экспертиз перед экспертами ставятся следующие вопросы [11]:

1. соответствуют ли отчетные данные предприятия его финансовому состоянию; если нет, то какие экономические факторы привели его к неплатежеспособности;
2. как изменилась платежеспособность за определенный период в связи определенными событиями;
3. соответствует ли себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия произведенным затратам;
4. не свидетельствуют ли финансовые операции предприятия об отвлечении денежных средств из хозяйственного оборота и их нецелевом использовании;
5. какова динамика развития, финансовое состояние за определенный период, структуру баланса, состояние и динамику кредиторской задолженности, финансовые последствия вывода или ввода активов и другие.

Таким образом можно сделать вывод, что экспертиза планов внешнего управления представляет собой исследование (по своей сути схожее с финансово-экономическими и финансово-аналитическими экспертизами) предметом которого является финансово-хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта, в том числе финансовые операции и показатели, процесс их формирования и отражение в учете, конкретные факты (операции), требующие экономической и стоимостной оценки.

Взаимосвязь между экспертизами финансово-экономической, финансово-аналитической и экспертизой планов внешнего управления можно проследить при рассмотрении вопросов, поставленных для проведения экспертизы плана внешнего управления по ряду арбитражных дел. В экспертном заключении одного из арбитражных дел по банкротству [7] рассмотрены изменения коэффициентов, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность, проведено исследование экономического обоснования предлагаемых внешним управляющим мер по реализации плана внешнего управления и т.д. Согласно выводам, изложенным в экспертном заключении по вышеуказанному арбитражному делу, восстановление платежеспособности и улучшение структуры баланса за прогнозируемый период 10 месяцев не представляется возможным, конкурсное производство позволит удовлетворить только часть требований кредиторов с наименьшими финансовыми потерями.

Суд первой инстанции, проанализировав план внешнего управления, оценив доводы заявителя и внешнего управляющего, изучив представленные экспертные заключения и материалы дела о банкротстве признал план внешнего управления недействительным так как реализация мероприятий, предусмотренных в плане внешнего управления, не приведет к восстановлению платежеспособности должника. Арбитражный суд отметил, что план внешнего управления не содержит достаточное и объективное экономическое обоснование возможности восстановления платежеспособности, не предусматривает

необходимых расходов на реализацию соответствующих мероприятий.

Одними из важнейших понятий экспертной деятельности является задача экспертного исследования и объект исследования [12].

Объект исследования является основным и неотъемлемым понятием экспертной деятельности. Его важность определяется тем, что от качества и полноты набора объектов, представленных на исследование, во многом зависят результаты, скорость и возможность дачи квалифицированного ответа на поставленные вопросы.

Объектом экспертного исследования являются "материальные источники информации о подлежащих установлению по делу фактах". Финансово-экономическая экспертиза является экспертизой экономического класса, при производстве которой активно используются все объекты, характерные для класса. Это является ее отличительной особенностью.

Экспертиза есть аналитическое исследование конкретного объекта в целях достижения не собственно научного, а прикладного знания. Характерной особенностью такого исследования является применение особых, специализированных методик, отвечающих требованию проверяемости. Поэтому любая экспертиза имеет свой определенный регламент, порядок осуществления, предопределяемый спецификой предмета экспертизы и сферой применения специальных знаний.

Система методов, используемая экспертами при оценке планов внешнего управления, в целом, соответствует системе методов судебных экспертов, применяемых при проведении финансово-экономической и финансово-аналитических экспертиз и включает в себя общие, специальные расчетно-аналитические и документальные методы [15].

Среди специальных расчетно-аналитических методов можно выделить традиционные методы финансового анализа (горизонтальный и вертикальный анализ балансовых данных и оборотов, факторный анализ, расчет финансовых коэффициентов и др.) и нетрадиционные методы.

Так, для оценки рисков плана финансового оздоровления предлагается использовать различные методы, например, анализ чувствительности (определяет степень влияния изменения различных факторов на ключевые показатели эффективности плана финансового оздоровления), метод сценариев, применение экспертных оценок. Однако из всех предложенных методов оптимальным для суда будет проведение экспертизы, в рамках которой исследуется экономическая эффективность плана, определяется реальная возможность восстановления платежеспособности с помощью выбранной стратегии и соблюдения графика погашения задолженности,

исследуется уровень рисков плана и их влияния на выполнение плана внешнего управления и восстановление платежеспособности должника [18].

С.А. Карелина для определения эффективности плана финансового оздоровления считает возможным руководствоваться общеизвестными критериями эффективности, используемыми при оценке инвестиционного проекта: чистая текущая (дисконтированная) стоимость; коэффициент внутренней нормы прибыли; период окупаемости проекта; точка безубыточности; запас финансовой прочности. План финансового оздоровления признается эффективным и обоснованным, если общий запас финансовой прочности не ниже 30 – 40% от объема продаж [9].

Арбитражному суду для введения процедуры внешнего управления или оценки уже действующего плана внешнего управления требуется оценить с помощью экспертизы планов внешнего управления эффективность представленного плана внешнего управления и предусмотренных им мер по восстановлению платежеспособности.

При изучении итоговых показателей деятельности организации в ходе экспертизы плана внешнего управления, в отличие от финансово-экономической экспертизы, производится анализ не только изменений основных показателей и их противоречивость, но и оцениваются их влияние на изменение и возможность восстановления платежеспособности должника.

Можно сформировать следующие цели и задачи экспертизы плана внешнего управления:

- ◆ исследование плана внешнего управления на соответствие требованиям Закона о банкротстве [1] и других федеральных законов;
- ◆ исследования финансового анализа, проведенного внешним управляющим, на соответствие требованиям Постановления Правительства РФ от 25 июня 2003 №367[2];
- ◆ исследование показателей финансового состояния и финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта;
- ◆ исследование признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, влияющих на финансовый результат и расчеты по обязательствам хозяйствующего субъекта;
- ◆ исследование признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, характеризующих платежеспособность, кредитоспособность, использование и возвратность кредитов хозяйствующего субъекта;
- ◆ оценка эффективности плана внешнего управления и мер по восстановлению платежеспособности на их обоснованность, реализуемость и исполнимость.

Объекты экспертизы плана внешнего управления во многом схожи с объектами финансово-экономической

экспертизы, но имеют свои особенности и должны включать в том числе:

- ◆ план внешнего управления;
- ◆ протокол собрания кредиторов об утверждении плана внешнего управления;
- ◆ анализ финансового состояния должника, проведенный внешним управляющим, в соответствии требованиями нормативных документов[2];
- ◆ материалы инвентаризации – описи наличия товара, сличительные ведомости, отчеты материально ответственных лиц, акты сверки задолженностей и т.д.;

К примерным вопросам, включаемым арбитражным судом в определение о назначении экспертизы плана внешнего управления, можно отнести:

- ◆ соответствуют ли отчетные данные должника его финансовому состоянию, какие экономические факторы привели к его неплатежеспособности и направлены ли меры по восстановлению платежеспособности на их устранение;
- ◆ можно ли по представленным расчетными коэффициентами, характеризующим платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность признать структуру баланса предприятия удовлетворительной, а предприятие платежеспособным;
- ◆ возможно ли восстановление платежеспособности должника и улучшение структуры баланса в будущем за прогнозируемый период проведения внешнего управления при выявлении обстоятельств, позволяющих утверждать, что должник имеет неудовлетворительную структуру баланса и является неплатежеспособным на момент составления плана внешнего управления;
- ◆ приведут ли расходы должника на изготовление, производство, услуги, осуществленные организациями-контрагентами по договорам подряда, возмездного оказания услуг и т.д. в период реализации плана внешнего управления к его рентабельной и безубыточной деятельности; если нет, то каким образом это повлияло на возможность восстановления платежеспособности;
- ◆ подтверждаются ли аналитическими данными и расчетами, имеют ли экономическое обоснование предлагаемые внешним управляющим меры по реализации плана внешнего управления, имеются ли документы, подтверждающие достоверность и фактическую реализацию предлагаемые планом меры по восстановлению платежеспособности организации;
- ◆ к каким результатам для предприятия приведет реализация части предлагаемых в плане мер по восстановлению платежеспособности либо в полном объеме представленного плана внешнего управления;
- ◆ как при реализации плана будут учтены интересы кредиторов должника, включенных в реестр требований первой, второй и третьей очереди, сможет ли организация рассчитаться со своими кредиторами по результатам реализации плана и в какие сроки;
- ◆ позволит ли реализация плана внешнего управления сохранить остаток имущества и активов должника, имеющиеся у него на сегодняшний день, сократятся ли при этом финансовые потери;

- ◆ если реализация плана не позволит сохранить имущество, активы предприятия, снизить финансовые потери, то какие меры должны быть предприняты, чтобы этого избежать;

- ◆ соответствуют ли требованиям законодательства документальное оформление и отражение в бухгалтерском и налоговом учете организации поступления доходов от определенной деятельности, хозяйственных операций в период проведения процедуры внешнего управления;

- ◆ были ли завышены расходы (занижены доходы и т.д.) должника по определенной хозяйственной операции в период реализации плана внешнего управления;

- ◆ повлекло ли занижение (завышение) себестоимости продукции не включение (включение) в состав расходов затрат, связанных с оказанием услуг, приобретением продукции и т.д., по исследуемой хозяйственной операции; если да, то каким образом это повлияло на возможность восстановления платежеспособности и налогооблагаемую базу (размер налогов);

- ◆ обоснованно ли образование фондов потребления и накопления предприятием в результате его финансово-хозяйственной деятельности в период проведения процедуры внешнего управления;

- ◆ имеются возможные риски, вероятности их наступления и влияния на результат проведения мероприятий по восстановлению платежеспособности предусмотренных планов внешнего управления в сроки, установленные судом и т.д.

Квалифицированный эксперт должен проводить следующие виды работ при проведении экспертизы планов внешнего управления:

1) связанные с обследованием организации:

- ◆ изучение анализа финансово-экономического состояния проведенного внешним управляющим;

2) связанных с подготовительными мерами по проведению анализа финансового состояния должника, формирования плана внешнего управления и направленные на изучение:

- ◆ результатов проведенной инвентаризации всего имущества;

- ◆ проведенной оценки имущества, подтвержденной инвентаризацией;

- ◆ оформления в установленном порядке документов имущественного характера (документы по регистрации должника, объектов недвижимости и др.);

- ◆ проведенной работы внешним управляющим по отказу от действующих договоров и их влияние на восстановление платежеспособности и возможности возникновения убытков и их взыскания;

3) по разработке плана внешнего управления:

- ◆ связанных с организационными, юридическими и экономическими положениями по обеспечению реализации мер по восстановлению платежеспособности;

- ◆ связанных с разработкой схем реструктуризации долговых обязательств и условий работы с финансовыми инструментами и т.п.;

- ◆ по вновь вводимым мерам, способствующим улучшению хозяйственной деятельности;

4) связанных с реализацией на практике плана внешнего управления путем:

- ◆ реализации неиспользуемого имущества (оборудования, объектов недвижимости, нематериальных активов и другого неиспользуемого имущества и активов);

- ◆ ликвидации неэффективных производств;

- ◆ проведения реструктуризации должника, переуступка прав требования, реализации продажи предприятия-должника, дополнительной эмиссии акций, замещения активов и других мер по восстановлению платежеспособности;

- ◆ создания новых организационно-управленческих структур;

- ◆ оценка рисков (вероятности) невыполнения плана внешнего управления (реализация плана внешнего управления должна осуществляться по наиболее вероятному и неблагоприятному вариантам).

Целью экспертизы плана внешнего управления является формирование экспертной оценки на поставленные перед экспертом вопросы. В ходе экспертизы плана внешнего управления должна быть дана всесторонняя оценка материалов плана внешнего управления на основе представленных на экспертизу документов.

В заключении необходимо отметить, что законодательством о банкротстве России предусмотрены реабилитационные процедуры финансового оздоровления и внешнего управления, установлены требования, предъявляемые к содержанию планов внешнего управления. Однако в нормативных правовых документах отсутствует регулирование порядка и методологии составления планов проведения реабилитационных процедур. Изложенная в Законе о банкротстве [1] процедура не дает представления о способах разработки конкретных мер по восстановлению платежеспособности и механизмах их проведения (как в досудебном порядке, так и в реабилитационных процедурах). Об этом же свидетельствует изложенная арбитражная практика. Низкое качество планирования внешнего управления, в конечном счете, приводит к снижению реабилитационного потенциала всего института банкротства.

Наличие подобных недостатков входит в число основных причин относительно слабой популярности реабилитационных процедур банкротства, а также чрезвычайно малой доли процедур, заканчивающихся восстановлением платежеспособности организаций-должников. Необходимость разработки методических документов, в которых были бы определены механизмы, методика и порядок составления планов восстановления платежеспособности очевидна.

В ходе разработки механизма экспертизы планов внешнего управления установлено, что вопросы экспертизы в настоящее время могут рассматриваться в рамках судебных процедур и внесудебной деятельности.

В работе подробно рассмотрены предмет, задачи и требования к судебно-экономической экспертизе, в том числе финансово-экономической и финансово-аналитической экспертизам, имеющим значение для уголовного, арбитражного, гражданского судопроизводства, а также административного производства. Установлено, что арбитражный суд может при необходимости назначать по делам о банкротстве финансово-экономические экспертизы для разъяснения различных вопросов, связанных с финансовым состоянием должника (включая планирование внешнего управления).

Анализ взаимосвязи финансово-экономической, финансово-аналитической экспертиз и экспертизы планов внешнего управления свидетельствует о том, что экспертиза планов внешнего управления представляет собой исследование, схожее с финансово-экономической и финансово-аналитической экспертизами, предметом которых является финансово-хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта, в том числе его финансовые операции и показатели, процесс их формиро-

вания и отражения в учете, конкретные факты (операции), требующие экономической и стоимостной оценки.

В работе рассмотрены цели, задачи и объекты экспертизы плана внешнего управления, а также примерные вопросы, включаемые арбитражным судом в определение о назначении экспертизы, проанализированы стадии (последовательность действий) экспертизы и виды работ, которые должен выполнить квалифицированный эксперт при проведении экспертизы планов внешнего управления.

Разработанные подходы по формированию механизма проведения экспертизы планов внешнего управления предназначены для повышения уровня разработки планов восстановления платежеспособности организаций в процедурах банкротства. Разработка и внедрение в экономическую практику критериев и механизмов экспертизы позволит повысить обоснованность планов внешнего управления, следовательно, и эффективность проведения процедуры внешнего управления. Возможно внедрение указанных предложений в стандарты профессиональной деятельности арбитражных управляющих в рамках по контролю за деятельностью арбитражных управляющих, а также экспертами при проведении экспертиз планов внешнего управления во внесудебном и судебном порядках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 28.07.2012, с изм. от 16.10.2012) "О несостоятельности (банкротстве)"
2. 2. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 "Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа"
3. 3. Приказ МВД РФ от 29 июня 2005 г. № 511. "Об утверждении инструкции по организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации"
4. 4. Приказ Минюста РФ от 14 мая 2003 г. № 114 "Об утверждении перечня родов (видов) экспертиз, выполняемых в государственных судебно-экспертных учреждениях Минюста России и перечня экспертных специальностей, по которым предоставляется право самостоятельного производства судебных экспертиз в государственных судебно-экспертных учреждениях Минюста России" (в ред. Приказов Минюста РФ от 12.03.2007 № 48)
5. 5. Распоряжение ФСДН РФ от 23.12.1998 № 26-р "Об учете юридических и физических лиц, осуществляющих экспертную деятельность в области несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления" (утратило силу).
6. 6. Постановление администрации Алтайского края от 08 ноября 1998 года № 693 "О проведении экспертизы планов финансового оздоровления (планов внешнего управления) предприятий – должников" (утратил силу на основании постановления от 08.05.02 г. № 250)
7. 7. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.06.2011 № 17АП-12229/2009-ГК по делу № А60-25795/2009.
8. 8. Беляева Т. План финансового оздоровления: особенности, риски, экспертиза // Вестник ФСФО России. 2003. № 7. С. 19.
9. 9. Карелина С.А. Правовое регулирование планирования в процессе несостоятельности // Арбитражный процесс. 2008. № 7.
10. 10. Комментарий к Федеральному закону от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (постатейный). Под ред. Е.А. Рыбасовой, "Юстицинформ", 2011г.
11. 11. Мусин Э.Ф., Ефимов С.В., Савенко В.Г. Судебно-экономическая экспертиза в органах внутренних дел Российской Федерации. М.: ЭКЦ МВД России, 2010. С.56–64
12. 12. Нелезина Е.П. Судебно-бухгалтерская экспертиза./ Е.П. Нелезина. – 2-е изд., перераб. и доп.– М.: ЮНИТИ – ДАНА: Закон и право, 2010. С.12
13. 13. Попондопуло В.Ф. Банкротство. Правовое регулирование: научно-практическое пособие. М.: Проспект, 2012. – 263с.
14. 14. Прудникова Т.П. План внешнего управления // Вестник ВАС РФ. 1999. № 7. С. 57.
15. 15. Россинская Е.З., Эриашвили Н.Д. Судебно-бухгалтерская экспертиза. М.: Юнити, 2006. С. 102.
16. 16. Сайт Высшего Арбитражного Суда РФ. http://www.arbitr.ru/_upimg/BF2D3B8F8961047431972C2285F4F18A_an_zap_2011.pdf

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО РЫНКА РОССИИ

BUILD A COMPETITIVE ECONOMIC
ENVIRONMENT IN ENTERPRISE
SYSTEMS FOREST RUSSIAN MARKET

O. Veretenov

Graduate student of the International Academy
Appraisal and Consulting

veretenov@mail.ru

Веретенев Олег Владимирович
Аспирант
Международной академии
оценки и консалтинга, МАОК

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Процессы интеграции мирового экономического пространства и формирования глобального рынка набирают силу. Отечественные предприятия лесного рынка России в качестве одной из своих главных стратегических целей должны ставить необходимость формирования конкурентоспособной экономической среды в системе внешнеторговой деятельности в мировой экономике, что, по нашему мнению, будет являться отражением уровня развития производительных сил и способности экономических субъектов удовлетворять потребностям мирового сообщества более эффективно.

На самом деле, конкурентный статус представляет собой характеристику системной позиции по вопросам внешнеторговой деятельности предприятий лесного рынка и определяется стратегической ценностью их специализации в международном разделении труда, а также стратегической ценностью факторов, обеспечивающих такую специализацию.

Конкурентный статус предприятий лесного рынка в современных экономических условиях оценивается как низкий по следующим основаниям: во-первых, международная специализация предприятий лесного рынка заключается в выполнении роли источника природного сырья и не несет возможности формирования конкурентоспособной экономической среды в системе внешнеторговой деятельности этих предприятий; во-вторых, указанная специализация опирается при этом на источники конкурентных преимуществ вчерашнего дня: в данном случае лесные запасы как естественные запасы природных ресурсов и наличие дешевой рабочей силы.

Как нам представляется, ключевой идеей, на основе которой должна реализовываться стратегия формирования конкурентоспособной экономической среды в системе внешнеторговой деятельности отечественных предприятий лесного рынка должен стать переход к инновационной модели экономического развития, что предпо-

лагает концентрацию усилий на разработке и внедрении принципиально новой продукции и технологий производства. Один из путей радикального изменения специализации предприятий лесного рынка и повышения их конкурентного статуса лежит в создании новых видов высокотехнологичной продукции и новых предприятий с последующим их развитием до уровня новых секторов и отраслей экономики.

Учитывая, что отечественная экономика остается слабовосприимчивой к освоению научно-технических разработок, даже учитывая ее переход к новым экономическим отношениям, следование не радикально-инновационной модели, а модели умеренно-инновационного экономического развития будет означать возможность постепенного экономического роста, что, скорее всего, не приведет к значительному улучшению конкурентного статуса предприятий, учитывая значительное технологическое отставание.

Конечно, необходимость перехода к инновационной модели развития отечественных предприятий лесного рынка имеет свои предпосылки, которые в основном сводятся к следующему: сохранился весомый научно-технический потенциал; существуют различные разработки по созданию в отрасли инновационной системы.

Основным препятствием для перехода к инновационной модели развития отечественных предприятий лесного рынка служит наличие жестких ограничений системного характера, препятствующих практической реализации проектов по созданию отраслевой инновационной системы и притоку инвестиций в лесную отрасль. К таким ограничениям можно отнести, во-первых, сильное влияние олигархии, нацеленность на удовлетворение интересов финансово-промышленных групп; во-вторых, уход государства из экономики или нерациональное в нее вмешательство; в-третьих, взаимопроникновение бизнеса и власти; в-четвертых, нерациональный выбор впу-

три страны пунктов, через которые осуществляется внешнеторговая деятельность; в-пятых, ориентация экспорта на сырьевые ресурсы страны; в-шестых, характер внутреннего потребительского спроса, который не обеспечивает из-за нищенства населения достаточных объемов как основы потребления и инвестиций в развитие отрасли, что приводит к ориентации на низкую внутреннюю цену лесопродукции в ущерб ее качественным характеристикам, в то время как для повсеместного внедрения радикальных новшеств требуется прямо противоположная ориентация спроса и т.д.

Устранение указанных ограничений могло бы определить основные направления стратегии повышения конкурентоспособности предприятий лесной промышленности.

Новые тенденции в развитии мировой экономики в последние десятилетия потребовали кардинального пересмотра традиционных взглядов на источники конкурентоспособности в международной конкуренции, наиболее серьезным недостатком, которых является их не-системный характер; в каждой из существовавших теорий были приведены определенные факторы, безусловно, влияющие на конкурентоспособность страны в мировой экономике, однако взятые в отдельности, вне связи с другими факторами, они не могут быть признаны достаточными.

В обозримом будущем у предприятий не будет иного выхода, кроме проведения коренной модернизации и изменения на этой основе их специализации в международном разделении труда с учетом потенциальных конкурентных преимуществ. Однако разработка эффективной стратегии повышения конкурентного статуса российских предприятий в мировой экономике, в том числе предприятий лесного рынка, потребует выявления фундаментальных причин низкого конкурентного статуса.

Фундаментальная проблема конкурентоспособности отечественных предприятий лесного рынка заключается, таким образом, в отсутствии механизма устойчивого развития интеллектуального капитала нации и его реализации в производстве конкретных товаров и услуг, пользующихся высоким спросом на мировом рынке, что, в свою очередь, вызвано отсутствием условий для возникновения в обществе новой мотивационной среды.

Принципиально важным представляется взаимоувязка необходимости повышения экономической конкурентоспособности предприятий лесного рынка с общей ли-

нией на социально-экономическое развитие страны.

Ключевая идея, на основе которой должна формироваться стратегия повышения конкурентоспособности предприятий лесного рынка страны состоит в необходимости перехода к радикально-инновационной модели экономического развития. Данная модель предполагает концентрацию усилий на разработке и внедрении кардинально новой продукции и технологий производства, аналогами которой отсутствуют.

Фактически на сегодняшний день Россия выживает исключительно благодаря экспорту своих природных ресурсов, в связи с чем, сырьевое богатство России трактуется как абсолютное благо.

Однако дальнейшее развитие экономики страны по сырьевому пути со стратегической точки зрения абсолютно бесперспективно и означает движение в никуда, так как, во-первых, мировой спрос на сырье будет падать, во-вторых, развитие сырьевых отраслей требует огромных инвестиций в силу их чрезвычайно высокой капиталоемкости.

Поэтому представляется необходимым создать условия для перетока капитала из топливно-сырьевого комплекса в инновационную сферу. При этом важно строить стратегию инновационного развития таким образом, чтобы в качестве приоритетов определить те регионы, которые имеют максимальный уровень возможностей формировать внутренний спрос на инновационные продукты.

Безусловно, на начальном этапе это приведет к усилению дифференциации, однако в перспективе, по мере запуска механизмов инновационного развития и повышению общего уровня конкурентоспособности страны, позволит постепенно "включать" в процесс промышленные предприятия.

Современный российский рынок леса просто не имеет рычагов для самостоятельного устранения тех системных ограничений для роста конкурентоспособности, которые сложились на текущий момент.

И в этой ситуации именно государство является той реальной силой, которая при верно выбранной стратегии и наличии соответствующей воли способно на начальном этапе "запустить" механизм формирования конкурентоспособной экономической среды в системе предприятий лесного рынка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долженко Л.М. Экономика предприятий лесного хозяйства и лесной промышленности. Красноярск, СибГУУ, 2011.
2. Измestьев А.А. Территориально-отраслевая организация лесного сектора. Иркутск, 2010.
3. Острошенко В.В. Экономика лесного хозяйства. М.: Академия. 2011.
4. Пахтусова М.Ю. Инвестиционная привлекательность лесного сектора экономики: содержание, оценка, управление: монография. Архангельск, 2012.
5. Резанов В.К. Инвестиционная привлекательность лесного комплекса региона. Владивосток, Дальнаука, 2010.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ

THEORETICAL ISSUES STUDY OF FACTORS
AFFECTING THE DEVELOPMENT OF SMALL
AND MEDIUM ENTERPRISES IN SERVICES

K. Omarova

Senior Lecturer FGBOU VPO "Dagestan State University",
Makhachkala

kamusya@list.ru

Омарова Камила Абдурашидовна

К.э.н., доцент

*ФГБОУ ВПО "Дагестанский
государственный университет",
г. Махачкала*

Материалы международной научно-практической конферен-
ции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методоло-
гия, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Предприятия малого и среднего бизнеса в сфере услуг являются экономическими системами, поэтому их можно рассматривать как социально-экономические структуры, организующие производство услуг, востребованных во внешней среде и использующие внутренние и внешние ресурсы, что позволяет исследовать особенности их развития на основе системного подхода. Как и любая экономическая структура предприятия малого и среднего бизнеса сферы услуг подвержены влиянию изменений различных факторов, но при соответствующих институциональных условиях способны адаптироваться к этим изменениям и стабильно развиваться.

В настоящее время малый и средний бизнес уже занял существенное место в экономике нашей страны, особенно в таких отраслях, как розничная торговля и сфера услуг. Развитие экономики на базе научно-технического прогресса способствует развитию сферы услуг, связанных с поставками и эксплуатацией промышленных товаров, сложных в техническом исполнении. В этой связи новые технологии изменяют методы ведения малого и среднего бизнеса в организациях, занимающихся производством услуг. Особое значение приобретают материальные, социально-культурные услуги и сфера обслуживания населения как совокупность предприятий, юридических и физических лиц, оказывающих услуги населению. Сфера услуг является элементом народнохозяйственного комплекса, она участвует в общей системе экономических отношений, подчиняясь общим экономическим законам, действующим в обществе [1]. В связи с этим на развитие малого и среднего бизнеса в сфере услуг оказывают влияние многочисленные факторы эконо-

мического, технологического, правового, политического, социокультурного, демографического, институционального характера.

Экономические факторы определяются масштабом рынков услуг и уровнем их развития, величиной доходов населения, уровнем платежеспособного спроса и конкуренции в отраслях, устойчивостью рубля, доступностью кредитов для предпринимателей и бизнесменов сферы услуг, состоянием основных фондов и т.д. Рынок услуг создает благоприятные условия для бизнеса из-за большой оборачиваемости капитала, что позволяет вовлекать множество предприятий в эту сферу деятельности, способствуя занятости в малом и среднем бизнесе большого числа экономически активных лиц, что, в свою очередь, способствует развитию среднего класса, предотвращению экономического и социального прессинга. Среди факторов, формирующих малый и средний бизнес в сфере услуг можно выделить: уровень развития инновационной деятельности в конкретном регионе, сырьевой потенциал, уровень спроса на различные виды услуг, уровень рыночных цен, уровень льгот и дотаций, налоговая политика.

Малый и средний бизнес в сфере услуг получил наибольшее развитие как инструмент эффективного удовлетворения общественных потребностей в производственных и деловых кругах, торговле и общественном питании, бытовом обслуживании, личных услугах, туристической индустрии. Однако остается низким уровень его развития в социально-культурном обслуживании (образование, культура, искусство), имеющем свою специфику, что вызвано объективными причинами и факторами

макроэкономического характера. К таким факторам относится, прежде всего, кадровый потенциал предпринимательской деятельности в сфере услуг, формирование которого в большей мере является прерогативой местных и региональных органов, реализующих определенную политику поддержки предпринимательства и бизнеса в сфере услуг. В этом случае кадровый потенциал малого и среднего бизнеса сферы услуг можно рассматривать как совокупность конкретных членов общества, профессиональные и деловые качества которых позволяют им претендовать на вакансию, трудиться на предприятиях сферы услуг, постоянно повышать свою квалификацию [2].

Слабая профессиональная подготовленность руководителей, специалистов и работников сферы услуг в большей мере определяется отсутствием региональной программы подготовки предпринимателей, недоступностью платного образования для большинства участников малого бизнеса в сфере услуг, отсутствием системного подхода к подготовке к предпринимательской деятельности на всех уровнях (федеральном, региональном). Все вышесказанное свидетельствует о необходимости вовлечения в процесс развития малого и среднего бизнеса сферы услуг государственных структур, создания информационно-аналитического обеспечения деятельности по подготовке специалистов и персонала предприятий на базе современных информационных технологий. Необходима подготовка в области управления рынком, маркетинга, коммерции, формирования и реализации стратегии и тактики бизнеса, продвижения производимых услуг на рынок, приобретения навыков по обеспечению инновационной и инвестиционной деятельности.

Активизация инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере услуг зависит, прежде всего, от технологических факторов, включающих уровень развития науки, техники и технологий, которые в совокупности с социокультурными факторами определяют возможности реализации предпринимательской инициативы на различных уровнях.

К социокультурным факторам относятся: уровень образования, социально-психологический климат на предприятиях малого и среднего бизнеса и предпринимательства в целом.

Институциональные факторы характеризуют степень развитости инфраструктуры рынка: банковской системы, системы страхования, распределительной системы, системы рыночных посредников, обеспечивающих юридическое и консультативное обслуживание и т.д., которые снижают барьеры вхождения в бизнес и уровень риска предпринимательства [3]. Несмотря на наличие ряда правовых актов, призванных способствовать эффективному использованию всех преимуществ малого и среднего бизнеса, действующая правовая база крайне несо-

вершенна. Нормативно-правовая документация закладывает основы для успешного развития малых и средних форм предпринимательства, решения организационных, финансовых, научно-технических проблем, однако многие законы не выполняются, финансирование развития бизнеса, особенно в сфере услуг инновационного характера, остается трудно разрешимым и отличается кратковременной продолжительностью действия.

Информационное обеспечение бизнеса, которое призвано повысить его эффективность и оперативность, не поспевает за изменениями в нормативно-законодательных актах. Предприятия малого и среднего бизнеса сферы услуг должны учитывать все многообразие маркетинговых факторов информационного характера, наличие которых должно способствовать гибкому реагированию предпринимателей на любые изменения рыночной ситуации, своевременно корректируя стратегию и тактику своего развития.

Организационные факторы обуславливают возможность для успешного ведения бизнеса на рынке услуг, отражаются в структуре управления малым предприятием сферы услуг. К организационным факторам можно отнести: усиление ответственности за принятые решения; гибкость осуществления деловых операций; расширение делового партнерства в целях повышения конкурентоспособности и удовлетворения запросов потребителей.

В процессе формирования или преобразования структуры управления малых предприятий сферы услуг необходим учет ограниченности возможностей увеличения масштаба предприятия, аппарата управления и разнообразия ассортимента услуг по отраслевой направленности. Такой подход свидетельствует о целесообразности применения линейно-функциональной организационной структуры бизнеса, которая предопределяет ограниченность управленческого персонала, но на базе маркетингового подхода, когда функции управления подразделяются по группам и видам отраслевых услуг.

Группа коммуникационных факторов базируется на процессах передачи информации, что позволяет обеспечивать согласованность и нормальное функционирование малых и средних предприятий посредством активного взаимодействия его внутренней среды с внешней средой. Коммуникациями малого и среднего бизнеса являются сети каналов, предназначенные для сбора, анализа и систематизации информации о состоянии внешней среды и обеспечения обратной связи. Основное значение при этом придается организационной структуре управления и коммуникационным процессам.

Недостаточное внимание к территориальным факторам привело к тому, что направления развития малого и среднего бизнеса в сфере услуг остаются несогласованными с задачами развития региональной экономики, ре-

шение которых во многом определяется уровнем развития предпринимательства в сфере услуг на территории региона, стратегиями социально-экономического развития региона в целом.

Структурные изменения в процессе организационного развития должны создавать благоприятные условия для достижения заданных целей развития малого и среднего бизнеса в сфере услуг во всех отраслях национального хозяйства. Такой подход, стимулирующий адаптацию и развитие участников организационного процесса управления и инновационную активность, объективно обуславливает повышение управляемости экономической и хозяйственной деятельности на всех уровнях, что связано с повышением требований к государственному регулированию сферы услуг и поддержки малого и среднего бизнеса на современном этапе развития экономики

страны.

Для формирования эффективной системы управления развитием малого и среднего бизнеса сферы услуг необходимо исследование комплекса вопросов и проблем, связанных с определением: роли сферы услуг в развитии экономики страны и регионов, значения регулирующей функции государственных органов в сфере услуг, основных направлений совершенствования системы управления функционированием и развитием сферы услуг, а также изучение проблем функционирования предприятий сферы услуг в различных отраслях и динамики их развития.

Такой подход в комплексе с научно-теоретическими принципами управления позволит более полно раскрыть механизм управления развитием малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития / Под ред. Ю.П. Свириденко. Т.2. Экономика предприятий СУ-М.: Кандид, 2001.
2. Богачев В.Ф., Кабаков В.С., Ходачек А.М. Стратегия малого предпринимательства. – С-Пб.: Изд-во "Корvus", 1995.
3. Парначев В.Г. Малый бизнес в сфере услуг. – М.: Знание, 1991.

КРИТЕРИИ ОТБОРА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ФРАНЧАЙЗИ

SELECTION CRITERIA POTENTIAL FRANCHISEES

E. Narkevich

Graduate student of the St. Petersburg Institute of Humanities

narkevich@mail.ru

Наркевич Елена Григорьевна

Аспирант

Санкт-Петербургского института
гуманитарного образования

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Франчайзинг представляет собой тесное долгосрочное сотрудничество двух независимых предпринимателей, один из которых обладает необходимым для ведения бизнеса интеллектуальным капиталом (франчайзер), а другой (франчайзи) – материальными активами, которые нужны для запуска бизнеса под маркой франчайзера в выбранном регионе [7].

Такая тесная зависимость франчайзера и франчайзи друг от друга в рамках франчайзингового проекта (представляющая собой, по сути дела, двусторонний аутсорсинг [2, 3]), в результате которого формируется полурыночная, полуиерархическая структура, которую можно называть гибридным предприятием или метафирмой [5], предъявляет специфические требования к потенциальному партнеру по такому сотрудничеству. Это, в свою очередь, рождает потребность в разработке формальных методик отбора потенциального партнера.

Однако в этом вопросе наблюдается определенная асимметричность. Основное внимание исследователей нацелено на описание алгоритмов, которыми могут руководствоваться потенциальные франчайзи при отборе франчайзера [1, 4, 8], тогда как формальные методики отбора франчайзи практически отсутствуют. Причины такого перекоса понятны и легко объяснимы:

- ◆ Франчайзи во франчайзинге (который теоретически является равноправными отношениями двух независимых юридических лиц) все же выступает в качестве младшего партнера (в частности, расторжение франчайзингового договора чревато для него, в отличие от франчайзи, выходом из бизнеса), что ведет к необходимости защиты его интересов, в том числе и за счет предоставления ему инструментов отбора франчайзеров;

- ◆ Франчайзи, в отличие от франчайзера, предоставляет интеллектуальный капитал, вкладывает во франчайзинговый проект материальный капитал и заинтересован в его скорейшей окупаемости. Таким образом, необходимо помочь франчайзи выбрать того франчайзера, который сможет обеспечить ему приемлемую доходность.

Тем не менее, неправильный выбор франчайзи также чреват для франчайзера значительными рисками, и отсутствие формальных методик отбор увеличивает эти риски.

Поскольку франчайзи берет на аутсорсинг управление текущей деятельностью по сбыту товаров и/или услуг франчайзера в предоставленном ему регионе (а шире – управление представительством франчайзера в этом регионе) [2, 3], аутсорсинг же представляет собой деятельность по формированию, организации и управлению необходимым заказчику ресурсом [6], то отбор франчайзи должен, по нашему мнению, происходить на основе оценки его способности сформировать, организовать и управлять активами в интересах франчайзера. Актив, создаваемый и управляемый франчайзи, – это полноценное предприятие, способное в полном объеме обеспечивать ведение коммерческой деятельности под маркой франчайзера и в соответствии с его стандартами в выбранном регионе.

Таким образом, задача франчайзи заключается в учреждении такого предприятия, обеспечении его текущего финансирования и управления его деятельностью (без ущерба для репутации франчайзинговой сети). Соответственно, отбор потенциальных франчайзи должен происходить по критерию их способности решить данную задачу.

Следовательно, для разработки формального алгоритма отбора франчайзи необходимо:

- ◆ Выявить перечень характеристик, обуславливающих способность франчайзи обеспечить решение данной задачи;
- ◆ Разработать методику оценки значений этих характеристик;
- ◆ Разработать процедуру свертки этих характеристик в интегральный оценочный показатель;
- ◆ Сформулировать рекомендации по сотрудничеству (или отказу от сотрудничества) для разных диапазонов значений интегрального показателя.

Последние два этапа не являются обязательными – строго говоря, франчайзер может принять решение о совместной работе с франчайзи на основе анализа значений отдельных его характеристик без их свертки в интегральный оценочный показатель. Однако введение такого показателя существенно упрощает процедуру принятия решения и делает ее более прозрачной для франчайзера.

Анализ рынка франчайзинга позволяет утверждать, что в качестве оценочных характеристик можно принять:

- ◆ Основной капитал франчайзи – наличие у франчайзи основных фондов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности в выбранной отрасли и соответствующих требованиям франчайзера. Чаще всего речь идет о наличии у франчайзера в собственности или в долгосрочной аренде помещения, по своим техническим характеристикам и географическому положению позволяющего вести бизнес в соответствии с предписаниями франчайзера. Для подтверждения наличия основного капитала от франчайзи может потребоваться представить документы на право собственности или контракт долгосрочной аренды помещения;
- ◆ Обратный капитал франчайзи – наличие у франчайзи материальных ресурсов, которые позволили бы ему финансировать текущую деятельность франчайзинговой фирмы до выхода ее на самоокупаемость. Подтверждением наличия обратного капитала может быть выписка из банковского счета потенциального франчайзи (или из расчетного счета утвержденной им фирмы), заверенная справка о предоставлении банковского кредита и т. д.;
- ◆ Управленческий опыт франчайзи – доводилось ли франчайзи руководить фирмами сопоставимого размера и насколько успешно. Подтверждается путем представления трудовых договоров, выписок из трудовой книжки и т. д.;

- ◆ Отраслевой опыт франчайзи – знаком ли франчайзи со спецификой отрасли, в которой работает франчайзер;

- ◆ Репутация франчайзи – в данном случае речь идет об оценке деловой добросовестности франчайзи, его репутации в бизнес-сообществе того региона, в котором он будет представлять интересы франчайзинговой сети, наличия у него судимости и т. д. Данный пункт предполагает, помимо получения информации от самого франчайзи, также возможность сбора сведений о нем у третьих лиц и из разнообразных информационных баз;

- ◆ Юридический статус франчайзи – есть ли у франчайзи надлежащим образом зарегистрированная фирма, чья организационно-правовая форма отвечает требованиям франчайзера. Этот критерий не является определяющим, как правило, от франчайзи не требуется наличия готовой фирмы, однако если она есть, это может существенно ускорить запуск бизнеса;

- ◆ Соответствие франчайзи внутреннему формату взаимодействия. Франчайзер должен максимально адекватно оценить, насколько психология франчайзи, стиль его общения, управленческий подход и прочие личные характеристики соответствуют модели отношений, сложившейся во франчайзинговой сети. Сеть представляет собой совокупность независимых предприятий, работающих одновременно на себя и на франчайзера, и то, насколько франчайзи способен "вписаться" в эту сеть, имеет исключительно важное значение. Оценка этой характеристики франчайзи проводится путем тестирования и собеседования, а также, возможно, при помощи анализа его взаимодействия со специально приглашенными на собеседование существующими франчайзи. Для большей адекватности оценки этой характеристики можно пригласить кандидата во франчайзи к участию в деловой игре, имитирующей характерные для франчайзинговой сети реальные ситуации.

Каждая из этих характеристик может оцениваться в баллах. Здесь возможны два подхода:

- ◆ Для всех характеристик будут разработаны шкалы с одинаковым диапазоном значений (наиболее типичная ситуация – от 1 до 10). Это позволит обеспечить сопоставимость оценок различных характеристик. Определяться значения этих характеристик будут путем опроса экспертов, при этом могут возникнуть и дробные значения;
- ◆ Для разных характеристик будут разработаны шкалы с разными диапазонами значений. Каждому возможному численному значению будет соответствовать какая-либо типичная для данной характеристики ситуация (которые, таким образом, будут проранжированы от наименее предпочтительной до наиболее предпочти-

тельной). Недостатком такого метода шкалирования является то, что разные характеристики могут быть несоизмеримы друг с другом из-за разного диапазона значений разработанных для их оценки шкал. Однако важное достоинство состоит в том, что оценка характеристик по этой методике может быть осуществлена франчайзером самостоятельно, без привлечения внешних экспертов. Кроме того, выставленный по такой шкале балл не представляет собой некую абстрактную оценку с неясным уп-

равленческим смыслом, а, напротив, позволяет однозначно определить, какова реальная ситуация с этой характеристикой у потенциального франчайзи (отметим, что выставленная таким способом оценка не исключает возможности ее пересчета в единую шкалу).

Таким образом, мы рекомендуем использовать второй вариант подхода к формированию оценочных шкал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котляров И. Д. Математическая модель принятия решения о приобретении франшизы // Проблемы управления. – 2007. – № 5. – С. 84–87.
2. Котляров И. Д. Опыт формального описания франчайзинга // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2007. – № 5. – С. 129–138.
3. Котляров И. Д. Современные формы аутсорсинга управления брэндом и сбытом // Практический маркетинг. – 2010. – № 8. – С. 12–16.
4. Котляров И. Д. Принятие решения о приобретении франшизы: вероятностный подход // Труды Института системного анализа Российской академии наук. – 2011. – Т. 61, вып. 3. – С. 84–91. Доступно онлайн по адресу: http://www.isa.ru/proceedings/index.php?option=com_content&view=article&id=692. Проверено 30.05.2012.
5. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56–61.
6. Котляров И. Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления // Компетентность. – 2012. – № 5. – С. 28–35.
7. Наркевич Е. Г. Франчайзинг как форма кооперации: попытка анализа // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". – 2012. – № 4. – С. 22–25.
8. Blair Roger D., Lafontaine F. The Economics of Franchising. N. Y.: Cambridge University Press, 2005.

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).