



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО №3–2012 (март)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

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 2.04.2012г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

С.А. Биляк – Цена: поиск адекватного выражения сущности
S. Bilyak – Price: search for the adequate expression of the
 essence3

А.Г. Коряков – Экономическая устойчивость развития
 предприятий: классификация и ключевые факторы
A. Koriakov – Economic sustainable development for enterprises:
 clasification and main factors8

А.В. Кузин – Управление малым бизнесом на муниципальном
 уровне
A. Kuzin – Small business management at the municipal level ..13

Ю.П. Куликова – Система менеджмента качества и
 инновационная политика высшей школы
Y. Kulikova – The quality management system and innovation poli-
 cies of higher education15

А.В. Леонов – Эндаумент как инструмент долгосрочного
 финансирования высшего образования
A. Leonov – Endowments as a tool of long-term financing of high-
 er education18

Е.Н. Максимова – Механизм взаимодействия высших учебных
 заведений и промышленных предприятий региона
E. Maximova – Mechanism of interaction of higher educational
 institutions and industrial enterprises of the region21

О.А. Рябцун – Организационные аспекты процесса
 реструктуризации непрофильных активов предприятий
 Госкорпорации "Росатом"
O. Ryabtsun – Organizational aspects of restructuring of non-core
 assets of The Enterprises of State Corporation27

Н.Ю. Тумбинская – Системное управление бизнес-развитием
 промышленного предприятия
N. Tumbinskaya – System management of the business develop-
 ment of industrial enterprises33

Д.К. Хоружевская – Исследование влияния характеристик
 продукции на её рейтинг и цену на примере рынка
 холодильников
D. Khoruzhevskaya – Impact of product's characteristics on its
 rating and price on the home refrigerators market40

М.О. Худалов – Инновационная составляющая в реализации
 стратегии развития угледобывающих предприятий
 Кемеровской области
M. Khudalov – An innovative component in the strategy develop-
 ment of coal mining enterprises of the Kemerovo region45

Ю.Г. Чернышова – Инструментальная база экономического
 механизма ресурсосбережения
Y. Chernyshova – Instrumental base of the economic mechanism
 of resources51

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ
И КРЕДИТ

А.А. Ваганов – Обоснование выбора системы индикаторов
 финансовой устойчивости строительной компании
A. Vaganov – Justification of the system of financial stability indi-
 cators of a building sector company56

Н.Л. Демченко – Подходы к оценке эффективности сделок по
 слиянию и поглощению в банковском секторе
N. Demchenko – Approaches to the assessment of merger and
 acquisition efficiency in the banking sector60

С.С. Миленко – Проблемы консолидированного надзора за
 банковскими группами и холдингами
S. Milenko – Problems of the consolidated supervision of banking
 groups and holding companies65

В.С. Уткин – Организация синдицированного финансирования
 инновационных проектов институтами развития посредством
 формирования специальной организации
V. Utkin – The organization of syndicated financing of innovative
 projects development institutions by establishing a special organi-
 zation67

В.О. Чараиа – Базель-III: испытание надёжности банковской
 системы России
V. Charaia – The Reasons for Basel III Implementation, its
 Characteristics and Expected Effects for Russia71

ПРАВО

И.А. Ключников – К вопросу о возможных признаках
 (критериях) объективной стороны малозначительного
 административного правонарушения
I. Kliushnikov – On the possible signs (criteria) objective part of the
 administrative minor offenses74

И.С. Кононов – Автономные понятия Европейского Суда и их
 значение для уголовного права России
I. Kononov – Autonomous concepts of the European Court of
 Human Rights and their significance for criminal law of Russia .79

Н.А. Лазарева – Становление и развитие института опеки и
 попечительства в период Российской Империи
N. Lazareva – Formation and development of the institute Of
 guardianship and trusteeship in the period of Russian Empire .83

Е.Н. Тамразова – Правовая основа создания первого
 исламского государства как института договорного
 происхождения
E. Tamrazova – Legal basis of formation of the first Islamic state
 as institute of a contractual origin87

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors92
 Требования к оформлению рукописей статей, направ-
 емых для публикации в журнале93

ЦЕНА: ПОИСК АДЕКВАТНОГО ВЫРАЖЕНИЯ СУЩНОСТИ

Бияк Сергей Александрович
Старший научный сотрудник,
Институт экономики РАН,
Москва, Россия

PRICE: SEARCH FOR THE ADEQUATE EXPRESSION OF THE ESSENCE

S. Bilyak

Annotation

Existing ideas about the essence of price lead to the corresponding understanding of the mechanism of the market price generation, scale and form of possible influence from the side of government. The second one is especially important to correct disproportions appeared in the Russian economy and to reduce effect of economic crisis 2008 – 2009 yr. It determines the importance of searching adequate expression of the price's essence. There are two basic scientific concepts of the price analyzed in this article: expense–labor and utility.

Keywords: price, cost, utility, demand, supply, marginal utility

Аннотация

Из существующих представлений о сущности цены вытекают соответствующие понимания механизма функционирования рыночного ценообразования, степени и формы возможного воздействия на него со стороны государства. Последнее особенно важно для целей исправления диспропорций, возникших в экономике России и минимизации последствий экономического кризиса 2008 – 2009 гг. Этим определяется актуальность поиска адекватного выражения сущности цены. В настоящей статье анализируются две основные научные концепции цены: затратно–трудовая и полезности.

Ключевые слова:

цена, стоимость, полезность, спрос, предложение, предельная полезность.

Из существующих представлений о сущности цены вытекают соответствующие понимания механизма функционирования рыночного ценообразования, степени и формы возможного воздействия на него со стороны государства. Последнее особенно важно для целей исправления диспропорций, возникших в экономике России, а также минимизации последствий экономического кризиса 2008 – 2009 гг. и сокращения сроков выхода на траекторию роста. Этим и определяется актуальность поиска адекватного выражения сущности цены. В настоящей статье анализируются две основные научные концепции цены: затратно–трудовая и полезности.

Цена – это синтетическая экономическая категория, в которой пересекаются практически все основные проблемы, связанные с производством и распределением товаров и услуг, с воспроизводством и развитием экономики в целом. Поэтому адекватное представление о цене и механизме ее формирования и изменения позволяет найти ключ к пониманию деятельности всего воспроизводства, в том числе к пониманию таких макроэкономических категорий, органически связанных с ценой, как производство, потребление, товарно–денежное обращение, национальный доход, ВВП.

Под ценообразованием будем понимать способ установления и правила формирования новых цен и изменения действующих.

Как известно, в трактовке цены и стоимости, начиная с XVIII века, сложились и преобладали две основные научные концепции: затратно–трудовая и полезности. Они послужили основой для сформировавшихся в 19 веке в

политической экономии двух ведущих ветвей: классической традиции, основанной на трудовой теории стоимости и неоклассической, основанной на теории предельной полезности. Обе эти ветви сохранились, хотя и в разной мере представлены в течениях и школах современной экономической мысли.

Согласно затратно–трудовой концепции, стоимость товара определяется затратами на его производство плюс прибыль предприятия, а цена, являясь денежным выражением стоимости товара, формируется рынком под воздействием спроса и предложения. Цена отдельного товара может отклоняться от его стоимости под влиянием случайных рыночных факторов.

Сторонники концепции полезности считают, что стоимость товара определяется его полезностью в глазах потребителя и поэтому цена товара представляет собой сумму денег, которую покупатель готов заплатить за товар определенной полезности. Исходя из концепции полезности, цену можно интерпретировать, как денежное выражение потребительной стоимости.

Некоторые авторы рассматривают еще меновую стоимость товара, как его способность к обмену в определенных количественных пропорциях. Хочется тут же ввести и понятие меновой цены, как денежного выражения меновой стоимости. Но при этом у автора возникает чувство некорректности такого подхода. Дело в том, что меновая стоимость не является концептуальным понятием внутренне присущим товару, а возникает только в процессе его обмена на рынке под воздействием спроса и предложения, т.е. является фактором конъюнктуры. Но на рынке формируется не меновая стоимость, а меновая

цена (она же просто цена, по которой товар обменивается на определенное количество денег), а меновая стоимость самостоятельно как бы и не существует, как практически не существует у нас натуральный обмен. Следует оговориться, что приведенные рассуждения относятся к подавляющему большинству товаров, из которых возможно следовало бы исключить отдельные, если можно так выразиться, более обмениваемые товары (золото, серебро и др.), которые благодаря такому свойству ранее использовались в качестве денег.

Конечно, наряду с рассмотренными здесь двумя концепциями цены и механизма ценообразования имеется множество их разновидностей: институциональная теория ценности, теория экономической ценности, символической ценности, информационная теория экономической ценности, концепция социальной стоимости и т.д. Можно согласиться с мнением П. Лабзунова, что названные теории "чаще всего представляют модификации маржинализма, дополняя его отдельными ценообразующими факторами, которые лишь несущественно меняют акцент в понимании категории цены" [1].

Разработка затратно-трудовой концепции цены относится к ранней стадии развития капитализма (конец XVIII – начало XIX в.). Среди ярких сторонников этой концепции можно назвать основателей классической школы политической экономии У. Петти, А. Смита и Д. Рикардо. Именно они заложили основы затратно-трудовой теории цены, согласно которой стоимость товара определяется количеством труда, необходимого для его производства.

Наиболее последовательным сторонником затратно-трудовой концепции цены является К. Маркс – один из завершителей классической политической экономии, который, в отличие от основателей классической школы, рассматривал стоимость как определенное экономическое отношение, представленное в товаре и находящееся в процессе развития. Такой диалектический подход позволил проследить закономерности зарождения и основные этапы развития стоимости, в том числе – закономерности возникновения и развития денег, превращения денег в капитал и развития капитала. К. Маркс раскрыл двойственную природу труда, заключенного в товаре и этим разрешил противоречия трудовой теории стоимости, имевшие место у его предшественников. К. Маркс ввел понятие абстрактного труда как объективной субстанции стоимости, определяющей пропорции обмена товарами (или купли-продажи). Сущность его концепции заключается в признании существования двух экономических категорий – "стоимости" и "цены", каждая из которых имеет собственную характеристику и содержание. Стоимость – это воплощенные в товаре общественно полезные затраты труда или затраты времени, которые требуются "для изготовления какой-либо потребительской стоимости при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда" [2]. А поскольку всякий товар есть результат труда, то это делает все товары качественно однородными, а, следовательно, сопоставимыми и соизмеримыми. При таком подходе труд,

воплощенный в товарах, также становится качественно однородным, трудом "вообще", лишенным конкретики или абстрактным.

Цена товара, по Марксу, есть денежное выражение его стоимости: "Выражение стоимости товара в золоте х товара А = у денежного товара, есть денежная форма товара, или его цена" [2]. Таким образом, стоимость товара у Маркса является имманентной его характеристикой – его содержанием, а цена является его формой, в которую товар облекается на рынке. Поэтому цена товара может отклоняться от его стоимости под влиянием случайных рыночных факторов.

В теории стоимости Маркса регулятором общественно необходимых затрат труда является потребительная стоимость или полезность. В третьем томе "Капитала" К. Маркс отмечает, что "закон стоимости в действительности проявляется не по отношению к отдельным товарам или предметам, но каждый раз по отношению ко всей совокупности продуктов отдельных обособившихся благодаря разделению труда общественных сфер производства; так что не только на каждый отдельный товар употребляется лишь необходимое рабочее время, но и из всего общественного рабочего времени на различные группы употреблено лишь необходимое пропорциональное количество. Ибо условием остается, чтобы товар представлял собой потребительную стоимость. Но если потребительная стоимость отдельного товара зависит от того, удовлетворяет ли он сам по себе какую-либо потребность, то потребительная стоимость известной массы общественных продуктов зависит от того, адекватна ли она количественно определенной общественной потребности в продукте каждого особого рода и, следовательно, от того, пропорционально ли, в соответствии ли с этой общественной, количественно определенной потребностью распределен труд между различными сферами производства" [3]. Таким образом, степень полезности (величина потребительной стоимости) влияет на количество абстрактного труда, необходимого для удовлетворения определенной общественной потребности. Как об этом же пишет В. Вишневский, "для Маркса вовсе не представлялось загадочным и необъяснимым, когда покупатели предпочитают товар с более интенсивной полезностью, хотя он обходится им в данный момент дороже, чем его менее качественный аналог. Но он дороже не потому, что более полезен (это объективная видимость явления), а потому что удовлетворяет большую долю совокупной потребности и фактически уменьшает (при вышеназванном условии) затраты покупателей труда на удовлетворение единицы последней" [4].

Таким образом, теория Маркса усматривает в стоимости объективную основу цены. Экономико-математические и статистические исследования, проводимые К. К. Вальтухом, подтверждают "высокую объясняющую и прогнозную силу теории Маркса". [5] Поэтому использование трудовой теории стоимости особенно необходимо для научного обоснования государственных прогнозов и программ социально-экономического развития страны, создания механизма государственного регулирования эко-

номики, обеспечения ее определенной социальной ориентированности. Именно в затратно-трудовой трактовке цены ее свойство как регулятора пропорций обмена имеет максимальное выражение, что очень важно в свете стоящей перед экономикой России необходимости исправления накопившихся ценовых диспропорций, а также в целях планирования концентрации ресурсов на приоритетных инновационных направлениях развития экономики и создании в этой связи крупных вертикально-интегрированных государственных корпораций.

Разработка концепции полезности нашла свое отражение в маржинализме – направлении в экономической теории конца XIX века, заключающейся в оценке благ на основе их субъективной полезности для конкретного потребителя. Кроме того, был использован принцип предельности (маржинальности), что выражалось в переходе от анализа совокупных и средних величин к анализу предельных, т.е. дополнительных величин. Переход к анализу последовательных изменений предельных величин (т.е. прироста или убыли этих величин, что в математике выражается дифференциалом) открыл дорогу применению в экономической теории математических методов и способствовал приданию наукообразия экономическому анализу.

По концепции маржиналистов формирование цены (через теорию предельной полезности) увязывается с потреблением продукта, т.е. с учетом того, насколько изменится потребность в оцениваемом продукте при добавлении единицы этого продукта. В этом случае рыночная цена товара зависит не столько от затрат изготовителя, сколько от субъективной оценки полезности таких затрат покупателем, оценивающим предельную полезность последней единицы приобретаемого им товара.

Из того, что цена любой единицы приобретаемого товара оценивается предельной полезностью последней его единицы, П. Самуэльсон говорит о "дополнительной выгоде, достигающей потребителя" [10] как о чем-то реально существующем. То, что мы как потребители не ощущаем этой дополнительной выгоды говорит о степени адекватности теории действительности. Кроме того, закон убывающей полезности не является универсальным. Он распространяется только на круг предметов, которые имеют для отдельного человека границу насыщения (например, хлеб, вода, жилище и др.). Данный закон неприменим к многочисленным непродовольственным товарам и тем более к средствам производства.

В развитии маржинализма можно выделить 2 этапа:

1 этап - (70-80 гг. XIX в.) – связан с именами Уильяма Стенли Девонса – основателя математической школы и Карла Менгера – основоположника австрийской школы, с которой связывается разработка теории предельной полезности. Для этого этапа, получившего название "субъективного направления", характерно определение стоимости товара субъективной ценностью (полезностью) конкретного блага для конкретного человека, а определение цены – суммой денег, которую покупатель

готов заплатить за товар определенной полезности. Таким образом, имеет место монистический подход, при котором единственным основанием цены признавалась полезность товара.

Субъективное основание цены не позволяет формализовать ее расчет, так как субъективная полезность не имеет и не может иметь какого-либо количественного выражения что, по мнению автора, лишает субъективное направление теории предельной полезности практической пользы. Более того, по мнению П. Лабзунова, субъективное основание определения цены не позволяет рассматривать его как научное: "Определения цены у западных ученых обычно носят описательный характер и ограничиваются количественным описанием: цена приравнивается к сумме денег, которую покупатель уплачивает продавцу в условиях рыночного обмена. Это не сущностное определение, а потому излишне рассматривать и анализировать его как научное" *.

*Возможна ли вообще денежная оценка желаний? Д. Рикардо утверждает: "...Ничто не может быть мерой стоимости, если само не обладает стоимостью" (см.: Д. Рикардо - Т. Мальтусу от 3 августа 1823 г. Рикардо Д. Соч. Т. 5. - М. 1961. С. 142). Кроме того, само желание приобретения конкретного товара определяется не только предельной его полезностью, но и предельной полезностью других товаров, которые необходимо приобрести потребителю, уровнем дохода потребителя, умением мыслить рационально, как предписывает экономическая теория, здравомысленно воспринимать внушения рекламы, не находиться в состоянии шопинговой болезни и пр. (замечание автора).

2 этап - (90-е годы XIX в.) – связан с именами Альфреда Маршалла – основателя кембриджской школы, с которым связывают становление неоклассического направления в экономической теории, и Джона Бейтса Кларка – основателя американской школы.

Для этого этапа характерен отказ от "субъективного направления" и отвержение только психологического аспекта оценки полезности вещей. Именно на этом этапе А.Маршаллом была обоснована необходимость совместного изучения спроса и предложения, осуществлена попытка синтеза достижений теории маржинализма и классической школы.

Концепцию ценообразования А.Маршалла в самом общем виде можно сформулировать следующим образом. Спрос на товар зависит от предельной полезности товара, а цена спроса – денежная оценка желаний. Далее А.Маршалл вводит понятие цены предложения товара, которая определяется издержками его производства. Затем в графической форме представляется функциональная зависимость от цены спроса и предложения. Цена равновесия (естественная цена) устанавливается на пересечении кривых спроса и предложения. В экономический анализ А.Маршалл вводит понятия эластичности спроса и предложения, а также фактор времени, т.е. краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды.

Предлагаемый А.Маршаллом синтез трудовой теории стоимости и теории предельной полезности стремится показать движение стоимости товаров как единый двухфакторный процесс, содержащий в себе объективный (издержки) и субъективный (оценка полезности) факторы. И тот и другой факторы, по мнению А.Маршалла, одинаково участвуют в образовании рыночной цены товара,

хотя в конкретной ситуации может доминировать один из них. Именно постоянное сравнение полезного эффекта продукта и затрат на его производство и осуществляет рынок через действие закона стоимости.

В неоклассической трактовке цены спрос и предложение представлены сопоставимыми по значимости факторами.

Однако, со стороны предложения выступают вполне осязаемые, менее изменяемые, имеющие стоимостное измерение, затраты предприятия, включая всевозможные налоги, плюс предпринимательский доход.

В тоже время со стороны спроса выступают субъективно-психологические, более изменяемые, безразмерные (не стоимостные) оценки полезности товара, его качества, дефицитности, престижности и пр. плюс факторы, относящиеся не к товару, а к субъекту такие, как внушаемость, подверженность шопингу и пр. К тому же, перечисленные выше факторы, выступающие со стороны спроса, могут формироваться рекламой, т.е. стороной предложения.

Поэтому говорить о возможности достижения равновесия столь не соизмеримых, не сопоставимых и изменчивых со стороны спроса факторов не приходится.

В современной экономике несопоставимость факторов спроса и предложения существенно усилилась. На стороне предложения стоят мощные транснациональные компании и торговые сети, фактически формирующие стиль жизни большинства населения, а на стороне спроса – отдельные индивидуумы в лучшем случае объединенные в союзы потребителей, влияние которых на сторону предложения едва ощутимо.

Таким образом, цену равновесия (естественную цену) лежащую на пересечении кривых спроса и предложения надо рассматривать как чистую абстракцию, имеющую весьма отдаленное отношение к реальному механизму рыночного ценообразования. Подтверждением этому может послужить анализ движения мировых цен на сырую нефть во время финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов. Цены на сырую нефть с середины 2008 г. до начала 2009 г. упали в 4 раза, (со 160 долл./бар. до 40 долл./бар.), в то время как мировой спрос, мировое потребление и мировое предложение нефти практически не изменились.

В XX веке теория предельной полезности сосредоточила большое внимание на разработке теории выбора отдельного потребителя. В этот период были разработаны экономико-математические модели, позволяющие практически изучать динамику и структуру потребительского спроса, как по отдельным товарам, так и в агрегированном виде. В качестве важных элементов этих моделей используются коэффициенты эластичности спроса по ценам (включая и коэффициенты перекрестной эластичности) и коэффициенты эластичности спроса по доходам. Указанные модели, сосредотачиваясь в основном на анализе поведения субъектов рынка, отражают процесс их приспособления к рынку; анализируют, как формируются спрос, предложение и рыночные цены на отдельные товары при тех или иных предпосылках, фикси-

руют взаимосвязи цен на разные товары. Развитые теорией предельной полезности подходы в качестве общей идеологии могут, по мнению автора, как-то использоваться в товароведении и маркетинге. При этом центральным вопросом здесь по-прежнему остается адекватность моделей, используемых теорией предельной полезности, поведению реального потребителя на рынке. Учитывает ли потребитель то, что максимальная полезность (максимальное удовлетворение) от желаемых им товаров при существующем уровне его дохода достигается при равенстве предельных полезностей всех товаров на единицу цены каждого из них? На этот вопрос В. Вишневский отвечает следующим образом: "В свете действительной роли объективной полезности товаров в формировании величины их стоимости можно утверждать, что рациональное распределение дохода потребителем характеризуется не равенством взвешенных мнимых предельных полезностей, как это трактуется в маржиналистской теории, а максимизацией насыщения субординированных потребностей субъекта, доступных ему как обладателю определенного социального статуса и количественно определенного дохода, распределяемого им в соответствии со сформировавшимися у него индивидуальными предпочтениями." [4]. Не следует забывать также, что теория предельной полезности в ее современных трактовках не дает ответа на вопрос об объективной основе стоимости, не выводит на выяснение сущности денег, цен, доходов. Большинство ее выводов невозможно подтвердить фактами, поскольку в основу цены заложена субъективная величина, не поддающаяся объективному измерению.

Сторонники теории предельной полезности обвиняют стоимостный подход к цене в его затратно-трудовой трактовке в неспособности устанавливать цены на то, что не является плодом человеческого труда, скажем, на землю и другие природные богатства. По мнению автора, подобные затруднения общество может преодолеть, если объявит безнравственным продажу того, что как дар Божий является достоянием всего общества. Регулирование использования этого общего достояния должно осуществляться через рентные платежи в интересах всего общества.

В современной экономике в механизме ценообразования на конкретный товар всё более затушевывается и умалывается решающее значение затрат на его производство.

Связано это со следующими факторами:

- ◆ становится затруднительным расчет затрат производства сложных товаров, состоящих из тысяч (а иногда и десятков тысяч) комплектующих деталей, из-за быстрого изменения цен на комплектующие и условий их поставки, влияния колебаний валютного курса на цены импортных комплектующих. Ситуация усугубляется наличием десятков моделей и модификаций одной и той же продукции и необходимостью максимально быстрого их обновления для стимулирования спроса;

- ◆ крупные компании, производящие широкую номенклатуру товаров (включающую тысячи единиц), зача-

стую назначают цены на свою продукцию не пропорциональные затратам, а таким образом, чтобы максимизировать свою прибыль на всю выпускаемую продукцию в целом. Это может быть связано с выпуском новой продукции. Кроме того, зачастую занижается цена на основной продукт и завышается на расходные материалы к нему. Например, для принтера HP LaserJet Pro P1102, продаваемого в Москве по цене от 3222 руб. до 5115 руб., цена картриджа LaserJet HP CE285A колеблется от 1800 руб. до 2500 руб. Чтобы не возникало соблазна новый картридж покупать вместе с новым принтером, на новый принтер устанавливается картридж, заполненный порошком на 30%. По этой же причине цена электрических батареек в десятки раз выше затрат на их производство. Такой расходный материал, как щетки к электродвигателям некоторые компании не продают даже по завышенным ценам. Замена щеток для продукции таких компаний возможна только в гарантийной мастерской. После истечения гарантийного срока вместо замены щеток предлагается замена двигателя. В СССР запасные щетки к электродвигателям всегда входили в комплект поставки, а батарейки стоили копейки.

- ◆ рост доли бытовых учреждений и посредников в конечной цене товара до 70 и более процентов. Низкая доля затрат производства в конечной цене нивелирует усилия производителя по внедрению высокоэффективных технологий в целях повышения качества и снижения себестоимости продукции, что существенно тормозит их внедрение;

- ◆ спекулятивный характер финансовой системы, позволяющий ей "делать деньги" в отрыве от производства живя собственной жизнью, отодвигает само производство на задний план. Так, например, финансовые "пузыри", надуваемые вокруг жилищного строительства нивелируют затраты строителей в цене квартир.

С учетом упомянутых выше сложностей для целей отслеживания (или ценового регулирования) пропорций обмена выпускаемой продукции следует рассматривать товары и услуги:

- ◆ номенклатура которых менее подвержена быстрым изменениям;

- ◆ которые служат для удовлетворения насущных и постоянных потребностей людей;

- ◆ представляющие собой однородную продукцию массового производства;

- ◆ относящиеся к сельскохозяйственной продукции, приобретаемой по закупочным ценам;

- ◆ относящиеся к сырью, различным материалам, энергоресурсам, промежуточной продукции, используемой при межотраслевом обмене, и др., реализуемых по оптовым ценам.

Кроме того, своего отражения в трудовой теории стоимости требуют особенностей рыночных отношений в современной экономике, связанные с усилением господства монополий, развитием внутримонополистической плановности, вмешательством государства в экономику, интернационализацией производства. По мнению Водомерова Н.К. [7] существенный вклад в разработку перечисленных проблем внесли Е.С. Варга, В.Е. Мотылев, Л.А. Мендельсон, С.Л. Выгодский, А.А. Арзуманян, А.Г. Милейковский, Н.А. Цаголов, Н.В. Хессин, С.М. Меньшиков, С.М. Никитин, М.С. Драгилев, Г.Ф. Руденко, Г.А. Козлов, И.П. Фаминский, В.А. Шильдкурт, А.М. Коган и др., что свидетельствует о востребованности трудовой теории стоимости в реальных условиях современной рыночной экономики.

Таким образом, бесспорным является положение о том, что количественное определение затрат на производство и реализацию товаров и услуг было и остается объективной потребностью и реальностью в любой общественно-экономической формации. Эта потребность тем больше, чем ближе экономика к реальному производству. Ведь очевидно, что объективный процесс формирования затрат в условиях рыночных отношений происходит на базе рыночных цен и требует возмещения всех расходов (в полной мере только тех, в основе которых лежат общественно полезные затраты труда или абстрактный труд), связанных с осуществлением процессов производства и реализации товаров за счет доходов, полученных от их продажи. При этом потребительская стоимость (полезность) товара или услуги, также как и рыночная конъюнктура, должны приниматься во внимание на стадии принятия решения о целесообразности выпуска указанного товара или услуги [8, 552–553].

ЛИТЕРАТУРА

1. П. Лабзунов О многофакторной концепции цены. // Экономист. 2011. № 10. С.45
2. Карл Маркс Капитал, том 1, М., Политиздат, 1983, 736 стр.
3. Карл Маркс Капитал, том 3, часть 2, М., Политиздат, 1986, 416 стр.
4. Вишневецкий В. Теория стоимости в экономической науке // Экономист. 2007. № 5. С.39.
5. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости. Изд-во "Наука", Сибирская издат. фирма РАН 1993 г., 406 стр.
6. Самуэльсон П. Экономика. Т. 2. – М.: НПО "АЛГОН" ВНИИСИ. 1992. 416 стр.
7. Водомеров Н.К. Использование трудовой теории стоимости в анализе современной рыночной экономики: Дис. д-ра экон. наук. – М.: МГУ, 2003, 292стр.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т. 1., 723 стр.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: КЛАССИФИКАЦИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ

ECONOMIC SUSTAINABLE DEVELOPMENT FOR ENTERPRISES: CLASSIFICATION AND MAIN FACTORS

A. Koriakov

Annotation

At this article it is researched some problems of sustainable development for enterprises and analyzed main factors of it. The author proposes own classification of sustainable development for enterprises which depended of its main factors.

Keywords: Development, enterprise, sustainable development, stable growth, economic sustainability, factor, conception.

Коряков Алексей Георгиевич

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО

*"Московский государственный университет
тонких химических технологий
имени М.В. Ломоносова", г. Москва*

Аннотация

В данной статье исследуется проблематика устойчивого экономического развития современных предприятий, анализируются и систематизируются факторы устойчивого развития предприятий; предлагается классификация экономической устойчивости предприятий в зависимости от влияющих на нее факторов устойчивого развития.

Ключевые слова:

Развитие, предприятие, устойчивое развитие, устойчивый рост, экономическая устойчивость, фактор, концепция.

Принципы устойчивого развития, которые должны отображаться в концепции устойчивого развития любой страны, территории, региона или предприятия [4, с. 113], предполагают отказ от практики ориентации процесса развития на традиционные экономические показатели, в частности на темпы и объемы роста валового внутреннего продукта. Возникает необходимость обеспечения в результате развития не только достижение определенных экономических сдвигов, но и экономическую стабильность, устойчивость. Ориентация на максимизацию прибыли объективно уже не может больше рассматриваться как основная движущая сила развития – развитие должно осуществляться с обязательным учетом кроме экономического еще и социального и экологического факторов. Это касается как развития общества в целом, так и развития экономики отдельных стран и экономики предприятий, формирующих потенциал развития экономики каждой страны.

Кроме этого в современном мире актуальной стала необходимость поступательной замены невозобновляемых ресурсов, которые используются в промышленных целях, возобновляемыми – задача, в которой важнейшая роль уделяется науке в процессе перехода к устойчивому развитию.

Решение вышеуказанных проблем – достаточно сложная задача, поскольку в его основе осознание экологической опасности и глубоких изменений в системе ценностных ориентаций, как в целом общества, так и каждого отдельного индивида и экономического субъекта. Целью данной статьи является исследование факто-

ров, влияющих на обеспечение экономической устойчивости и развития современных предприятий в контексте актуализации концепции устойчивого развития.

В контексте устойчивого развития предприятия, необходимо установить совокупность факторов, которые влияют на его обеспечение, среди них предлагается определить:

1. Факторы, которые влияют на социальную составляющую устойчивого развития предприятия.
2. Факторы, которые влияют на экологическую составляющую устойчивого развития предприятия.
3. Факторы, которые влияют на экономическую составляющую устойчивого развития предприятия.

Исходя из рыночного подхода к анализу функционирования экономики, а именно, считая рынок ресурсов системой социально-экономических отношений, которые обеспечивают распределение, использование и восстановление производственных ресурсов на основе их купли-продажи [3, с. 78], можно сделать важное допущение о том, что ресурс становится фактором производства в тот же момент времени, когда осуществляется факт его покупки. На основе этого допущения проанализируем факторы роста, которые формируются эндогенно, внутренними рыночными механизмами и инструментами.

Хотя потребности непосредственно удовлетворяются как созданными человеком, так и имеющимися природными ресурсами, однако возможности для постоянного

удовлетворения потребностей создаются лишь благодаря наличию в государстве отдельных ресурсов. Темпы экономического роста, его качество полностью устанавливаются факторами роста, то есть ресурсами, привлеченными в производство.

По мнению автора данной статьи, подход к анализу факторов устойчивого роста требует системной классификации факторов на основании рыночных категорий, данные факторы могут быть дифференцированы на три группы (рис. 1):

- ◆ факторы предложения;
- ◆ факторы спроса;
- ◆ факторы распределения и перераспределения.

Именно факторы предложения определяют потенциальную возможность обеспечения экономического роста. Но следует различать способность к росту и реальный рост, сбалансированный, как одна из характеристик устойчивого развития, для чего важными являются две другие группы факторов (факторы спроса, факторы распределения и перераспределения).

Заметим, что факторы предложения и спроса взаимосвязаны. Например, безработица замедляет темпы накопления капитала, уменьшает поступление инвестиций и замедляет расширение производства.

И наоборот, низкие темпы привлечения инвестиций могут стать главной причиной безработицы.



Рис. 1. Классификация факторов устойчивого развития предприятий на основании рыночных категорий спроса и предложения

Исследуя проблему типологии факторов устойчивого развития предприятий автор считает важным обратиться к экономической теории, которая традиционно выделяет три группы факторов производства [2, с.450]: естественные, труд, капитал.

Автор, на основании исследования работ по проблеме устойчивого развития, считает необходимым дополнить данный перечень факторов следующими: инновации и менеджмент, информация, экология (табл. 1).

Таблица 1

Типология факторов устойчивого развития предприятий в соответствии с группами факторов производства

Факторы устойчивого развития	Основные показатели измерения	Показатели эффективности развития по соответствующему фактору	Пути обеспечения устойчивого развития по соответствующему фактору (пример)
Естественные	Объемы используемых ресурсов	Ресурсоемкость продукции	Реинжиниринг, программы повышения ресурсоэффективности
Труд	Численность занятого населения	Производительность труда	Повышение уровня образования, здравоохранения, организации труда
Капитал	Стоимость привлеченного капитала	Капиталоотдача	Совершенствование организации производства
Инновации и менеджмент	Расходы на новую технику, технологии, включая передовые бизнес-технологии	Эффективность производства	Развитие научных исследований, внедрения инноваций в производство
Информация	Стоимость информационных систем и программного обеспечения	Скорость внедрения инноваций на базе информационных систем	Совершенствование информационных систем предприятия, развитие коммуникаций, обмена знаниями и опытом
Экология	Количество выбросов в атмосферу	Динамика загрязнения окружающей среды	Внедрение программ ресурсосбережения, повышение ресурсоэффективности, ограничение негативного влияния на окружающую среду

Естественные факторы – это совокупность природных ресурсов (земля, энергетические ресурсы, неэнергетические ресурсы, водные, воздушные и тому подобное), привлеченных в процесс производства.

Труд – осознанная деятельность человека, направленная на создание необходимых для удовлетворения личных и общественных потребностей, материальных и духовных благ, а также другая деятельность, предопределенная общественными потребностями. Считается, что в процессе труда происходит потребление рабочей силы, а также развитие и совершенствование самого человека благодаря накоплению знаний, опыта, повышению квалификации. Чем более квалифицированный труд человека, тем выше его капитал, а соответственно и доход с этого капитала.

Капитал образуют товары длительного пользования, предназначенные для производства других товаров (материальные и финансовые ресурсы в системе факторов

производства), их техническое состояние постоянно совершенствуется, что в свою очередь влияет на общую результативность производственного процесса и его целесообразность.

В современных условиях приобретает большое значение четвертый фактор – фактор инноваций и менеджмента, который является особенной формой человеческого капитала, фундаментом которого является использование интеллектуальных возможностей, изобретательности и учета риска в организации производства и представляет собой деятельность по координации и комбинированию всех других факторов производства с целью создания благ и услуг.

С точки зрения концепции устойчивого развития автор выделяет такие факторы устойчивого развития, как информация и экология, характеризующие как современные тенденции перехода общества от постиндустриального к информационному, а также важную компонен-

ту именно устойчивого развития, определяемую концепцией устойчивого развития – экологию.

Таким образом, три базовых компоненты устойчивого (социо–эколого–экономического) развития характеризуются следующими факторами устойчивого развития:

- ◆ "социальное" развитие – труд;
- ◆ "экологическое" развитие – естественные факторы и экология;
- ◆ "экономическое" развитие – капитал, инновации и менеджмент, информация.

Залогом выживания и основой стабильности состояния предприятия служит его устойчивость, на которую влияют разные факторы: положение предприятия на финансовом рынке; выпуск качественной продукции, которая имеет спрос; потенциал предприятия в деловом со-

трудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатежеспособных кредиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.д. [5, с. 189].

Факторами постоянства экономического развития предприятия является также ряд угроз и возможностей внешней и внутренней среды. Важными показателями являются: политическое положение, рациональное использование естественно–ресурсного производственного потенциала предприятия, результаты рыночного реформирования отношений собственности, улучшения условий и среды жизнедеятельности населения, сохранения экологической безопасности территории предприятия. Такое разнообразие факторов обуславливает необходимость дифференцирования экономической устойчивости предприятия по видам (рис. 2, с использованием материалов[3, с.8]).



Рис. 2. Классификация экономической устойчивости предприятий в зависимости от влияющих на нее факторов

Факторы устойчивого развития предприятия, по мнению автора данной статьи, следует изучать в таких агрегированных направлениях:

- ◆ глобальные условия (состояние мирового хозяйства, глобализация экономики, внешние угрозы, участие в трансграничном и мировом сотрудничестве, региональных интеграциях);
- ◆ увещественный, физический капитал (количество и качество земли, объем, структура, состояние и эф-

фективность основных фондов и т.п.);

- ◆ человеческий капитал (численность и структура населения, структура занятости, культурный и профессиональный уровень населения);
- ◆ финансовые ресурсы предприятия;
- ◆ совершенство рыночных отношений (уровень концентрации, инфраструктура рынка, уровень приватизации, уровень государственного регулирования);
- ◆ неэкономические факторы (политическая, социо–культурная среда).

Процесс устойчивого экономического развития, равно как и уровень конкурентоспособности национальной экономики зависит от таких групп факторов макроуровня:

- ◆ уровня обеспечения экономики естественными, трудовыми, производственными, информационными и другими видами ресурсов;
- ◆ степени эффективности реализации государством демографической, инвестиционной, инновационной и регуляторной политики, благодаря которой в стране оптимизируется демографическая структура населения и создается регуляторная среда, которая стимулирует бизнес к эффективному функционированию, а другие страны и предприятия к инвестированию в перспективные отрасли национальной экономики;
- ◆ возможности владельцев бизнеса реализовать

конкурентные преимущества существующего ресурсного потенциала и регуляторной среды с целью имплементировать тот или тот тип интенсивного экономического воспроизводства и достичь на этой основе высокого уровня эффективности и, в конце концов, устойчивого экономического развития.

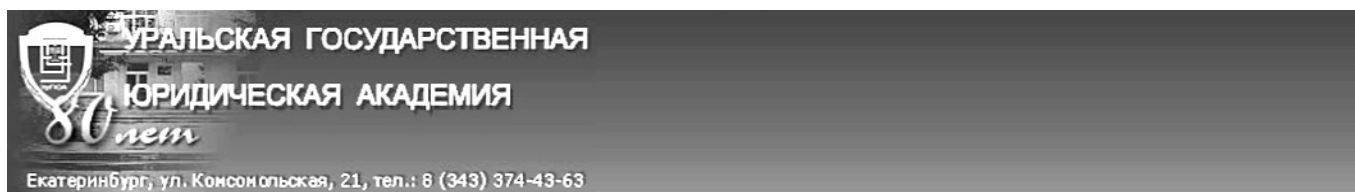
Устойчивое развитие, равно как и конкурентоспособность страны, представляет собой результат постоянного взаимодействия всех субъектов экономических отношений в стране.

Следовательно, исследование этих экономических категорий должно предусматривать анализ всех факторов, которые влияют на формирование условий устойчивого экономического развития страны на всех этапах расширенного воспроизводства и на всех уровнях конкуренции, а именно, предприятия, отрасли, формы экономической деятельности, экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аткина Н. А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия /Н.А. Аткина, В. Л. Ханжина, Е. В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. –С. 3–12
2. Маркс К. Капитал: в 3 т.: критика политической экономии; под ред. Ф. Энгельса. –М.: Политиздат, 1984. – 650 с.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2001. – 240 с.
4. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления: научное издание; под ред. В. В. Попкова. – М.: Экономика, 2007. – 295 с.
5. Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночной системе хозяйствования // Экономика и организация рыночного хозяйства. – М., 1995. – 261 с.

© А.Г. Коряков (AGKoriakov@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Добро пожаловать в УрГЮА!

В этом году мы отмечаем 80 лет нашей родной Академии. Руководство и профессорско-преподавательский состав вуза всегда стремились к тому, чтобы давать студентам качественное и разностороннее юридическое образование. Именно обладание высококвалифицированными кадрами, научными школами, образовательными традициями позволило Академии стать ведущим юридическим вузом России.

Сегодня десятки тысяч выпускников СЮИ – УрГЮА успешно работают в органах государственного и муниципального управления; правоохранительных и судебных органах, в адвокатуре и нотариате; в сфере банковской, страховой, инвестиционной деятельности, на предприятиях, в учреждениях, организациях всех форм собственности.

За прошедшие годы Академии удалось стать не просто учреждением, оказывающим образовательные услуги, но и общепризнанным центром всего нового и прогрессивного в юридическом образовании, юридической науке и практике. Академией налажено плодотворное сотрудничество с передовыми зарубежными высшими школами по подготовке юридических кадров.

Подготовка высококвалифицированных специалистов остается для нашего вуза актуальнейшей задачей. Я уверен, что профессорско-преподавательский состав, активные студенты Академии не пожалеют своих сил, знаний и опыта для решения этой задачи в соответствии с высокими государственными и мировыми стандартами.

Замечательные традиции, поддерживаемые талантливым педагогическим коллективом нашего вуза, будут сохранены и преумножены и продолжат служить повышению авторитета и престижа Академии в России и мире.

Ректор УрГЮА,
доктор юридических наук,
профессор В.А. Бублик

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

SMALL BUSINESS MANAGEMENT AT THE MUNICIPAL LEVEL

A. Kuzin

Annotation

Most industrialized countries pay special attention to small businesses, develop and improve the software development – in good time and support programs – in the crisis period, as Small business is the most vulnerable part of the national economy, because of its features, such as lack of working capital, high competitiveness, lack of reserves, the difficulty of obtaining loans and so on.

Keywords: small business, municipal, development, support and competitiveness.

Малый бизнес занимает ведущее место в развитии современной мировой экономике. Большинство индустриальных стран мира уделяют особое внимание малому бизнесу, разрабатывают и усовершенствуют программы развития – в благоприятное время, и программы поддержки – в кризисный период, т.к. малый бизнес является наиболее уязвимой частью национальной экономики, в силу своих особенностей, таких как недостаток оборотных средств, высокая конкурентность, нехватка резервов, сложность получения заемных средств и так далее.

В России сложилась ситуация при которой малый бизнес если и развивается, то находится на зачаточном этапе своего развития. Это можно объяснить рядом причин, например высокая коррумпированность власти, при которой занятие бизнесом является трудоемким процессом, в результате которого не гарантированно получение прибыли. Но существуют и объективные причины неразвитости рыночной системы в России, а, следовательно и малого бизнеса. Российская рыночная экономика довольно молода для мировой экономической системы. В промышленно-развитых странах становление рыночной экономики происходило на протяжении нескольких сот лет, рыночная система по-русски представляет собой скачок от командной, плановой экономики к экономике рыночного типа, минуя все переходные периоды. Следуя классическому принципу: "рынок отрегулирует цены" были допущены ряд ошибок в формировании рыночной экономики. Не были созданы основополагающие условия существования рыночной системы, отсутствовала рациональная, эффективная налоговая, страховая, финансовая системы, отсутствовал малый, средний бизнес как таковой. Не создав данные "столпы" рыночной экономики, невозможно развивать современную, конкурентную экономическую систему. Для развития национальной экономики, финансового благополучия граждан, необходимо создавать благоприятные условия для ведения ма-

Аннотация

Большинство индустриальных стран мира уделяют особое внимание малому бизнесу, разрабатывают и усовершенствуют программы развития – в благоприятное время, и программы поддержки – в кризисный период, т.к. малый бизнес является наиболее уязвимой частью национальной экономики, в силу своих особенностей, таких как недостаток оборотных средств, высокая конкурентность, нехватка резервов, сложность получения заемных средств и так далее.

Ключевые слова:

Малый бизнес, муниципалитет, развитие, поддержка, конкурентоспособность.

лого бизнеса в России, а также необходимо пересмотреть принцип налоговой системы в части распределении налоговых доходов. На сегодняшний день в России действует трех уровневая бюджетная система: федеральный уровень, региональный и местный. Налоговая система также разделяет три уровня налогов и сборов:

1. Федеральные налоги: налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог;
2. региональные налоги: налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог;
3. местные налоги: земельный налог, налог на имущество физических лиц.

Но стоит заметить, несмотря на то, что некоторые налоги относятся к федеральным, средства от их сбора поступают частично в бюджет субъекта федераций, так например работает налог на прибыль организаций ставка по которому составляет 20%, из которых 2% поступает в федеральный бюджет и 18% – в региональный бюджет. Также необходимо сказать, что законодательные органы субъектов федерации имеют право устанавливать нормативы отчислений налоговых поступлений в местные бюджеты в рамках ограничения федерального законодательства. Изучив данную ситуацию, становится очевидным следующее: основой доход местных бюджетов от сбора налогов приносит земельный налог, налог на имущество физических лиц, а также 20% от сбора налога на доход физических лиц, 35% от сбора единого сельскохозяйственного налога и единый налог на вмененный доход поступает в размере 100%, т.е. в формировании доходной части местного бюджета играет важнейшую роль не малый бизнес, а население, "прикрепленное" к этой местности, будь то имущество или трудовая деятельность. Это говорит о несовершенстве налоговой системы, бизнес не участвует в формировании местных бюджетов, а если и участвует, то опосредованно, через населения. В

свою очередь, местная власть не достаточно эффективно работает в части развития малого бизнеса в своем районе, поскольку наполнение местных бюджетов в меньшей степени зависит от бизнеса в целом и малого бизнеса в частности. Большинство районов являются дотационными, в результате чего у местной власти нет необходимости развивать малый бизнес и создавать для его развития необходимые условия, уверенность в получении дотационных средств, приводит к безразличию формирования местного бюджета представителей власти. В результате всего изложенного собранные денежные средства от налогов и сборов "перетекают" в региональный и федеральный бюджеты, а после этого в виде дотаций, субсидий, субвенций осуществляется обратный поток. Данный принцип регулирует равномерность распределения бюджетных средств, выполняя перераспределительную функцию. Данный принцип необходимо пересмотреть, роль, именно, малого бизнеса должна стать основополагающей в формировании местного бюджета. Для этого необходимо перенаправить финансовые потоки от поступления средств в виде налогов и сборов. Основная часть налоговых доходов района должна поступать в местные бюджеты. Власть на местах должна получить больше полномочий, чем есть сейчас, в части налогового администрирования. Россия огромная страна, каждый район имеет свою специфику и свои особенности. Федеральной власти не имеет возможности учесть все особенности каждого района страны, при определении налогового законодательства, тем самым обеспечивает неравные условия бюджетного процесса. В результате чего появляются дотационные регионы и регионы – доноры. Данная ситуация при которой отдельные регионы, обладая мощной сырьевой базой, обеспечивают поступление сверхдоходов в федеральный бюджет и бюджет региона носит негативный характер для экономики страны в целом, и для дотационных регионов в частности. Развитие экономики страны, выполнение своих обязанностей государством опирается на богатство минерально-сырьевой базы, то есть, говоря другими словами, при достаточной добычи ресурсов и оптимальных ценах, государство обеспечит выполнение своих обязанностей. Но стоит отметить "хрупкость" данной ориентированности экономического развития, при неблагоприятной рыночной конъюнктуре на мировом рынке, государство сталкивается с проблемами бюджетного дефицита, которые решаются, в том числе, повышением налогов в стране, что приводит, в свою очередь, к дестабилизации экономического развития.

Для развития рыночной экономики страны необходимо определить полномочия всех уровней власти. Федеральная власть должна создавать общие, так называемые, рамочные условия для благоприятного развития бизнеса, которые можно применить в любом регионе страны. При этом налоговым органам необходимо разрабатывать налоговую политику, применительно для субъек-

тов крупного бизнеса. Региональным органам власти следует конкретизировать нормативно-правовые акты для субъектов предпринимательства, учитывая специфику региона, при необходимости осуществить принятие новых региональных нормативно-правовых актов. Органам местного самоуправления необходимо адаптировать, принятые законы на федеральном и региональном уровнях, к условиям местных образований, при необходимости разработать и принять уточняющие законы.

Для развития малого бизнеса "на местах" необходимо заинтересовать стороны данного процесса, следует создавать благоприятные условия для ведения бизнеса, т.е. искоренить коррупцию в органах власти, устранить бюрократию, принять меры эффективного налогового стимулирования, упростить ведение бухгалтерского учета для субъектов малого бизнеса. Для успешной работы представителей местной власти, в области развития малого бизнеса, необходимо действовать не командно-приказными методами, а стимулирующими, необходимо предоставить более широкие полномочия органам местного самоуправления. Для заинтересованности местной власти в создании благоприятных условий для развития малого бизнеса, необходимо налоговые доходы от субъектов малого бизнеса направлять в местные бюджеты. Данная мера позволит мотивировать представителей местной власти к более эффективной работе по развитию малого бизнеса в регионе, созданию комфортных условий для бизнеса, а тем самым собираемости налогов. При этом дотации из бюджетов высших уровней потеряют свою необходимость. В результате данных мер, органы местного самоуправления приобретают возможность самостоятельно определять цели и размеры расходования бюджетных средств. Представители администрации муниципалитетов, городов, районов, получив дополнительный источник финансирования, приобретут возможность развивать малый бизнес в регионе, создавать лучшие социальные условия, развивать инфраструктуру, разрабатывать новые программы стимулирования и развития малого бизнеса в регионе. При таких условиях создается конкурентная среда среди муниципалитетов за малый бизнес. В результате чего, распределение налоговых доходов принимает экономический характер. Федеральная же власть избавит себя от бесконечного перераспределения бюджетных средств между бюджетами всех уровней, что благоприятно скажется на равномерном и справедливом распределении бюджетных средств.

Приведенные выше меры реформирования налоговой системы, развития малого бизнеса приведут к более эффективной работе между федеральной, региональной и местной властью. Также заметно улучшится взаимосвязь между государством и малым бизнесом. Малый бизнес может и должен стать основой в формировании местных бюджетов, тем самым улучшая благосостояние граждан и двигая экономику страны вверх.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AND INNOVATION POLICIES OF HIGHER EDUCATION

Yu. Kulikova

Annotation

Today, the world clearly demonstrated complex patterns associated with the formation of "new" economy based on knowledge, one feature of which is the closest, large-scale and multi-integration of education, science and business, which is manifested both at the national level and in the process of globalization the world economy. World leading countries have managed during the XX century effectively integrate science, education and business (especially through the development of university systems, networks, etc.).

Keywords: Innovation, synergy, integration of education, science and business.

Куликова Юлия Павловна

Соискатель, ГОБУ ВПО Моск. области
Финансово-технологическая
Академия, г. Королев

Аннотация

Сегодня в мире наглядно проявился комплекс закономерностей, связанных с формированием "новой" экономики, базирующейся на знаниях, одной из особенностей которой является самая тесная, масштабная и многосторонняя интеграция образовательной, научной деятельности и бизнеса, проявляющаяся как на национальном уровне, так и в процессе глобализации мирового хозяйства. Мировые страны-лидеры сумели на протяжении XX века достаточно эффективно интегрировать науку, образование и бизнес (в частности, через развитие университетских комплексов, сетевых структур и др.).

Ключевые слова:

Инновация, синергетический эффект, интеграция образования, научной деятельности и бизнеса.

В целях обеспечения конкурентоспособности образовательных услуг вузы должны обеспечивать соответствующие процедуры гарантии их качества, разрабатывать политику управления инновациями, стандарты образовательных программ, формировать и реализовывать стратегию постоянного улучшения качества образования (рисунк 1).



Рис. 1. Структура оценки удовлетворенности управления инновациями

В статье обосновывается вывод о том, что управление инновациями в вузе должно включать:

1) Формирование стратегии, разработка инновационной политики и целей в области качества образовательных услуг вуза – разработка целей качества образования, конкретизирующих доктрину инновационного образования и социально–педагогическое нормирование этих целей, проверки актуальности, разработка, корректировка и обновление образовательных стандартов и программ.

2) Планирование и постоянное улучшение деятельности вуза, обеспечивающее планирование процессов и процедур, их поддержание и постоянное улучшение.

3) Управление ресурсами, включая преподавательский состав и другие ресурсы, требуемые для обучения – обеспечение процессов жизненного цикла вуза всеми видами ресурсов: финансовыми, материальными, интеллектуальными и информационными.

4) Управление процессами и процедурами – управление основными (обучение, научная деятельность, дополнительное образование, воспроизводство научно–педагогических кадров) и вспомогательными (хозяйственная деятельность, управление персоналом и др.) процессами.

5) Мониторинг и контроль (измерения) – измерение и оценка параметров и характеристик рабочих процессов, анализ их результатов.

Современная реформа высшего образования Российской Федерации предполагает ужесточение требований, предъявляемых к вузам, что обусловлено присоединением России к Болонскому и Копенгагенскому процессам. Перед каждым высшим учебным заведением стоит проблема обеспечения соответствия международным стандартам системы управления, качества образования и всех других процессов. Речь идет о выходе высшего учебного заведения не только на региональный и федеральный, но и на международный рынок образовательных услуг. Изменение статуса вуза в этих условиях зависит от реализуемой им инновационной политики, которая определяет конкурентоспособность вуза и его услуг.



Согласно решениям 30–й сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО, основными принципами формирования образовательной стратегии на пороге XXI века являются доступность, качество, мобильность. Эти принципы отражены в "Концепции модернизации Российского образования на период до 2015 года", в которой в качестве главной задачи российской политики в области образования заявлено обеспечение качества на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Повышение качества образовательных услуг вузов любого типа рассматривается как стратегическая цель в рамках реализации инновационного пути развития России и как средство обеспечения жизнедеятельности и развития самого вуза. Сегодня каждый вуз должен оценить свое положение как "субъект рынка" и, следовательно, признать, что все закономерности рыночной экономики, закономерности борьбы за выживание и "естественный отбор" действуют и на рынке образовательных услуг.

Актуальным становится вопрос признания качества российского образования за рубежом, и сертификация системы менеджмента качества вуза является действенным способом подтверждения требуемого уровня. Как показывает многолетний зарубежный опыт, достижение требуемого уровня качества и его дальнейшее повышение осуществляется посредством внедрения системы менеджмента качества в соответствии с требованиями стандартов ISO 9001:2000. В 2001 г. эта версия международных стандартов гармонизирована с российской системой ГОСТ Р ИСО 9001–2001 и в число аккредитационных показателей включено наличие сертифицированной внутривузовской системы контроля качества подготовки специалистов.

Система менеджмента качества любого образовательного учреждения – это не только гарантия качества предоставляемых образовательных услуг, но и важное условие его аккредитации в связи с переходом к комплексной оценке деятельности вузов.

Согласно принятой мировой практике, подтверждением соответствия системы менеджмента качества вуза требованиям международного и российского стандартов являются Сертификаты соответствия, которые:

- ◆ гарантируют, что деятельность вуза соответствует международным и российским требованиям в области менеджмента качества;
- ◆ удостоверяют фактическим и потенциальным потребителям, что процесс предоставления образовательных услуг совершенен, упорядочен, организован, обеспечен, нацелен на постоянное улучшение;
- ◆ оказывают положительное влияние на формиро–

вание имиджа образовательного учреждения, формирование общественного мнения о положении вуза на внутреннем и внешнем рынках, оказывают поддержку в формировании портфеля заказов;

- ◆ служат гарантом инвестиционной привлекательности для отечественных и зарубежных компаний и кредитных организаций;
- ◆ формируют авторитет и признание, как на российском рынке образовательных услуг, так и на международном.

Несмотря на то, что модель системы качества по стандартам ИСО не имеет отраслевой направленности и применима к организациям и предприятиям, выпускающим продукцию и оказывающим услуги в различных сферах, специфика индустрии образования должна непременно отражаться в трактовке текста стандарта и методиках оценки соответствия системы качества вуза. Положения стандарта конкретизируются применительно к процессам учебного заведения, а система оценки соотносится с задачами вуза и Минобрнауки РФ в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р ИСО 10005–2007 от 27.12.2007 № 567–ст. Руководящие указания по планированию качества.
2. ГОСТ Р ИСО 10013–2007 от 31.10.2007 № 282–ст. Руководство по документированию системы менеджмента качества.
3. ГОСТ Р ИСО 10014–2008 от 18.12.2008 № 472–ст. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества.
4. ГОСТ Р ИСО 10015–2007 от 27.12.2007 № 567–ст. Руководящие указания по обучению.
5. ГОСТ Р ИСО 10019–2007 от 29.06.2007 № 159–ст. Руководство по выбору консультантов по системам менеджмента качества и использования их услуг.

© Ю.П. Куликова (j.p.kulikova@gmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



ЭНДАУМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ENDOWMENTS AS A TOOL OF LONG-TERM FINANCING OF HIGHER EDUCATION

A. Leonov

Annotation

The present paper demonstrates that existing methods of financing of organizations of higher education in Russia are short- and medium-term. Endowments are proposed as a tool of long-term financing. Obstacles that hinder development of endowments in Russia are analyzed.

Keywords: higher education; educational services; endowment.

Леонов Андрей Владимирович
Аспирант, Санкт-Петербургский
институт гуманитарного образования,
Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

В статье показано, что существующие средства финансирования высших учебных заведений в России носят кратко- и среднесрочный характер. В качестве долгосрочного инструмента финансирования предложены эндаументы. Выявлены причины, препятствующие развитию эндаументов в нашей стране.

Ключевые слова:

Высшее образование; образовательная услуга; эндаумент.

Одной из проблем российского высшего образования является отсутствие долгосрочных источников финансирования. Все существующие модели финансового обеспечения (плата за оказание образовательных услуг, выполнение научно-исследовательских работ по заказам государства и фирм, грантовая поддержка) являются краткосрочными, или, в лучшем случае, среднесрочными. Эта ситуация вынуждает вузы непрерывно заниматься поиском источников финансирования (в том числе и в ущерб качеству образования – не секрет, что ряд вузов охотно принимает студентов с недопустимо низкими уровнем знаний и интеллектуального потенциала, лишь бы обеспечить набор на бюджетные места или если эти студенты готовы самостоятельно оплачивать свое обучение), и не позволяет им осуществлять инвестиции в свое развитие (в частности, в развитие производства знаний и в ведение инновационной деятельности [4, 5, 6]).

В этих условиях большое значение имеет создание источников долгосрочного финансирования высшего образования.

В мире таким источником являются эндаументы (фонды целевого капитала). Постепенно они получают распространение и в России. В данной статье нами будет сделана попытка проанализировать мировой опыт применения эндаументов и выявить проблемы и перспективы их использования в нашей стране.

Отличительные черты эндаументов:

- ◆ Долгосрочный характер – они формируются на длительный срок и не предназначены для немедленного

расходования. Напротив, они передаются в управление специализированной компании, а на финансирование научных и иных проектов вуза идут лишь проценты, начисленные на капитал фонда. Сохранность фонда гарантируется запретами направлять на расходы более определенной доли от величины фонда, а также четко продуманным перечнем инструментов, в которые управляющая компания может инвестировать средства фонда (этот перечень направлен на минимизацию риска потерь от неудачных вложений) [7, с. 13];

- ◆ Решения об использовании дохода, полученного от эндаумента, принимается руководством вуза без длительного бюрократического согласования с вышестоящими организациями;

- ◆ Эндаументы, как явствует из самого их названия, с одной стороны, носят четкий целевой характер, т. е. предназначены для поддержки деятельности вуза, а с другой, эта поддержка не является точечной, т. е. направленной на один проект – речь идет о системном финансировании.

Таким образом, можно утверждать, что эндаумент соответствует всем интуитивно понятным критериям, которым должен удовлетворять источник долгосрочного финансирования высшего образования.

Это поднимает вопрос об иных источниках такого финансирования, причем они, по нашему мнению, должны соответствовать следующим условиям:

- ◆ Быть долгосрочными – после двадцатилетнего провала в обеспечении развития научной деятельности

разовые программы поддержки не приведут к системному эффекту, а, в лучшем случае, сделают возможной реализацию отдельных точечных проектов. Кроме того, ученый должен быть уверен в стабильности своего финансирования;

- ◆ Быть целевыми – иными словами, они должны быть однозначно направленными на финансирование научной деятельности, а не на решение каких-либо иных задач;

- ◆ Быть стратегическими, а не точечными – т. е. они должны быть предназначенными для поддержки научной деятельности в рамках вузовской системы (или конкретного вуза) в целом, а не для реализации каких-либо отдельных проектов. Это условие сейчас тоже не выполня-

ется;

- ◆ Быть простыми в использовании – хорошо известно, что России свойственна бюрократизация и чрезмерная зарегулированность всех областей деятельности, что существенно тормозит осуществление любых проектов. Научная работа в этом отношении наиболее чувствительна к бюрократическим процедурам, и при их избыточной сложности источник финансирования с высокой степенью вероятности полноценно использоваться не будет.

Родиной эндаументов являются США, где эта форма финансовой поддержки учреждений высшего профессионального образования получила наибольшее распространение (см. табл. 1).

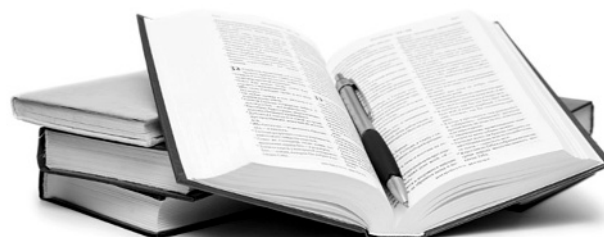
Таблица 1. 10 крупнейших эндаумент-фондов университетов США и Канады, 2009 г. [9, с. 23].

№ п/п	Университет	Штат США	Размер эндаумент-фонда в 2009 г. (тыс. долл. США)
1	Harvard University	Массачусетс	29 832 055
2	Yale University	Коннектикут	18 980 000
3	Stanford University	Калифорния	12 619 094
4	Princeton University	Нью-Джерси	12 614 313
5	University of Texas System	Техас	12 163 049
6	Massachusetts Institute of Technology	Массачусетс	7 982 021
7	University of Michigan	Миссисипи	6 000 827
8	Columbia University	Нью-Йорк	5 892 798
9	Northwestern University	Иллинойс	5 445 260
10	University of Pennsylvania	Пенсильвания	5 170 538

В других странах эндаументы также активно используются, однако аккумулируемый в них капитал пока уступает по своему размеру целевым фондам США.

Перспективность эндаументов не осталось незамеченной российскими специалистами, и проблематике использования целевых фондов в условиях нашей страны было посвящено множество исследований [1, 2, 7, 8, 9].

Однако не следует думать, что эндаументы являются панацеей, которая способна сама по себе обеспечить качественный рывок отечественной системе высшего образования. Это связано с тем, что на пути использования



эндаументов в России есть ряд препятствий.

Прежде всего, эндаумент формируется вузом самостоятельно путем привлечения взносов от представителей бизнес-сообщества, частных лиц, добившихся успеха выпускников и т. д. Иными словами, целевой капитал не просто предоставляется учреждению высшего образования – напротив, оно должно приложить значительные усилия для того, чтобы заинтересовать потенциальных жертвователей. Это требует определенных навыков и затрат времени, сил и финансовых ресурсов на составление программы фандрайзинга и ее практическую реализацию. К сожалению, не все руководители отечественных вузов готовы на эти затраты.

Далее, поскольку на финансирование вуза используется не капитал эндаумента, а лишь полученный от него доход, для того, чтобы эффект от эндаумента был заметен, размер капитала должен быть достаточно высоким. Очевидно, что аккумулировать такой капитал можно только в течение достаточно продолжительного времени, а до достижения этой величины эндаумента издержки на его формирование будут просто покрываться из текущих доходов вуза, в ряде случаев и так небольших. Это дополнительно уменьшает привлекательность эндаументов для российских высших учебных заведений. Руководителям вузов в ряде случаев важнее сразу направить полученные от благотворителей средства на какие-либо срочные цели, а не ждать, пока удастся аккумулировать значимый капитал.

Российский бизнес не стремится жертвовать в эндаументы. Это связано как с низкой социальной ответственностью российских предпринимателей, так и отсут-

ствием каких-либо льгот для жертвователей (в большинстве стран предусмотрены налоговые льготы), а также с тем, что представители бизнес-сообщества не уверены в том, что их взносы будут действительно направлены на реализацию долгосрочных перспективных проектов, а не будут использованы для финансирования текущих нужд.

Таким образом, создание эффективно функционирующего эндаумента требует от вуза как наличия уже существующего конкурентного преимущества на рынке образовательных и научно-исследовательских услуг (в противном случае у предприятий будут отсутствовать стимулы для финансирования эндаумента), так и активной организационной работы (по сути дела, создания специального подразделения по фандрайзингу). Это означает, что эндаумент в России сможет применяться только крупными вузами с давней историей и хорошей репутацией (и так уже успешно финансируемые за счет оказания образовательных услуг, поскольку поток желающих обучаться в них велик, а престижность вуза позволяет назначать высокую плату за обучение [3]), тогда как мелкие вузы формировать свои эндаументы не смогут. По этой причине фонды целевого капитала станут дополнительным инструментом для выдавливания с рынка образования неэффективных вузов. И хотя такой процесс нельзя не приветствовать, все же отметим, что есть значительное число образовательных учреждений, не являющихся известными и престижными, однако открывающими доступ для жителей соответствующего региона к получению высшего образования на месте. Поэтому мы полагаем, что для таких вузов целесообразно было бы предусмотреть особые формы эндаументов (например, с преобладанием государственного финансирования, или коллективные – единый эндаумент для нескольких вузов).

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермашкевич Н. И., Щеликова Н. Ю. Механизм привлечения негосударственных инвестиций в сферу профессионального образования // Вестник Брянского государственного университета. – 2010. – № 3. – С. 188–193.
2. Иванов О. И. Организационно-экономические условия формирования фондов целевого капитала в российской высшей школе. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. М.: Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, 2011.
3. Котляров И. Д. Оценка стоимости бренда и классификация брендов // Практический маркетинг. – 2011. – № 7. – С. 11–17.
4. Котляров И. Д. Оптимизация алгоритма замещения должностей профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 3. – С. 87–95.
5. Котляров И. Д. Управление продуктивностью научной работы профессорско-преподавательского состава // Университетское управление: практика и анализ. – 2009. – № 5. – С. 41–48.
6. Куликова Ю. П. Оценка научно-образовательного инновационного комплекса высшего образовательного учреждения на основе сбалансированной системы показателей // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2012. – № 1. – С. 27–29.
7. Нестеренко Ю. Н., Волкова Е. М. Организация фондов целевого капитала в России и за рубежом // Экономический журнал. – 2010. – Т. 19. – № 3. – С. 141–146.
8. Соколова С. Ю. Фонды целевого капитала – инструмент благотворительной деятельности // Экономический журнал. – 2010. – Т. 20. – № 4. – С. 35–40.
9. Шевчук Е. В. Государственно-частное партнерство как институт модернизации сферы образовательных услуг: международный и отечественный опыт. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Ростов-на-Дону: Южный Федеральный университет, 2011.

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

MECHANISM OF INTERACTION OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AND INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE REGION

E. Maximova

Annotation

The author maps the mechanism of interaction between universities and industrial enterprises in the region, which is aimed at promoting joint research, development and technological works, implementation of joint research results into practical activities of enterprises, to ensure effective project management system, the development of fundamental and theoretical training of researchers and attract the cooperation of practitioners of the private sector of the economy.

Keywords: system, high school education, innovative enterprises, mechanism of interaction, enterprises.

Максимова Елена Николаевна

*Ст. преподаватель кафедры
бухгалтерского учета и аудита,
Всероссийская государственная
налоговая академия
Министерства финансов РФ*

Аннотация

В статье автор рассматривает механизм взаимодействия высших учебных заведений и промышленных предприятий региона, который ориентирован на расширение практики проведения совместных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, внедрение результатов совместных исследований в практическую деятельность предприятий, обеспечение эффективной системы управления проектами, развитие фундаментальной и теоретической подготовки научных работников и привлечение к сотрудничеству практиков из негосударственного сектора экономики.

Ключевые слова:

Система, высшее учебное учреждение, инновационное развитие, проблемы взаимодействия, предприятия.

Система высшего образования в условиях построения инновационной экономики превращается в одну из ведущих самостоятельных производящих отраслей, обеспечивающую приращение человеческого капитала и, тем самым, приращение ВВП.

Все больше и больше стран (США, Китай, некоторые европейские и азиатские страны) ставят в качестве национальной стратегической задачи – всеобщее высшее образование и создание системы образования для взрослых на протяжении жизни. Во всем мире усилилась роль учреждений высшего профессионального образования (в первую очередь университетов) в генерации, использовании и распространении знаний.

Широкое распространение получила модель глобального научно-исследовательского университета (global research university), в рамках которой университеты становятся активными игроками не только в производстве новых знаний, но и в их распространении и использовании через инновационную деятельность. Движение к модели глобального научно-исследовательского университета происходит не только в странах, где университеты традиционно служили основой национальной научно-исследовательской и инновационной системы (США, Великобритания, Канада), но и там, где исследовательская работа была сосредоточена в академических и отраслевых институтах (Германия, Франция, Финляндия).

Принципиальными особенностями этой модели являются [2, с.2]:

- ◆ освоение студентами базовых компетенций научно-исследовательской и инновационной деятельности через их включение в соответствующие практики;
- ◆ полноценный переход на уровневую систему высшего профессионального образования "бакалавр-магистр", предполагающий активное использование студентов прежде всего магистратуры в качестве важнейшей "рабочей силы" для исследований и разработок;
- ◆ реальное включение большинства преподавателей в научно-исследовательскую и инновационную деятельность;
- ◆ превращение университетов в центры коммуникации бизнеса, общества, государства по вопросам научно и технологического прогнозирования, обмена передовыми знаниями, решения глобальных проблем;
- ◆ отказ от линейной модели "от фундаментального исследования до прикладной разработки" в пользу тесного сотрудничества с реальным сектором экономики как в поисках заказов на прикладные разработки, так и в поисках фундаментальной тематики;
- ◆ междисциплинарность исследований и разработок;
- ◆ формирование инновационных производств и организация инновационных предприятий;
- ◆ развитие малого инновационного предпринимательства;

◆ интернационализация научной деятельности и подключение к передовой науке в рамках междисциплинарного научно-технического сотрудничества, выражающиеся в формировании интернациональных исследовательских коллективов, проведении стажировок в зарубежных научных и международных центрах, публикации результатов научных исследований в ведущих зарубежных журналах.

В экономике России давно назрела необходимость качественных сдвигов, связанная с убывающими возможностями и снижающейся эффективностью традиционных ресурсов экономического роста. Это означает, что доминантой в становлении модели экономического роста России в XXI веке становится система инновационного развития научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг. Современная российская экономика важное место отводит усилению интеграции науки, образования и инновационной деятельности. Инновационная модель развития экономики предполагает системное внедрение достижений науки в промышленность и реальный сектор экономики, активизацию инновационной деятельности предприятий и организаций. Важнейшую сферу такой модели экономики занимает инновационная деятельность высшей школы государства. Роль высшей школы состоит, прежде всего, в содействии формированию инновационного пути развития отечественной экономики, то есть в активном участии вузов в становлении и развитии национальной инновационной системы.

Потребность в высококвалифицированных и инициативных работниках обостряется в новых условиях, ведет к естественной интеграции вуза и основных работодателей, потребителей их услуг. Интеграция позволяет работодателям действенно участвовать в формировании и оснащении программы обучения, закладывать в условия специализации свои технологические "платформы", ак-

тивно знакомиться с будущими выпускниками, привлекая их для прохождения практики и участия в проектах по своей проблематике.

Необходимый в современном обществе качественный уровень подготовки специалистов можно обеспечить в том случае, если модернизация системы образования будет основываться на сокращении разрыва между содержанием образования, технологиями подготовки будущих специалистов, всей структуры и инфраструктуры образовательной сферы и потребностями рынка труда. Следовательно, зависимость темпов развития экономики страны от уровня и масштабов развития системы образования, требует становления институциональных механизмов, обеспечивающих связь развития качественной составляющей трудовых ресурсов с потребностями рынка труда, что требует поиска новых форм и методов их взаимоотношений.

В качестве элементов, характеризующих рынок труда рассматриваются предприятия и организации различных сфер, форм собственности и отраслевой принадлежности. В рыночных условиях всех их объединяет отношение к сформированной системой профессионального образования компетенциям работника как источнику дополнительной прибыли, связанной с ростом производительности труда, повышением эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятия, что позволяет рассматривать территориально объединенные хозяйствующие субъекты в качестве бизнес-сообщества территории, на примере которого в работе выделяются особенности и рассмотрен механизм интегративного взаимодействия. Однако, равноценными для вуза партнерами являются учреждения профессионального образования различного уровня, органы исполнительной власти и государственного регулирования, отраслевые союзы предпринимателей и работодателей (рисунк 1). [1, с.40]

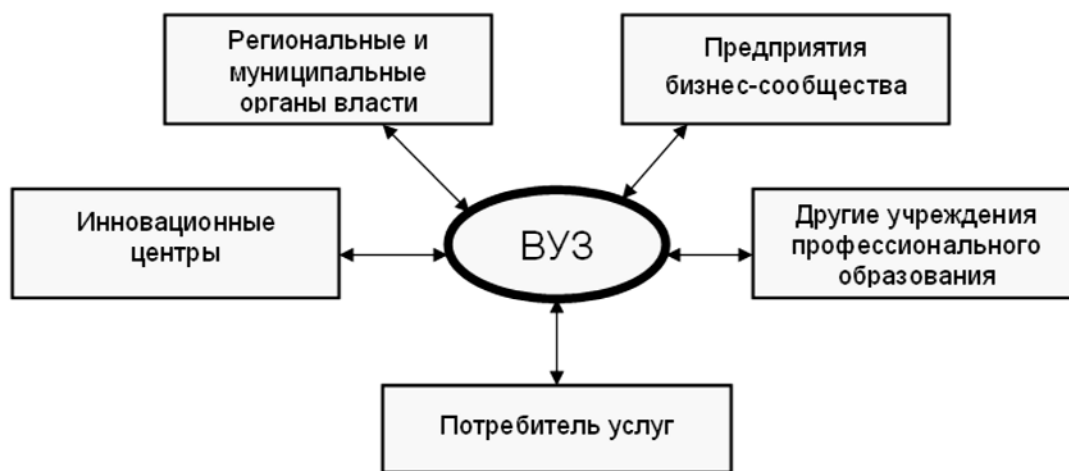


Рис. 1. Схема взаимодействия вуза с партнерами

Реализуя свои социально-экономические потребности вуз, как участник интегративного взаимодействия, повышает свою конкурентоспособность на рынке образовательных услуг, получает альтернативные источники финансирования своей образовательной и научной деятельности; предприятия приобретают специалистов, выпущенных учреждениями профессионального образования, с соответствующими практическими и теоретическими знаниями и навыками, развитыми профессиональными качествами, обладающих высокой работоспособностью, позволяющие обеспечить высокую производительность труда, снизить непроизводственные затраты предприятия на дообучение и переподготовку кадров, повысить конкурентоспособность предприятия.

Критериями интегративного взаимодействия являются: максимальное трудоустройство выпускников конкретного учреждения профессионального образования; количество долгосрочных договоров о сотрудничестве; наличие дополнительных источников финансирования и альтернативных путей компенсации затрат на содержание учреждения профессионального образования; скоординированность деятельности бизнес-структур, исследовательских проектов и образовательных программ; создание и развитие эффективных экономических структур малого наукоемкого бизнеса; создание базовых учебно-научно-производственных центров обеспечения персонифицированных программ и технологий обучения молодых специалистов; совершенствование учебного процесса и развитие инновационных технологий в образовании, науке и бизнесе.

Одним из механизмов, позволяющих обеспечить качественно новую структуру выпускаемой системой профессионального образования кадров, адекватную потребностям бизнес-сообщества, является партнерское сотрудничество, рассматриваемое в качестве организационной формы взаимодействия региональных образовательных и производственных систем, на условиях совместного использования ресурсных потенциалов партнеров, в целях повышения качества выпускаемых специалистов, освоения новых технологий и повышения конкурентоспособности, как производимой продукции, так и самих субъектов взаимодействия.

Ориентация на долгосрочные и взаимовыгодные отношения вуза с бизнес-сообществом как партнеров, признающих общие цели и ценности и готовых совместно действовать для их достижения, требует новых подходов, совершенствования форм и методов управления деятельностью вузов в данной сфере, внедрения современных методик и средств оценки и анализа управленческих ситуаций по взаимодействию вузов с бизнес-сообществом, разработки и выбора наилучшего решения с точки зрения реализации потребностей партнеров. Данная задача может быть решена в совокупности с информационными и технологическими особенностями их обеспечения.

Связи с предприятиями могут затрагивать и сам образовательный процесс посредством таких механизмов, как создание базовых кафедр в вузе и исследовательских лабораторий на предприятиях, организация мест практики и проектных учебных лабораторий, привлечение ведущих специалистов производства к ведению спецкурсов и стажировок на производстве для вузовских преподавателей, совместная разработка образовательных программ как для студентов, так и для работников предприятий. В вузе должен существенно вырасти сектор дополнительного профессионального образования, обеспечивающий повышение квалификации работников предприятий.

Взаимодействие может осуществляться и в рамках совместных исследовательских проектов, в процессе прогнозирования развития науки и технологий и коммерциализации результатов исследований. В структуре вузов должны создаваться группы, которые непосредственно занимаются исследованиями в области технологического развития, научно-технического прогнозирования, являются ресурсными центрами для предприятий и организаций отраслей экономики, осуществляют консалтинговую и информационно-аналитическую деятельность и пр. [2, с.6]

Механизмом, объединяющим усилия представителей бизнеса, науки и государства, заинтересованных в проведении долгосрочных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организации совместной деятельности по разработке стратегических планов проведения исследований и разработок, а также по их внедрению, является создание технологических платформ. Технологическая платформа – коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития. [2, с.15] Реализация этих задач возлагается на инновационные центры.

Инновационные центры региона призваны формировать условия для развития научно-технической и инновационной политики и повышать эффективность взаимодействия между научно-техническим, образовательным и промышленным комплексами. Деятельность инновационных центров направлена на повышение инновационной активности в регионе, на содействие росту и развитию фирм, на налаживание сотрудничества и кооперации между исследователями и промышленностью, оказание услуг наукоемким фирмам в сфере информационного обеспечения, подготовку и обучение персонала в сфере менеджмента, ускорение реального экономического развития на основе создания региональных и меж-

дународных сетей для обмена информацией и сотрудничества между фирмами. Разработка материалов и конструкций нового поколения, внедрение технологических инноваций влекут за собой структурные изменения в различных отраслях.

Актуальность создания инновационных центров определяется и незагруженностью производственных мощностей предприятий РФ. По ряду причин вместо серийного производства продукции с высокой добавленной стоимостью предприятия для поддержания собственного существования выполняют мелкосерийные заказы сторонних организаций. Средств для поиска и освоения новых технологий и новых продуктов у предприятий, как правило, недостаточно, а для поиска новых разработок им необходимо было бы содержать специальные отделы, финансировать командировки, участвовать в выставках, проводить экспертизы и исследования. Все это требует значительных затрат. Использование возможностей, предоставляемых инновационными центрами (специализированными организациями), занимающимися мониторингом научно-технических разработок и технических решений, позволит сделать процесс поиска нового продукта или новой технологии для предприятий более эффективным и быстрым.

Разработчики не рассматривают промышленные предприятия в качестве партнеров, способных за короткий промежуток времени качественно изменить проект. Предприятия, как правило, не могут выступить прямыми инвесторами (предоставить финансовые средства), так как не располагают свободными средствами в необходимом для инвестирования в новый продукт размере. Но у них есть незагруженные производственные мощности, квалифицированный персонал, договоренности с поставщиками и дистрибьюторами. Промышленные предприятия могли бы организовать проведение технической экспертизы разработки, производство промышленного образца, пробной партии.



Всероссийская государственная налоговая академия (ВГНА МНС РФ)

Освоение выпуска новых видов продукции, создание более совершенной системы маркетинга и сбыта продукции, применение новых инструментов финансовой деятельности и внедрение новых методов стимулирования персонала – необходимые условия для поддержания уровня конкурентоспособности предприятия.

Внедрение инновационных проектов послужит основой для выживания и успешного развития российских фирм в современных условиях. Созданные инновационные центры позволяют организациям сократить затраты на поиск инноваций, снизить сроки на их внедрение и тем самым повысить качество продукции и свою прибыль.

Основными направлениями сотрудничества вузов с предприятиями бизнес-сообщества могут быть переход инновационных предприятий по цепочке от НИИ и вузов к инновационным центрам, далее – в бизнес-инкубатор, затем – в технопарк; ведение и открытый доступ реестра научных разработок и на их основе реестра инновационных предприятий; свободное участие представителей данных структур в презентационных сессиях проектов (при размещении в инкубатор, технопарк и т. д.); создание совместного проектного офиса для управления инновационными проектами. В задачи организаций, обеспечивающих образовательными и консультационными услугами, входит обеспечение предприятий региона кадрами для научно-технических разработок и коммерциализации результатов инновационной деятельности.

Государственная политика, направленная на создание оптимальных условий для развития системы коммерциализации новейших научных идей, поможет обеспечить обмен достижениями между отраслями, альтернативный способ применения нововведения и сформировать новые рыночные сектора. Правовое обеспечение инвестиционной и инновационной деятельности обеспечивается государственными структурами и ведомствами, которые должны совместно решать задачи координации действий в отношении принятия мер по проблемам предпринимательства и инновациям, разграничения зон ответственности между министерствами по проблемам малого инновационного предпринимательства, создания соответствующего министерства или ведомства, в обязанности которого входили бы ведение реестра инновационных предприятий, статистики по их деятельности, разработка предложений по устранению правовых, административных, экономических и организационных препятствий в создании и развитии субъектов предпринимательства и т. д.

Созданные в различных институтах и лабораториях новшества из разных отраслей экономики должны финансироваться государственными грантовыми программами для проведения НИР и ОКР. Они должны располагаться на территориях НИИ, вузов, инновационно-технологических центров, различных лабораторий, где есть все условия для проведения необходимых исследований.

Авторам зарождающейся инновации, которая в перспективе планируется к коммерциализации, следует понимать необходимость привлечения в будущем инновационного менеджера для управления проектом либо адекватно оценивать свои способности к его управлению и продвижению на рынке. В этом предприятиям могут помочь высшие образовательные учреждения, которые могут повысить квалификацию персонала и подготовить новых специалистов в различных областях знаний. Уже на этапе НИР необходимо проводить поиск инновационного менеджера, который в перспективе примет эстафету и возьмет управление проектом в свои руки. На этом этапе предполагаемый впоследствии руководитель должен постепенно знакомиться с темой инновации, изучать сферы ее применения и возможные рынки, а также заниматься поиском финансирования. Финансирование можно привлечь путем участия во всевозможных конкурсах инновационных проектов, грантовых программах и других мероприятиях. В случае получения необходимого финансирования малое предприятие может быть размещено в бизнес-инкубатор, если заявка пройдет конкурсный отбор. В бизнес-инкубаторе, кроме льготных условий по аренде площадей и оборудования, бухгалтерскому учету, юридическому сопровождению, различные специалисты осуществляют коучинг предпринимателей в сфере маркетинга, управления финансами, менеджмента, работы с персоналом, коммерции.

Помимо финансирования, у некоторых развивающихся предприятий возникает потребность в производственных и лабораторных помещениях. На этом этапе проект переходит в отраслевой технопарк, созданный на принципе частно-государственного партнерства, так как на более выгодные условия в этом случае предоставляются ими. Более того, в регионе должны быть созданы профильные технопарки, обладающие необходимой инфраструктурой для конкретной отрасли. Компания, находясь в технопарке, может получить инвестиции на расширение от венчурных фондов. Корпоративные венчурные инвесторы со своей стороны также могут проявить интерес к компании и вложить в нее свои средства. На базе созданного в технопарке продукта создается серийное производство, финансируемое фондами прямых инвестиций или корпоративными инвесторами.

На протяжении всего процесса развития малых инновационных предприятий от стадии "посев" до стадии "ранний рост" осуществляется информационное обеспечение о направлениях развития инновационной сферы, состоянии рыночной среды, наличии новых объектов интеллектуальной собственности и т. д. Налаживание коммуникаций между всеми участниками инновационного процесса осуществляется также на протяжении всего времени развития малых инновационных предприятий посредством проведения различных тематических мероприятий, на которых происходит обмен опытом, поиск инвесторов и объектов инвестирования, получение новой информации о развитии того или иного научного или от-

раслевого направления. Только при наличии постоянного тесного и активного взаимодействия между всеми участниками инновационного процесса возможно развитие индустрии инноваций в регионе и стране. Таким образом, в инновационном процессе должны быть задействованы не только наука и государство как заказчик, но и бизнес.

Наука – особая сфера деятельности, само существование и развитие которой входит в государственные нужды. С одной стороны, она является в значительной степени компонентом культуры народа, важным элементом его самоидентификации. С другой стороны, она, продвигаясь в познании законов природы и общества, становится основным стратегическим источником развития общества, основанного на знаниях.

Бизнес должен быть как минимум активным потребителем инноваций, а как максимум – заказчиком разработок (наравне с государством). И инновации должны внедряться не только в стратегически важных отраслях экономики, но и в повседневную жизнь общества.

В современных условиях, когда конкурентоспособность и регионов, и отдельных промышленных объектов зачастую определяется освоенными и внедренными технологическими инновациями, важно не только предвидеть, каким будет взаимодействие поставщиков и потребителей производственно-технологических инноваций, но и обеспечить устойчивость, в тех или иных вариациях, взаимодействия науки и бизнеса. Механизм взаимодействия научных коллективов и бизнес-субъектов в форме стратегических альянсов и других образований позволяет его участникам получать высокие экономические доходы, основанные на неравном доступе к интеллектуальным ресурсам в виде передовых научных достижений.

Все это придает особую актуальность стратегическому планированию и координации взаимодействия научных организаций и бизнес-субъектов. Однако методология управления таким взаимодействием еще не приобрела вид законченной теоретической конструкции, особен-



Международная научно-практическая конференция

но на региональном уровне.

Неразвитость прямых связей науки и бизнеса, а также потребительского сегмента внутреннего рынка высоких технологий негативно влияет на реализацию инновационного потенциала региональных экономических систем.

Еще один фактор – недостаточность финансирования науки, который тоже не способствует инновационной деятельности. Бремя финансирования инновационных проектов в основном несет государство. Формирование государственного бюджета на научно-исследовательские разработки должно стимулировать бизнес также выступать заказчиком в этом процессе. Единая консолидированная система финансирования науки, состоящая из государственных источников, венчурных фондов, частных инвесторов и корпоративных источников, способна значительно продвинуть решение задачи модернизации. Пока же эта система недостаточно скоординирована, что не способствует достижению положительного эффекта. [4, с.164]

Усиление связи научно-исследовательской и инновационной деятельности позволит решить такие важные задачи, как: [5, с.47]

- ♦ генерация новых знаний и формирование инновационной интеллектуальной среды;

- ♦ осуществление разработок на докоммерческой стадии, когда коммерциализация носит большей частью вероятностный и отсроченный характер;

- ♦ прогнозирование научно-технологического развития и исследование технологических рынков;

- ♦ привлечение молодых ученых к современной инновационной тематике;

- ♦ оказание консультационных услуг и консалтинговая поддержка широкого круга организаций и предприятий.

Таким образом, современные исследования и инновационная деятельность в вузах – это не только возможность привлечения дополнительных бюджетных и внебюджетных средств, но и важнейшая самостоятельная задача высшей школы, а также необходимая составляющая качественного образовательного процесса.

Поддержание сотрудничества университетов и частных компаний означает не только дополнительный источник финансирования фундаментальных исследований, но и возможность получения прибыли от коммерциализации результатов проводимых НИР, а также возможность трудоустройства выпускников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зинов В.Г., Цыганов С.А. Взаимодействие малого предприятия и НИИ в инновационных проектах // Инновации. 2009. № 2/3. С. 39 – 41.
2. Концепция развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации на период до 2015 года. Разработана Министерством образования и науки Российской Федерации в соответствии с п.1 Положения о Министерстве образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2010 г. № 337. С.1 <http://www.rgsu.ru/files/uploads/2011/03/000013939.pdf>
3. Рогатов М.Д., Савинский А.В. Государственная стратегия развития инновационного предпринимательства в экономике России. М.: МАКС Пресс, 2009. 24 с.
4. Санникова Т.Д., Аксенова Ж.Н., К вопросу о координации взаимодействия науки и бизнеса в региональной инновационной системе. // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 345. С. 162–164.
5. Фияксель Э.А., Бутрюмова Н.Н. Взаимодействие малых инновационных предприятий ранних стадий развития и элементов инфраструктуры региональной инновационной системы. // Проблемы экономики. –2009. № 4(32). С. 45–48.

© Е.Н. Максимова (makselena@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСКОРПОРАЦИИ "РОСАТОМ"

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF RESTRUCTURING OF NON-CORE ASSETS OF THE ENTERPRISES OF STATE CORPORATION "ROSATOM"

O. Ryabtsun

Annotation

Subject of article is studying of process of restructuring of non-core assets of State corporation Rosatom. In result of research the need in additional methodological support of process of restructuring is revealed. The results of research can be of interest for the enterprises which carries out restructuring of non-core assets.

Keywords: State Corporation "Rosatom", non-core assets, restructuring of non-core assets.

*Рябцун Ольга Алексеевна
Технологический институт-
филиал НИЯУ МИФИ
г. Лесной*

Аннотация

Статья посвящена процессу реструктуризации непрофильных активов предприятий Госкорпорации "Росатом". Исследован регламентацию процесса, автор предлагает рекомендации в отношении методического обеспечения процесса реструктуризации непрофильных активов.

Ключевые слова:

Государственная корпорация "Росатом", непрофильные активы, реструктуризация непрофильных активов.

Компании, функционирующие в различных секторах экономики, осуществляют реструктуризацию непрофильных активов, что позволяет им сосредоточить ресурсы на основной деятельности и получить возможность для осуществления дополнительных инвестиций. Госкорпорация "Росатом" до 2011 года существенно отставала от российских компаний сопоставимого масштаба по работе с непрофильными активами. На начало 2012 г. в атомной отрасли выявлено более 3 тысяч непрофильных, зачастую убыточных и проблемных активов [1]. Правление Госкорпорации "Росатом" в октябре 2011 года одобрило общие принципы реструктуризации непрофильного имущества, в феврале 2012 года был утвержден регламент процесса реструктуризации непрофильных имущественных комплексов, недвижимого имущества и акционерного капитала.

Таким образом, процесс реструктуризации был существенно пересмотрен: оптимизирован перечень документов, определены типовые способы реструктуризации, сокращены сроки рассмотрения, большая часть решений делегирована дивизионам и предприятиям. Им дана возможность оперативно принимать решения, поскольку они обладают наиболее полным объемом информации о специфике своих непрофильных активов. Отметим, что ранее процесс принятия решения по одному активу мог растянуться на целый год. На 2012 год запланировано рассмотрение на комитетах дивизионов более 3,2 тысяч непрофильных активов [1], прибыль от реструктуризации которых останется на предприятиях и может быть направлена на реализацию инвестиционных и социальных проектов.

Под реструктуризацией непрофильных имущественных комплексов разработки регламента [2] понимают осуществление мероприятий, направленных на определение наиболее экономически оправданного и финансово осуществимого способа распоряжения непрофильными имущественными комплексами с целью повышения доходности, устойчивости, конкурентоспособности, преодоления убыточности, угрозы банкротства без ущерба для основной деятельности и репутации организаций отрасли. В процесс реструктуризации могут быть вовлечены как внутренние участники, так и внешние.

Состав внутренних участников, уполномоченных принимать участие в процессе реструктуризации, а так же описание их ролей приведены в **таблице 1**.

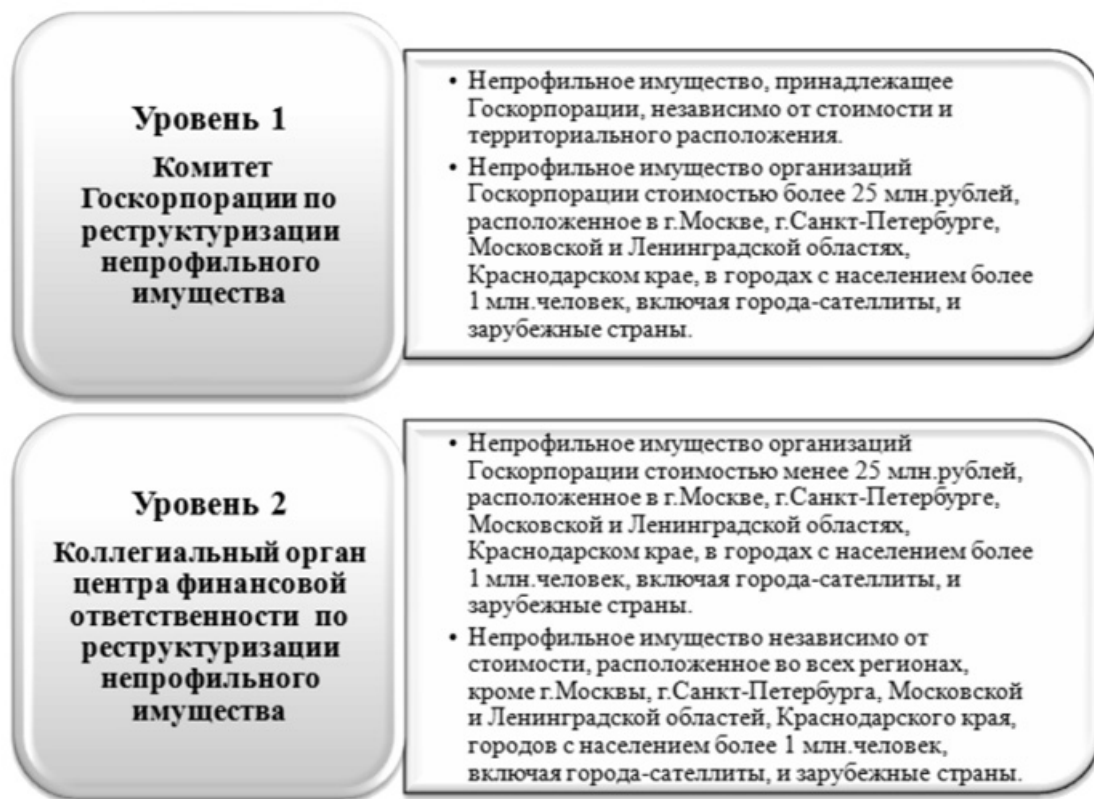
В случаях, когда осуществляется реструктуризация имущества Госкорпорации "Росатом", функции владельца имущества выполняет управление имущественного комплекса Госкорпорации. Компетенция коллегиальных органов организаций отрасли, которые создаются в Госкорпорации или в центрах финансовой ответственности, по реструктуризации непрофильного имущества определяется исходя из стоимости и территориального расположения такого имущества (**Рис. 1**).

Следует отметить, что коллегиальным органом Госкорпорации по реструктуризации непрофильного имущества в индивидуальном порядке, в том числе по поручениям и обращениям инициаторов может быть рассмотрено непрофильное имущество независимо от уровня компетенции.

Таблица 1. Внутренние участники процесса реструктуризации и их роли

Участник процесса	Роль участника в процессе реструктуризации непрофильного имущества
Владелец имущества	Организация отрасли, которая формирует, подписывает и направляет в коллегиальный орган организации отрасли по реструктуризации непрофильного имущества перечень имущества, подлежащего рассмотрению на коллегиальном органе соответствующего уровня. Осуществляет в пределах компетенции функции по исполнению решения о реструктуризации.
Инициатор	Направляет в соответствии с компетенцией поручение или обращение о необходимости включения имущества (как непрофильного, так и вспомогательного и основного) в план вынесения имущества на рассмотрение коллегиального органа организации отрасли по реструктуризации непрофильного имущества соответствующего уровня компетенции.
Коллегиальный орган организации отрасли по реструктуризации непрофильного имущества	Коллегиальный орган организации отрасли по реструктуризации непрофильного имущества создается в Госкорпорации и центрах финансовой ответственности. Коллегиальный орган принимает решение об отнесении имущественных комплексов к непрофильным (в индивидуальных случаях к вспомогательным или основным), решение о целесообразности, порядке и способе реструктуризации непрофильного имущества в соответствии с уровнем компетенции и направляет его на утверждение куратору или генеральному директору Госкорпорации.
Куратор	Утверждает решение коллегиального органа организации отрасли по реструктуризации непрофильного имущества. В случаях, когда осуществляется реструктуризация имущества Госкорпорации, функции куратора выполняет генеральный директор Госкорпорации.
Генеральный директор Госкорпорации	В случае отказа куратора в утверждении решения коллегиального органа соответствующего уровня, принимает решение о согласии с решением куратора или коллегиального органа соответствующего уровня.
Уполномоченное структурное подразделение центра финансовой ответственности соответствующего уровня	Формирует план рассмотрения вопросов реструктуризации непрофильного имущества коллегиальным органом соответствующего уровня компетенции, а также готовит материалы заседания коллегиального органа для индивидуального рассмотрения отдельного непрофильного имущества по поручениям и обращениям инициаторов. Проводит экспертизу пакета документов, анализирует способы реструктуризации и подготавливает проект решения коллегиального органа и куратора о способе реструктуризации непрофильного имущества.
Отдел реструктуризации непрофильного имущества Госкорпорации	Структурное подразделение Госкорпорации, являющееся уполномоченным структурным подразделением первого уровня компетенции. На основании планов вынесения имущества на рассмотрение коллегиальным органом, данных автоматизированной системы управления имущественными активами, отчетов коллегиальных органов нижестоящего уровня и документов, подтверждающих исполнение решений коллегиальных органов, осуществляет мониторинг исполнения решений всех коллегиальных органов по реструктуризации. Готовит отчет о ходе реструктуризации непрофильного имущества атомной отрасли.
Специализированная организация ОАО "ЦентрАтом"	Специализированная организация Госкорпорации, осуществляющая подготовку заключения о потенциале роста стоимости непрофильного имущества, предпродажную подготовку непрофильного имущества, включая управление и повышение его стоимости, а также осуществляющая сделки с непрофильным имуществом, в том числе продажу.
Подразделение защиты активов	Анализирует план вынесения имущества на рассмотрение коллегиальным органом, отчет об оценке и заключение владельца имущества о способе реструктуризации. Подготавливает заключение в целях защиты активов и направляет в коллегиальный орган по реструктуризации соответствующего уровня компетенции.

Рисунок 1. Уровни компетенции коллегиальных органов по реструктуризации непрофильного имущества



Процесс реструктуризации непрофильных имущественных комплексов и недвижимого имущества состоит из трех основных подпроцессов: планирование, выполнение и контроль.

Подпроцесс "планирование"

– начинается с формирования владельцем полного перечня недвижимого имущества, имущественных комплексов и акционерного капитала с указанием сведений о том, относится ли каждый объект из перечня к основному, вспомогательному или непрофильному имуществу. Перечень, полученный путем выгрузки из автоматизированной системы управления имущественными активами, подписанный руководителем организации, направляется в коллегиальный орган по реструктуризации в соответствии с уровнем компетенции (Рис.1).

На основании предоставленного владельцем перечня недвижимого имущества структурное подразделение центра финансовой ответственности соответствующего уровня формирует проект плана вынесения имущества на рассмотрение коллегиальным органом.

Непрофильный акционерный капитал включается в план, если основным видом деятельности организации не является основная деятельность. План вынесения имущества на рассмотрение коллегиальным органом направляется в отдел реструктуризации непрофильного

имущества Госкорпорации, в подразделение защиты активов и владельцу имущества, имущество которого включено в план.

Не ранее чем за три месяца до запланированного заседания коллегиального уровня проводится оценка рыночной стоимости имущества с целью принятия решения о целесообразности, порядке и способе реструктуризации непрофильного имущества.

В случае, если рассмотрение непрофильного имущества отнесено к компетенции коллегиального органа первого уровня, ОАО "ЦентрАтом" готовит заключение о потенциале роста стоимости. В заключении представляются варианты возможного роста стоимости непрофильного имущества, обосновывается наиболее эффективный из них, готовится план-график реализации инвестиционных мероприятий. Владелец имущества так же готовит заключение с указанием предлагаемого способа реструктуризации непрофильного имущества вне зависимости от уровня компетенции коллегиального органа.

Владелец имущества формирует пакет документов согласно перечню имущества, входящего в план. Помимо документов, необходимых для соответствующего имущества, владелец включает документы, способствующие выбору наиболее приемлемого способа реструктуризации непрофильного имущества. Экспертизу пакета документов осуществляет уполномоченное структурное подразделение центра финансовой ответственности соот-

ветствующего уровня, которым могут быть инициированы и выездные проверки. Пакет документов вместе с проектом решения направляется в коллегиальный орган соответствующего уровня.

Подпроцесс "выполнение"

- начинается принятием решения коллегиальным органом соответствующего уровня об отнесении имущества к непрофильному, о целесообразности, порядке и способе реструктуризации. При этом коллегиальный орган соответствующего уровня может принять решение о следующих способах реструктуризации.

1. Продажа. Коллегиальный орган вправе установить рекомендованную стоимость отчуждения непрофильного имущества, иные существенные условия, а также тип конкурентной процедуры.
2. Передача в ОАО "ЦентрАтом" для управления, повышения стоимости и последующей продажи. Этот способ может быть принят в отношении имущества первого уровня компетенции.
3. Безвозмездная передача, в том числе в федеральную или муниципальную собственность.
4. Ликвидация.
5. Консервация.

С учетом индивидуальных особенностей имущества коллегиальный орган соответствующего уровня вправе определить индивидуальный способ реструктуризации. В случае, если объект является социально значимым, способ реструктуризации может быть выбран с обязательным сохранением социального назначения такого имущества.

Решение о реструктуризации, проект которого готовит уполномоченное структурное подразделения центра финансовой ответственности соответствующего уровня, утверждается куратором. Утвержденное куратором решение о реструктуризации непрофильного имущества направляется владельцу имущества. В случае, если куратор не согласен с решением о реструктуризации непрофильного имущества, он готовит обоснование отказа в утверждении решения и направляет его и пакет документов с решением коллегиального органа соответствующего уровня генеральному директору Госкорпорации "Росатом".

Генеральный директор Госкорпорации "Росатом" может принять решение о согласии с позицией куратора или с решением коллегиального органа соответствующего уровня путем написания резолюции. Принятое генеральным директором Госкорпорации решение является окончательным.

Владелец имущества и/или специализированная организация ОАО "ЦентрАтом" исполняют решение о реструктуризации в соответствии со сроками и рекомендациями, указанными в решении о реструктуризации и направляют документы, подтверждающие исполнение решения в отдел реструктуризации непрофильного имуще-

ства Госкорпорации и коллегиальный орган соответствующего уровня.

Подпроцесс "контроль"

- выполняется на всех этапах подготовки и осуществления реструктуризации непрофильных активов Госкорпорации. На этапе выявления непрофильного имущества контроль осуществляет отдел реструктуризации непрофильного имущества Госкорпорации. В ходе проверки планов вынесения имущества на рассмотрение коллегиального органа отдел реструктуризации непрофильного имущества получает информацию из автоматизированной системы управления имущественными активами и сравнивает с данными об имуществе, указанными в планах. В случае выявления несоответствия готовит рекомендации по внесению изменений в план, направляет их в коллегиальный орган, план которого подлежит корректировке.

Контроль исполнения решения, принятого коллегиальным органом второго уровня компетенции, осуществляет уполномоченное структурное подразделения центра финансовой ответственности соответствующего уровня. Контроль осуществляется на основании анализа планов вынесения имущества на рассмотрение коллегиального органа соответствующего уровня, протоколов заседаний коллегиального органа и анализа документов, подтверждающих исполнение решения коллегиального органа. По результатам выполнения функции контроля исполнения решений уполномоченное структурное подразделения центра финансовой ответственности соответствующего уровня ежеквартально готовит проект отчета о ходе реструктуризации, который утверждается председателем коллегиального органа второго уровня компетенции и направляется в отдел реструктуризации непрофильного имущества и куратору.

Контроль исполнения решения по реструктуризации непрофильного имущества атомной отрасли осуществляет отдел реструктуризации непрофильного имущества. Следует отметить, что если в ходе анализа отчетов коллегиальных органов второго уровня компетенции о ходе реструктуризации непрофильного имущества выявляется систематическое нарушение сроков не по вине участников процесса, отдел реструктуризации непрофильного имущества инициирует внесение соответствующих изменений в регламент реструктуризации непрофильного имущества.

По результатам анализа отдел реструктуризации непрофильного имущества ежеквартально формирует сводный отчет о ходе реструктуризации непрофильного имущества атомной отрасли и направляет кураторам и председателю коллегиального органа первого уровня компетенции.

Процесс реструктуризации непрофильного имущества оценивается с помощью показателей результативности и эффективности реструктуризации, представленных в **таблице 2** [2].

Таблица 2. Показатели результативности и эффективности процесса реструктуризации непрофильного имущества

Показатель	Субъект	Уровень управления
Показатели результативности:		
Исполнены решения о реструктуризации в количестве, установленном на соответствующий период, руб.	Руководители организаций	Госкорпорация "Росатом"
Показатели эффективности:		
Соотношение рассмотренного коллегиальным органом непрофильного имущества к плану вынесения на рассмотрение, %	Коллегиальные органы первого уровня компетенции	Госкорпорация "Росатом"
Соотношение рассмотренного коллегиальным органом непрофильного имущества к плану вынесения на рассмотрение, %	Коллегиальные органы второго уровня компетенции	Госкорпорация "Росатом"
Соотношение рассмотренного коллегиальным органом непрофильного имущества к плану вынесения на рассмотрение, %	Коллегиальные органы центров финансовой ответственности третьего уровня	Коллегиальные органы второго уровня компетенции
Динамика исполнения решения о реструктуризации непрофильного имущества, %	Руководители организаций центров финансовой ответственности второго уровня	Госкорпорация "Росатом"
Динамика исполнения решения о реструктуризации непрофильного имущества, %	Руководители организаций центров финансовой ответственности третьего уровня и ниже	Центры финансовой ответственности второго уровня

Показатели, представленные в таблице, характеризуют результативность и эффективность процесса реструктуризации непрофильного имущества.

Однако, организациям Госкорпорации "Росатом" может быть рекомендована разработка системы показателей, характеризующих степень достижения целей реструктуризации.

Эти цели могут быть сгруппированы следующим образом.

1. Цели повышения эффективности деятельности предприятий.
2. Создание условий для функционирования реструктурированных подразделений.
3. Социально значимые цели.

В процессе реструктуризации непрофильного имущества могут возникнуть риски, представленные в табл. 3 [2].

Таблица 3. Риски процесса реструктуризации непрофильного имущества и способы их минимизации

Риск	Мероприятия по минимизации риска
Нарушение взаимодействия между подразделениями и организациями на уровне Госкорпорации, центрами финансовой ответственности второго уровня и владельцами имущества	Регламентация процессов взаимодействия, нормативное закрепление права управления непрофильным имуществом на уровне Госкорпорации, центров финансовой ответственности второго уровня и владельцев непрофильного имущества
Несоответствие данных о непрофильном имуществе в автоматизированной системе управления имущественными активами	Формирование запросов в соответствующее подразделение Госкорпорации
Недостаточная компетенция в подразделениях организаций отрасли по реструктуризации непрофильного имущества	Проведение мероприятий по планомерному наращиванию компетенции в области реструктуризации непрофильного имущества
Наличие злоупотреблений при выявлении и принятии решения о способе реструктуризации непрофильного имущества	Проверка деятельности коллегиальных органов соответствующего уровня компетенции

Риск "недостаточная компетенция в подразделениях организаций отрасли по реструктуризации непрофильного имущества" может привести к возникновению широкого спектра рисков, свойственных процессу реструктуризации. Предприятиям Госкорпорации, осуществляющим реструктуризацию непрофильных и вспомогательных активов, может быть рекомендована разработка стратегии управления рисками, возникающими в процессе реструктуризации.

Таким образом, процесс реструктуризации был существенно пересмотрен в начале 2012 года. Подчеркнем, большая часть решений делегирована дивизионам и предприятиям, поскольку предприятия владеют наиболее полным объемом информации о специфике своих непрофильных и вспомогательных активов, знают социально-экономическую обстановку на территориях своего присутствия.

В связи с тем, что предприятиям предоставлена возможность оперативно принимать решения, они нуждаются в соответствующем методическом обеспечении процессов принятия решений по реструктуризации.

Методическое обеспечение, на взгляд автора статьи, необходимо по следующим направлениям:

1. Классификация непрофильных и вспомогательных активов с целью принятия управленческих решений. Владелец имущества согласно регламенту реструктуризации должен ежегодно формировать полный перечень имущественных активов с указанием сведений о том, является ли объект основным, вспомогательным или непрофильным. Сегодня предприятия Госкорпорации, функционирующие в ЗАТО, формируют такие перечни в условиях отсутствия методического обеспечения, а потому, зачастую субъективно.

2. Выбор способа реструктуризации непрофильных и вспомогательных активов. Согласно регламенту, с целью всестороннего рассмотрения коллегиальным органом, владелец имущества должен готовить заключение с указанием предлагаемого способа реструктуризации. Таким образом, при принятии окончательного решения учитывается позиция, мнение предприятия. В связи с этим, необходимы рекомендации по выбору способа реструктуризации, предусматривающего или не предусматривающего сохранение влияния над реструктурируемыми непрофильными и вспомогательными активами.

3. Разработка инструментария интегрированного использования методов управления проектами и управления изменениями в процессе реструктуризации непрофильных и вспомогательных активов.

4. Разработка модели управления рисками, возникающими в процессе реструктуризации, с учетом общекорпоративной политики управления рисками.

5. Разработка системы показателей, оценивающих результативность и эффективность реструктуризации непрофильных и вспомогательных активов предприятий.

6. Рекомендации по проектированию модели управления непрофильными и вспомогательными активами, реструктурированными с сохранением влияния.

Методическое обеспечение процессов принятия решений по реструктуризации непрофильных активов будет способствовать повышению эффективности и результативности протекающих процессов реструктуризации, снижению риска недостаточности компетенции организаций Госкорпорации "Росатом". Кроме того, будет способствовать достижению целей реструктуризации: повышению эффективности самих предприятий, становлению реструктурированных подразделений, а так же достижению социально значимых целей на территориях присутствия предприятий Госкорпорации "Росатом".

ЛИТЕРАТУРА

1. Взгляд с вершины айсберга // Страна Росатом, №9 (54), апрель 2012.
2. Приказ Государственной корпорации по атомной энергии "Росатом" от 15.02.2012 № 1/113-П "Об утверждении Регламента процесса "Реструктуризация непрофильных имущественных комплексов, недвижимого имущества и акционерного капитала".

© О.А. Рябцун (Olga_Ryabtsun@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

Санкт-Петербургский международный книжный салон

Время читать!
Time to read!

26-29 апреля 2012
April 26-29, 2012

"Ни о чем не думает лишь тот, кто ничего не читает."
Д.Дидро

СИСТЕМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

SYSTEM MANAGEMENT OF THE BUSINESS DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

N. Tumbinskaya

Annotation

This article analyzes the problem of managing the business development of industrial enterprises on the basis of a systematic approach. The concept of business development, is a brief overview of theories of organizational development, discusses the characteristics and properties of the enterprise as a complex economic system, and defined the essence of a systematic approach to business development, the procedure is proposed developing a strategy of business development

Keywords: business development, organizational development, change management, economic system, the strategy of business development.

Тумбинская Наталья Юрьевна

Аспирант, Московский

Государственный университет леса

Аннотация

В статье анализируются проблемы управления бизнес-развитием промышленного предприятия на основе системного подхода. Дается понятие бизнес-развития, делается краткий обзор теорий организационного развития, рассматриваются особенности и свойства предприятия как сложной хозяйственной системы и определяется сущность системного подхода к бизнес-развитию, предлагается процедура разработки стратегии бизнес-развития.

Ключевые слова:

Бизнес-развитие, организационное развитие, управление изменениями, хозяйственная система, стратегия бизнес-развития

Управление развитием бизнеса в последнее время является важнейшей составляющей управленческой деятельности на современных промышленных предприятиях, ведущих бизнес в изменяющихся внешних условиях, требующих от предприятий большей отдачи в части постоянного повышения операционной эффективности по всем ее элементам: процессам, структурам, системам, ресурсам.

Поддерживание показателей деятельности на необходимом уровне требует постоянных изменений, внедрением которых необходимо эффективно управлять.

Процессы бизнес-развития (организационные изменения) необходимы предприятиям по различным причинам.

Во-первых,

– многие предприятия, созданные в плановой экономике, до сих пор нуждаются в реструктуризации в целях адекватного реагирования на рынок, для поиска привлекательных объектов бизнеса, совершенствования их материально-технической базы, с позиции эффективного маркетинга менеджмента.

Во-вторых,

– преобразования нужны в свете качественного изменения внутренней среды предприятия в процессе его эволюционного развития. Малые предприятия преобразуются в средние, средние в крупные. Крупные предприятия в условиях глобализации еще более укрупняются, т.е. процессы слияний, поглощений, присоединений, коснув-

шиеся в полной мере российских предприятий, также требуют реструктуризации.

В-третьих,

– для роста и развития предприятия необходимы изменения, связанные с созданием предпринимательского ядра в руководстве, при котором в едином стратегическом направлении были бы связаны и акционеры, и менеджеры, и все работники предприятия.

Организационные изменения – это доминирующий элемент современного бизнеса. Новая реальность нуждается в совершенно иных навыках выживания и требует осознания того факта, что больше не существует ничего постоянного. Умение измениться в нужное время и соответствующим образом в этой связи является основным фактором успеха современного предприятия [5].

Бизнес-развитие принято осуществлять путем выявления резервов предприятия, оптимизации структуры производства или технологий и активизации инновационных процессов. Однако еще не разработана универсальная инновационная модель развития бизнеса. Актуальность вопросов преобразования предприятий обуславливает поведение современных менеджеров, которые, осознавая неизбежность грядущих организационных изменений, теряются во множестве подходов к управлению изменениями, организационных мероприятиях и последствиях преобразований.

Под бизнес-развитием предприятия будем понимать систему прогрессивных изменений в соответствии с тех-

ническим, экономическим и социально-культурным прогрессом, которая способствует расширению деятельности и увеличению значимости предприятия, как в экономической, так и в социально-политической среде.

Современные идеи бизнес-развития, преобразований или изменений берут начало в теориях организационного развития и лидерства. Теории организационного развития предполагают плановые (планируемые) изменения, как этапы на пути к поставленной цели.

К. Левин в 1947г. разработал теорию организационных перемен, согласно которой две группы сил, способствующие и противодействующие изменениям, противостоят друг другу. Понятие "изменения" сопоставляется с понятием "стабильность". Когда эти группы сил равны, организация находится в стабильном состоянии и никаких изменений не происходит. Реализация изменений по К. Левину – это трехэтапный процесс, включающий "размораживание" – вывод организации из ее текущего состояния; "движение" – проведение желаемых преобразований; "замораживание" – закрепление нового достигнутого состояния.

В 1965г. Г. Левитт указывает на институциональность организационных изменений, считая, что "трансформация организации оказывает воздействие на состояние структуры, задач, технологии и индивидов". В 1982г. Н. Тичи представляет аналогичную концепцию устанавливающую, что "изменение структуры предполагает участие в этом процессе трех взаимодействующих элементов: технологии, политики и культуры организации" [2]. Согласно этим концепциям преобразования предприятий основаны на осознании неотвратимости изменений, создании стратегического видения и институционализации изменений.

Э. Петтигрю в 1987г. предложил модель контекстных изменений, объясняющую невозможность проведения изменений в отрыве от внешней и внутренней среды, т.е. того контекста, который сопровождает историческое развитие предприятия.

Модель планируемых изменений, разработанная в 1993г. Т. Каммингсом и К. Уорли подтверждает институционализацию изменений, поскольку решение одних задач порождает новые, в меняющихся условиях, что заставляет заново начинать процесс трансформации, а процесс развития организации позволяет оценить эффективность проведенных преобразований и закрепить наиболее успешные.

Бизнес-развитие

– сложный процесс, и управление им требует специальных навыков, одним из которых является системный взгляд на управление ситуацией. Системный подход позволяет упростить рассмотрение процессов и структур и облегчить их понимание и анализ.

Формально систему можно определить как совокупность взаимосвязанных элементов, объединенных для достижения намеченной цели.

Любая система должна удовлетворять следующим признакам.

1. Система является совокупностью элементов, связанных между собой определенным образом.
2. Принадлежность к системе влияет на ее элементы и наоборот, поведение системы изменяется, если какой-либо элемент исключается из нее.
3. Упорядоченная совокупность элементов выполняет некую функцию.
4. Совокупность элементов определяется с позиций заинтересованного субъекта, то есть целями анализа.

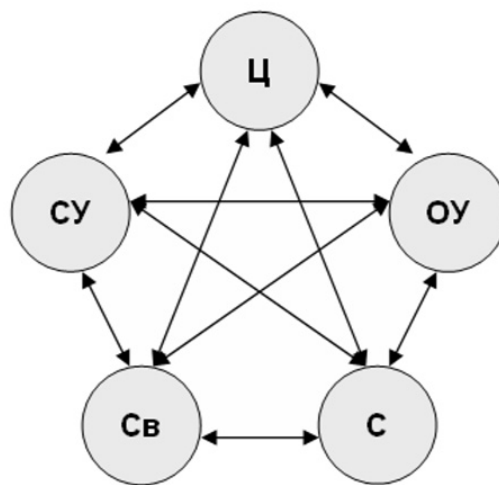
Элемент системы – компонент, который в рамках проводимого анализа нецелесообразно разбивать на более мелкие составляющие.

Подсистема – крупная функциональная составляющая сложной системы.

Граница системы определяет компоненты, которые входят в систему, их взаимосвязь внутри системы и связь с другими системами.

Функционирование системы – это взаимодействие системы с внешней средой, взаимодействия внутри системы и результат этих взаимодействий.

Используя методологию системного подхода, любой объект исследования можно представить в виде системной пентады (рис. 1) [7].



Ц - цель, ОУ - объект управления; С - содержание, СВ - связи, СУ - субъект управления

Рис. 1. Системная пентада

Объект управления.

Объект управления характеризуется с трех позиций: надсистема, система, подсистема.

Содержание.

Выделяют морфологическое и функциональное содержание. Морфологическое описание включает в себя описание структуры системы, назначения, состава и размещения ее элементов.

Функциональное – описывает основные функции, выполняемые системой. Это позволяет оценить важность этой системы, определить ее место, оценить отношение к другим системам.

Связи.

Существуют различные толкования понятия "связь". С философской точки зрения – это взаимообусловленность существования явлений, разделенных в пространстве и времени. В быденном понимании связь – это то, что объединяет объекты и свойства в целое. В нашем случае под связью будем понимать совокупность зависимостей свойств одного элемента от свойств других элементов системы. Все виды связей для социальных систем можно классифицировать по ряду признаков (табл. 1) [3].

Таблица 1. Классификация видов связей

Классификационный признак	Вид связи	Характеристика
Предмет связи	Энергетический	Переносят энергию между элементами
	Информационный	Переносят информацию
	Вещественные	Переносят вещество, но вместе с ним энергию и информацию
Направление действия	Прямые	Передают вещество, энергию, информацию
	Обратные	Предназначены для управления процессами
	Нейтральные	Случайные связи, несвязанные с функциональной деятельностью системы

Субъект управления. Выделяют два канала управления: управление функционированием системы и управление развитием системы.

Управление функционированием системы направлено на текущее обеспечение всех процессов.

Под управлением развитием системы подразумева-

ется управление ростом потенциального качества системы. Для этой цели предназначены программы обучения и повышения квалификации персонала, модернизация материально-технической базы, совершенствование производственного процесса и пр.

Управление изменениями с позиций системного подхода предполагает формулирование четких критериев оценки для реализации цепочки "цель-результат".

Описание содержания системы удобно осуществлять с помощью схем и структур. Которые позволяют оценить сложность ситуации и наметить пути ее изменения.

Принципиально важными являются следующие фундаментальные особенности и свойства предприятия (фирмы), рассматриваемого и анализируемого как сложная хозяйственная система, которые сформулированы в исследованиях ведущих специалистов в области системного подхода и системного анализа в экономике. Эти особенности формируют методологический базис интегративного подхода к проблеме бизнес-развития.

1. Способность системы претерпевать изменения, сохраняя самое себя – закон функциональной эволюции или закон целостности систем – является важнейшим законом теории систем. Основное содержание закона состоит в следующем. В условиях существенных вариаций потоков потребления в системе, вплоть до изменения числа потребителей в процессе функциональной эволюции, управление потоком данного ресурса обеспечено так, что система сохраняет свою целостность, оставаясь тождественной самой себе. Ключевым понятием здесь служит понятие "целостность системы" как внутреннее единство, внутренняя обусловленность, характеризующая качественную определенность системы. Выступая условием существования системы, условие целостности выражает требования сохранения управляемого потока ресурсов (его неразрывности) как источника жизнеобеспечения данной общности [6].

2. Хозяйственная (социально-экономическая) система как целостное образование осуществляет свою жизнедеятельность не только по программе (образ поведения), но и с учетом реакции на текущее, заранее неизвестное случайное изменение окружающей среды (акт поведения). Этот важнейший результат эволюционного развития обращает к простой, но емкой формуле: функция порождает систему, структура интерпретирует цель. В стабильном окружении хозяйственная система прибегает к стандартизации во всех блоках структуры. Если же у организации возникает неопределенность относительно элементов входа (сырьевых источников) или неопределенность относительно элементов выхода (происходит внезапное изменение спроса, либо частые изменения в производимых продуктах), то "сглаживание", приспособление к таким факторам динамичности среды предполагают наличие внутренней гибкости в структуре и испол-

зование таких механизмов координации, как взаимное согласование, либо непосредственный контроль.

3. Переход к рассмотрению предприятия как открытой системы требует постановки дополнительных целей, обеспечивающих успех предприятию только при соответствии внутренних условий деятельности и факторов внешней среды.

П. Друкер считает, что внутри бизнеса нет центров прибыли, есть только центры расходов, поскольку любая деловая активность требует усилий и, таким образом, вызывает необходимость расходов. Более того, утверждается, что ни результаты, ни ресурсы не существуют внутри бизнеса. Результаты же зависят от кого-то, находящегося вне бизнеса, – от покупателя при открытой, рыночной экономике, от плановых органов в закрытой, контролируемой экономике. Данное положение указывает на индикативную роль и значимость внешней среды. Таким образом, парадокс заключается в том, что предприятие внутри себя содержит надсистемы. Так, прибыль как результат деятельности появляется из взаимодействия с внешней средой, и в этом смысле категория прибыли надсистемна по отношению к предприятию [4].

4. Неопределенность среды заставляет хозяйственную систему формировать так называемые "ядра" деятельности и осуществлять выборочную децентрализацию в направлении к этим "ядрам". Эти "ядра" формируют основу организационного потенциала. Каждое "ядро" деятельности имеет структуру, обусловленную характеристиками его собственной среды. Другими словами, неоднородность среды организации порождает выборочную децентрализацию как в вертикальном, так и в горизонтальном направлении. Например, решения, связанные с научными исследованиями, реализуются на самых высоких уровнях управления (очень сложная среда); решения по поводу маркетинга, требующие знания потребителя, на промежуточных иерархических уровнях; решения, связанные с производственной деятельностью, являющиеся самыми простыми по сравнению с предыдущими двумя, централизуются, поскольку требуют максимальной координированности деятельности.

Таким образом, в основе бизнес-развития лежит концепция развития предприятия как хозяйственной системы, действующей в определенной среде, причем в контексте управления организационными изменениями к среде относится сама концепция и, соответственно, стратегия организационных изменений и связанные с ними нововведения, к которым "должна" приспособиться, адаптироваться организация. Поэтому процессы управления организационными изменениями начинают определять динамику организации.

Важнейшим понятием и механизмом управления бизнес-развитием и организационными изменениями предприятия является стратегия. Она отражает сложные вза-

имодействия организации и ее окружения, а также различных подсистем внутри организации. Любая новая стратегия – общекорпоративная, деловая, функциональная предполагает организационные изменения. Если изменения не требуются, то нет необходимости менять существующую стратегию. Достаточно ее поддерживать.

Можно ввести понятие стратегии бизнес-развития как характеристики отклонения будущей стратегии от текущей. Эта характеристика, очевидно, может быть описана в терминах направления, структуры и величины и скорости изменений.

Можно предложить следующую процедуру разработки стратегии бизнес-развития (рис. 2).

Этап 1.

В рамках предлагаемой процедуры основной задачей диагностики является определение проблемных ситуаций в организации. Диагностика включает анализ внешней и внутренней среды.

В рамках анализа внешней среды изучается непосредственное окружение организации, а также факторы макросреды: экономические, правовые, технологические, политические и социальные факторы бизнес-среды, позволяющие понять то, как формируются и распределяются ресурсы. Он предполагает анализ таких характеристик, как величина валового национального продукта, темп инфляции, уровень безработицы, процентная ставка, производительность труда, нормы налогообложения, структура населения величина заработной платы.

Анализ внутриорганизационных особенностей предприятия является неотъемлемой частью стратегического анализа, поскольку позволяет оптимальным образом учесть организационно-экономическое положение исследуемой организации [1]. Важную роль на данной стадии диагностики может сыграть бенчмаркинг – процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Он в равной степени включает в себя два процесса: оценивание и сопоставление. Обычно за образец принимают "лучшую" продукцию и маркетинговый процесс, используемые прямыми конкурентами и фирмами, работающими в других подобных областях, для выявления фирмой возможных способов совершенствования ее собственных продуктов и методов работы. Бенчмаркинг можно рассматривать как одно из направлений стратегически ориентированных маркетинговых исследований.

Этап 2.

Формирование целей и направлений развития предприятия определяется, во-первых, на основе разработки общей концепции развития предприятия, а также по результатам диагностики (этап 1), главным образом, на основе характера проблемной ситуации.

Рисунок 2. Общая схема формирования стратегии и механизма управления бизнес-развитием



Невозможно переоценить значимость целей для организации, т. к., кроме всего прочего, они являются точкой отсчета в процессе контроля и оценки результатов деятельности предприятия. К тому же реальная ценность постановки целей состоит в том, чтобы уметь их достичь.

Этап 3.

Формирование общей стратегии изменений предполагает выяснение того, какие стратегии в области интеллектуального и внутриорганизационного потенциала, а также взаимодействий с внешней средой являются наиболее приоритетными для развития предприятия. Возможно применение комбинации стратегий (что чаще всего и происходит). Это позволяет определить базовые направления стратегии развития предприятия (этап 4).

Этап 4.

Целью данного этапа является формирование согласованной системы предполагающихся направлений из-

менений. Одним из наиболее эффективных подходов для этого являются методики системного анализа, основанные на принципах декомпозиции и обеспечивающие необходимую согласованность.

Поскольку бизнес-среда динамична и многообразна, существует определенное число альтернативных вариантов будущего развития предприятия.

Многие предприятия находятся в условиях жесткого дефицита ресурсов, что делает вопрос выбора альтернатив, исходя из существующих ограничений одним из наиболее актуальных. Выбор верных направлений развития из многочисленных альтернатив – чрезвычайно сложная проблема для любого хозяйствующего субъекта.

Этап 5.

Основной задачей данного этапа в контексте настоящей статьи является анализ потенциала организацион-

Таблица 2. Сравнительная характеристика применения моделей и подходов, используемых при анализе потенциала изменений в рамках принятой стратегии

Модели и подходы	Содержание	Результат
Матрица SWOT	Оценка факторов внутренней и внешней среды, влияющих на деятельность предприятия	Оценка сильных и слабых сторон предприятия; Возможное воздействие факторов на деятельность предприятия.
Анализ разрывов	Цели фирмы; Оценка возможностей фирмы	Определение "разрыва" между целями и возможностями фирмы; Выработка рекомендаций по устранению "разрыва"
Модель жизненного цикла	Информация по изменению объемов продаж	Анализ их состояния (выбор наиболее перспективных СХП, а также находящихся на этапе спада ...)
Матрица БКГ	Абсолютные и относительные доли рынка по каждому СХП; Оценки определяющих параметров (объем продаж, доходность...)	Сравнение эффективности СХП
Модель Портера	Рассматривает взаимосвязь выбора целевого рынка и стратегического преимущества	Возможности увеличения дохода от обеспечения конкурентных преимуществ
Матрица Джeneral-электрик и Мак-Кинси	Анализ привлекательности рынка и конкурентоспособности предприятия	Перспективы развития бизнес-единиц и осуществление инвестиций
Матрица продукт - рынок И. Ансоффа	Анализ рыночных возможностей и развития продукта	Возможности расширения рынка и диверсификации
Анализ конкурентной позиции организации	Информация по клиентам, поставщикам, товарам-заменителям и о конкурентах	Представление о конкуренции в отрасли

ных изменений (организационного потенциала). Верификация стратегий предполагает, таким образом, анализ и оценку соответствия предполагаемых изменений возможностям организации. Здесь могут быть использованы самые разнообразные методы: модель пяти конкурентных сил М.Портера, картирование стратегических групп, SWOT и экономико-статистический анализ, методы портфельного анализа: матрица БКГ, Джeneral-электрик и Мак-Кинси.

Этапы 6-7.

На основе результатов предшествующих этапов может быть сформирован портфель проектов бизнес-развития. Это может быть сделано с помощью формальных методов.

Формирование портфеля проектов базируется на определенных принципах, к числу которых относятся:

- ◆ соответствие портфеля инвестиционным ресурсам;
- ◆ оптимизация соотношения доходности и риска;
- ◆ оптимизация соотношения доходности и ликвидности;
- ◆ обеспечение управляемости портфелем.

Формирование портфеля включает следующие этапы:

- ◆ поиск потенциальных проектов;

- ◆ формулировка, первичная оценка и отбор проектов для включения в портфель;
- ◆ финансовый анализ и окончательный выбор проектов в портфель.

Этап 8.

После осуществления стратегии необходима оценка достижения целей и задач предприятия по развитию бизнеса. Если в результате оценки выявлено, что цели не достигнуты, то необходимо вернуться на этап выбора диагностики ситуации и далее поэтапно провести весь процесс выбора и реализации стратегии заново.

В случае достижения поставленных целей происходит выполнение заключительного шага оценки влияния выбранной стратегии на достижение целей предприятия в области развития бизнеса. Если влияние негативно, то необходимо пересмотреть цели бизнес-развития. В случае позитивного влияния, руководство принимает решение о реализации данной стратегии в перспективе.

Таким образом, разработанная процедура стратегии развития бизнеса, опираясь на определенные ориентиры деятельности предприятия, включает разработку общей концепции, предлагаемый порядок реализации основных этапов разработки стратегии, охватывает все влияющие факторы бизнес-среды и внутриорганизационные осо-

бенности предприятия. К тому же разработка данной стратегии опирается на процессное управление, делая акцент на конкретизацию рычагов управления, определение приоритетных показателей результативности бизнес-процессов и их улучшение.

Стратегия учитывает влияние организационных изменений на функционирование предприятия и позволяет в этой связи рассмотреть перечень стратегических альтернатив. Обосновывается перспективность предлагаемой стратегии развития бизнеса при условии достижения поставленных целей и положительного влияния на функционирование предприятия. По результатам реализации стратегии можно сформировать необходимые тенденции дальнейшего совершенствования механизма бизнес-развития.

Таким образом, мы представили некоторую общую процедуру формирования стратегии бизнес-развития. Понятно, что в каждом конкретном случае она может видоизменяться, однако для эффективного управления рассмотренные блоки (этапы) в той или иной последовательности должны быть представлены.

В целом, по итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

Проблемы повышения качества управления, достижения высоких конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий, повышения их конкурентоспособности как важнейшие народнохозяйственные проблемы приобретают особую важность в современных условиях, отражая характер фундаментальных изменений и самих рыночных условий

хозяйствования.

В современных условиях именно конкуренция систем управления и организационных решений начинает определять общий успех действий предприятий, их выживаемость и перспективы развития.

В настоящее время системы управления, информационные, организационные и структурные механизмы менеджмента большинства отечественных промышленных предприятий, как правило, не характеризуются четко выраженной стратегической направленностью, тем самым не отвечают современным требованиям рыночных условий хозяйствования, что не позволяет им своевременно адаптироваться к быстро изменяющимся рыночным условиям. В связи с этим, изложенные в статье рекомендации по стратегическому управлению бизнес-развитием могут представлять определенный практический интерес для многих российских предприятий.

Процессы организационных изменений в целом должны рассматриваться как новое синтетическое междисциплинарное направление экономической теории и практики, как современный инструмент развития, реорганизации хозяйственных систем, эффективное средство преобразований, изменений и адаптации, повышения конкурентоспособности предприятий.

Следует подчеркнуть, что необходимость изменений, реструктуризации и реорганизации относится не только к предприятиям, находящимся в кризисном состоянии, но и к благополучным организациям, менеджеры которых принимают необходимые меры, не дожидаясь наступления кризисной ситуации, таковы особенности и требования современной динамичной хозяйственной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимов Ю. П. Управление бизнесом при развитии инноваций / Ю. П. Анисимов, Ю. В. Журавлев, В. Б. Артеменко, Л. В. Прозоровская; под ред. Ю. П. Анисимова. – Воронеж : Воронеж. гос. технол. акад., 2004.
2. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон. ; Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство "Питер", 1999., 618
3. Горшенина М.В., Сухинин В.П., Управление изменением: Учеб. пособ. 2-е изд., доп. и перераб.– Самара: Самарский гос. техн. ун-т., 2007., с. 7.
4. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. – М.: Технологическая школа бизнеса, 2008.
5. Кондратьев В.В., Краснова В.Б. Реструктуризация предприятий. 17-я модульная программа для менеджеров. Управление развитием организации. Модуль 6. – М.: Издательство ИНФРА – М, 2010. – 240 с.
6. Моросанов И.С. Первый и второй законы теории систем // Системные исследования: Методологические проблемы / Ежегодник. – М.: РАН. Ин-т систем анализа, 1996. – С. 97–114.
7. Щипанов В.В. Пентада качества в управлении образовательным процессом // квалиметрия человека и образования: методология и практика. Мат. X Симпозиума. Кн. 4. Системы управления качеством: проектирование, организация, методология. М.: ИЦ проблем качества подготовки специалистов, 2002. С. 93–95.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОДУКЦИИ НА ЕЁ РЕЙТИНГ И ЦЕНУ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ХОЛОДИЛЬНИКОВ

IMPACT OF PRODUCT'S CHARACTERISTICS ON ITS RATING AND PRICE ON THE HOME REFRIGERATORS MARKET

D. Khoruzhevskaya

Annotation

The goal of the present paper was to clarify the importance of technical and marketing characteristics of a home refrigerator on its price. We demonstrate that the following factors cause price increase: refrigerator volume, freshness zone, silver colour, electronic control and side by side freezer.

Keywords: Product's characteristics, price, rating, home refrigerators market.

Хоружевская Дарья Константиновна
Национальный исследовательский
университет Высшая школа экономики,
Санкт-Петербург

Аннотация

Аннотация: целью данной работы было выявить влияние характеристик холодильника на его цену. Было выявлено, что повышение цены обуславливается такими параметрами, как общий объем холодильника, наличие зоны свежести, электронное управление холодильником, цвет (серебристый) и расположение морозильной камеры сбоку.

Ключевые слова:

Характеристики продукции, цена, рейтинг, рынок холодильников.

В современной экономике огромное значение имеет технологическое совершенствование продукции. На рынках появляются все более усовершенствованные модели, спрос потребителей на которые увеличивается за счет увеличения количества характеристик товара, так называемых "опций".

В основе данной работы лежит идея анализа одного из совершенствующих свою продукцию рынков – рынка холодильника.

Известно, что каждый месяц производители холодильников предлагают новинки своей продукции, при этом для обеспечения эффективности своей деятельности на рынке им необходимо знать ответы на следующие вопросы:

- ◆ по каким критериям потребители приобретают тот или иной холодильник;
- ◆ каким образом должен корректироваться индекс цен за счет совершенствования продукции.

В данной статье мы попытаемся ответить на эти вопросы, иными словами, цель нашего исследования – анализ рынка холодильников на предмет влияния характеристик товара на его рейтинг.

Было взято 150 наиболее популярных моделей, при этом учитывались повышенный спрос на модели и наличие товара в продаже. В выборку были взяты средние цены за ноябрь 2010 года и апрель 2011 по Санкт-Петербургу. За апрель было взято 150 наблюдений по цене, а в

ноябре 142, снижение наблюдений за ноябрь связано с тем, что некоторые модели появились позже ноября месяца, и были учтены как новые.

В табл. 1. представлены основные характеристики холодильников, которые были включены нами в исследование.

Проведя сравнительный анализ, было выявлено, что:

- ◆ Отдельно стоящее расположение имеют 92,67% холодильников, а встраиваемых всего 7,33%.
- ◆ 45,3% холодильников имеют серебристый цвет, и 54,7% имеют белый цвет.
- ◆ Расположение морозильной камеры сверху имеют 18% рассматриваемых холодильников, у 76% холодильников она располагается снизу и у 6% рассматриваемых холодильников – сбоку.
- ◆ Электронное управление имеют 60,67% холодильников, а электромеханическое – 39,33%.
- ◆ Зону свежести поддерживают 17,33% холодильников.

Построим регрессию цены в апреле на наличие функции зоны свежести, отдельно стоящее расположение холодильника, общий объем холодильника, электронное управление, нижнее расположение морозильной камеры и серебристый цвет холодильника.

При этом учтем марку холодильника, за эталонную категорию примем холодильники марки Electrolux:

Dependent Variable: PRICE__APRIL

Method: Least Squares

Date: 04/26/11 Time: 21:07

Sample: 1 150 IF PRICE__APRIL < 75000

Included observations: 144

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
OTAL_AMOUNT	30.18339	8.109374	3.722037	0.0003
FRESHNESS_ZONE	6628.729	1428.294	4.641013	0.0000
FREEZER_SIDE_BY_SIDE	10340.17	2839.536	3.641502	0.0004
MANAGEMENT_ELECTRON				
C	6007.715	1518.875	3.955373	0.0001
SEPARATE	-6498.241	1867.833	-3.479027	0.0007
SILVER	2682.633	1082.347	2.478533	0.0145
SAMSUNG	-1222.854	1879.824	-0.650515	0.5165
BOSCH	-1421.025	2216.613	-0.641079	0.5226
LG	-4114.561	2095.757	-1.963281	0.0517
LIEBHERR	7283.407	2268.324	3.210921	0.0017
OTHER	-2801.829	1753.174	-1.598147	0.1124
C	12460.49	2987.083	4.171458	0.0001
R-squared	0.690781	Mean dependent var		20618.84
Adjusted R-squared	0.665012	S.D. dependent var		9428.689
S.E. of regression	5457.148	Akaike info criterion		20.12690
Sum squared resid	3.93E+09	Schwarz criterion		20.37438
Log likelihood	-1437.136	Hannan-Quinn criter		20.22746
F-statistic	26.80739	Durbin-Watson stat		1.739244
Prob(F-statistic)	0.000000			

Знаки коэффициентов некоторых характеристик холодильника несколько удивили тем, что получились отрицательными. То есть тест показывает, что отдельно стоящее расположение холодильника отрицательно влияет на цену. Это может быть связано с тем, что преобладающее количество моделей холодильников на рынке являются отдельно стоящими, а не встраиваемыми и при этом пользуются большим спросом.

Также, покажем что влияние брендов совместно значимо, для этого проведем тест Вальда:

Wald Test: Equation: EQ07

Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	10.11989	(4, 132)	0.0000
Chi-square	40.47957	4	0.0000

Null Hypothesis Summary:

Normalized Restriction (= 0)	Value	Std. Err.
C(7) - C(11)	1578.975	1773.780
C(8) - C(11)	1380.804	2157.161
C(9) - C(11)	-1312.731	1997.525
C(10) - C(11)	10085.24	2163.930

Коэффициенты перед брендами не равны одновременно нулю, следовательно, влияние брендов совместно значимо. Также была проверена гипотеза о равенстве всех коэффициентов при тестируемых переменных нулю, она отвергается. Следовательно, учет брендов важен для нашего анализа.

Кроме того, построенная регрессионная модель была проверена на мультиколлинеарность – это ситуация, когда объясняющая переменная достаточно хорошо объясняется другими переменными. Для этого было достаточно рассчитать Variance Inflation Factor. Создав скаляры, нашли VIF для каждой объясняющей переменной:

Табл. 2. Значения показателя Variance Inflation Factor для каждой характеристики

Объясняющая переменная	VIF
Total_amount	1,31171646844
Freshness_zone	1,20589539979
Freezer_side_by_side	1,18337944958
Management_electronic	1,52967608173
Separate	1,01719027635
Silver	1,19461450190
Samsung	1,07824030958
Bosch	1,00334927354
Lg	1,01040170200
Liebherr	1,12351783518
Other	1,27967479798

Variance Inflation Factor для каждой переменной не выше 5, что говорит об отсутствии мультиколлинеарности. Также, в модели не наблюдается сильных корреляционных связей между объясняющими переменными, следовательно, мультиколлинеарность отсутствует.

Помимо того, были проведены тесты на выявление верности спецификации. Результаты проводимых тестов показали, что спецификация верна, следовательно, лишних и недостающих факторов не обнаружено. В регрессионной модели не было обнаружено гетероскедастичности, что положительно характеризует построенную модель.

Для сравнения была построена альтернативная спецификация. Регрессионная модель была прологарифмирована.

Представим интерпретацию коэффициентов этой модели:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{PRICE_APRIL}) = & 0.612042541595 * \text{LOG}(\text{TOTAL_AMOUNT}) + \\ & 0.244525492607 * \text{FRESHNESS_ZONE} + \\ & 0.274591060072 * \text{FREEZER_SIDE_BY_SIDE} + 0.242705725894 * \text{MANAGEMENT_ELECTRONIC} - \\ & 0.369597309409 * \text{SEPARATE} + 0.109991252542 * \text{SILVER} - 0.00423822417031 * \text{SAMSUNG} - 0.0199384364766 * \text{BOSCH} - \\ & 0.133223537188 * \text{LG} + 0.293450630361 * \text{LIEBHERR} - \\ & 0.213732141448 * \text{OTHER} + 6.5071352603 \end{aligned}$$

- ◆ При увеличении общего объема холодильника на 1% – цена в апреле увеличивается на 0,61%.
- ◆ Наличии функции зоны свежести увеличивает цену в апреле на 24,45%.
- ◆ При расположения морозилки сбоку – цена в апреле увеличивается на 27,46%.
- ◆ При появлении функции электронного управления холодильником – цена в апреле увеличивается на 24,27%.
- ◆ Отдельно стоящее расположение холодильника снижает цену в апреле на 36,96%.
- ◆ Серебристый цвет холодильника увеличивает цену в апреле 11%.
- ◆ Марка SAMSUNG снижает цену в апреле на 0,42%.
- ◆ Марка BOSCH снижает цену в апреле на 2%.
- ◆ Марка LG снижает цену в апреле на 13,32%.
- ◆ Марка LIEBHERR увеличивает цену в апреле на 29,34%.
- ◆ Другие марки снижают цену в апреле на 21,37%.

Также в работе была проведена оценка силы марок. В результате проведения различных тестов было выявлено, что влияние марок на цену разное. Так, например, наличие у холодильника марок samsung, bosch, lg или OTHER на цену холодильника в апреле не влияют, а вот наличие у холодильника марки liebherr влияет на его цену. Построим рейтинг силы марок.

Согласно базовой модели с включенными в регрессию брендами, наличие марки Liebherr у холодильника увеличивает его стоимость в среднем на 7283,407 рублей (т.е. холодильники данной марки стоят дороже холодильников остальных марок при прочих равных условиях на 7283,407 рублей). Наличие у холодильника марок Samsung, Bosch, LG и других не перечисленных моделей снижают цену холодильников в апреле.

Табл. 3. Рейтинг силы марок с численной оценкой влияния на цену

Бренд	Сила влияния на цену
LIEBHERR	7 283,407
SAMSUNG	-1 222,854
BOSCH	-1 421,025
OTHER	-2 801,829
LG	-4 114,561

Табл. 4. Характерные показатели для каждой марки холодильника

Бренд				
LIEBHERR	BOSCH	LG	SAMSUNG	OTHER
Коэффициент				
7283,407	-1421,025	-4114,561	-1222,854	-2801,829
t-статистика (144)				
3,210921	-0,641079	-1,963281	-0,650515	-1,598147
Стандартная ошибка				
2268,324	2216,613	2095,757	1879,824	1753,174
Нижняя граница				
-0,0021664	-2842,04905	-8229,1209	-2445,70771	-5603,65877
Верхняя граница				
14566,8162	-0,00095457	-0,00110128	-0,00029064	0,000768578

С вероятностью 95% среднее значение цены в апреле повышается на величину между -0,0021664 рублей и 14566,8162 рублей при наличии у холодильника марки Liebherr;

С вероятностью 95% среднее значение цены в апреле снижается на величину:

- ◆ между -2842,04905 и -0,00095457 при наличии у холодильника марки Bosch;

- ◆ между -8229,1209 и -0,00110128 при наличии у холодильника марки LG;

- ◆ между -2445,70771 и -0,00029064 при наличии у холодильника марки Samsung;

- ◆ между -5603,65877 и 0,000768578 при наличии у холодильника других марок.

В работе был проведен анализ гедонического ценообразования. Для этого сначала был проведен тест на стабильность коэффициентов при характеристиках товара, который дал положительный результат. Коэффициенты моделей построенных отдельно в каждой подгруппе одинаковы, то есть при переходе из одной группы в другую не происходит изменения параметров модели. Затем, был рассчитан индекс цен методом прямого сопоставления. Исследовались 142 модели, цена которых известна как в апреле, так и в ноябре, следовательно, имеем 142 наблюдений. Рассчитали среднюю геометрическую цену в апреле, она равна 19832,09, а в ноябре средняя геометрическая цена составляла 20697,31. Таким образом, рассчитали индекс цен:

$$I_p = 19832,09/20697,31 = 0,9582$$

В среднем за период с ноября 2010 года по апрель 2011 года цена на холодильники снизилась на 4,18%.

Для того чтобы найти гедонический индекс цен для холодильников, необходимо предсказать цены на товары, которые есть в наличие в период t1, но нет в периоде t0, на основе регрессии для периода t0, а затем сопоставить средние геометрические цен всех моделей в первом и во втором периодах. Итак, мы предсказали недостающие значения цен в ноябре, теперь мы имеем все 150 наблюдений с известной ценой, как в ноябре, так и в апреле. Получили, что средняя геометрическая цена в апреле равна 19963,38, а средняя геометрическая цена в ноябре составляла 20837,83. Рассчитали гедонический индекс цен:

$$I_p^h = 19963,38/20837,83 = 0,958$$

В среднем за период с ноября 2010 года по апрель 2011 года цена на холодильники снизилась на 4,2%. Гедонический индекс цен ниже индекса цен, рассчитанного методом прямого сопоставления всего на 0,02%.

Подводя итог, можно отметить, что на цену холодильника положительно влияют такие характеристики, как: общий объем холодильника, наличие зоны свежести, электронное управление холодильником, цвет (серебристый) и расположение морозильной камеры сбоку; также регрессия показала, что есть характеристика, отрицательно влияющая на цену – это отдельно стоящее расположение холодильника. Это может быть связано с тем, что возможность встраивания поддерживается маленьким количеством представленных на рынке холодильников, а спрос потребителей на эту характеристику есть.

Также в работе была проведена оценка роли брендов на рынке холодильников (под которой мы понимаем влияние бренда на цену товара; рассмотрение второй харак-

теристика бренда – влияние на объем продаж в натуральном выражении [1] – в цели нашего исследования не вошло). Выяснилось, что положительно влияет на цену только один бренд (Liebherr), а остальные влияют на цену отрицательно. Априори можно было бы предположить, что такие известные бренды как Samsung, Bosch и LG не могут оказывать отрицательного влияния на цену холодильника, однако полученный результат может быть связан с тем, что на рынке холодильников есть производитель, который продает свою продукцию по очень высокой цене, при этом заверяя в её высоком качестве и многофункциональности. Поэтому остальные бренды, цены на холодильники которых гораздо меньше, по сравнению с этим производителем выглядят как отрицательно сказывающиеся на цене холодильников. Здесь стоит заметить, что цена в апреле 2011 года несколько снизилась для всех марок по сравнению с ценой в ноябре 2010 года.

В работе были учтены и проанализированы изменения качества продукции при расчете индексов цен. Индекс цен не зависит от имеющихся у холодильника характеристик. Изменение индекса цен не влечет за собой изменение параметров модели. Гедонический индекс цен используется для учета изменений качества во времени [2]. Регрессия гедонических цен характеризует зависимость средней рыночной цены товара от его характеристик. То есть, в нашем случае, с течением времени (учетом инфляции в стране и других факторов экономики, влияющих на цену) средняя цена холодильника с ноября 2010 года по апрель 2011 снизилась на 4,18%. С другой стороны, как только мы учли появление новых моделей, с ноября 2010 по апрель 2011, средняя цена снизилась на 4,2%. Таким образом, гедонический индекс цен учел еще и устаревание прежних характеристик холодильника, и появление новых (в новых моделях).

ЛИТЕРАТУРА

1. Котляров И. Д. Оценка стоимости бренда и классификация брендов // Практический маркетинг. – 2011. – № 7. – С. 11–17.
2. Матвеев В. Д. Свойства функций полезности, зависящих от характеристики благ // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2012. № 2. С. 16–27.

© Д.К. Хоружевская (dk.khoruzhevskaja@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

21–23 ИЮНЯ 2012

состоится Петербургский международный
экономический форум



ПМЭФ 2012: ЭФФЕКТИВНОЕ ЛИДЕРСТВО

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

AN INNOVATIVE COMPONENT IN THE STRATEGY DEVELOPMENT OF COAL MINING ENTERPRISES OF THE KEMEROVO REGION

M. Khudalov

Annotation

The article deals with the direction of implementation of projects on innovative development strategies component of the coal-mining enterprises of the Kemerovo region. Particularly affected by the projects for energetics, coal chemistry and high-performance mining equipment, on the basis of the cluster, together with the coal-mining enterprises of the Kemerovo region. Generated offers for the strategy development of coal-mining enterprises in Kemerovo region.

Keywords: cluster, regional cluster, coal mining cluster, state support, coal chemistry, mining equipment.

Худалов Марат Олегович

*Всероссийская государственная
налоговая академия
Минфина РФ, Москва*

Аннотация

В статье рассмотрены направления практической реализации проектов по инновационной составляющей стратегии развития угольных компаний Кемеровской области. В частности затронуты проекты по энергетике, углехимии и высокопроизводительной горной технике, на кластерной основе, в паре с угледобывающими предприятиями Кемеровской области. Сформированы предложения по реализации стратегии развития угледобывающих предприятий Кемеровской области.

Ключевые слова:

Кластер, региональный кластер, угледобывающий кластер, господдержка, углехимия, горношахтное оборудование.

Устойчивое социально-экономическое развитие Кемеровской области характеризуется возможностью региона обеспечить положительную динамику уровня и качества жизни населения, использовать в этих целях новые факторы и условия, в т.ч. сбалансированное воспроизводство экономического, социального и природно-ресурсного потенциала, локализованного на его территории. Региональное хозяйство как мезоуровень, в отличие от предприятия, не может быть обречено на ликвидацию, на механическое прекращение функции. Особенностью его функционирования в случае неблагоприятных обстоятельств является невозможность нормального воспроизводства экономических, демографических и природных процессов, что выражается в депрессивности региона. Таким образом, региональная политика устойчивого развития должна предусматривать в качестве основы разработку комплекса антидепрессивных мер на всех уровнях управления.

Одной из таких мер является создание кластеров. Дословно кластер – это группа, пучок, узел. Этот термин применяется в самых разных отраслях науки и экономики, когда следует обозначить единство элементов (атомов и молекул – в нанотехнологиях, либо потребительских слоев и промышленных отраслей в экономике) какой либо структуры, находящейся между собой в родственных отношениях. В реализации региональной политики важное место отводится кластеризации экономики как фактору повышения региональной конкурентоспособности. В

Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 стимулирование деятельности возникающих территориально – производственных кластеров представлено в качестве одного из важнейших направлений создания общенациональной системы поддержки инноваций и технологического развития, обеспечивающего прорыв России на мировые рынки высокотехнологичной продукции. Формирование кластеров не только решает отраслевые задачи, но и способствует многополярному распределению точек роста по территории страны, тем самым обеспечивая сбалансированное территориальное развитие на основе появления новых центров инновационного роста. В правительстве России впервые на необходимость проведения кластерной политики указал Г.О. Греф [11], формулируя актуальные задачи на 2006 г., кластерная политика была названа новым институтом развития, способствующим снятию барьеров в развитии межотраслевых и межсекторальных экономических связей. В дальнейшем тема выделения и формирования отраслевых и региональных кластеров и кластерной политики нашла отражение и в других правительственных документах. Кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику региона. Это связано, прежде всего, с поддержкой науки, инноваций, созданием необходимой инфраструктуры и образованием.

Термин "кластер" введен в научный обиход в 60-х го-

дах прошлого века для выявления групп (кластеров) очень похожих объектов в целях их классификации. Основоположником кластерной теории принято считать М. Портера [1], по мнению которого в условиях глобализации традиционное деление экономики на сектора или отрасли утрачивает свою актуальность. На первое место выходят кластеры. М. Портер определил кластеры как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Концептуальный анализ теоретических моделей кластерного развития дан Марианном Фельдманом, Джоан Франсис и Джанет Берковиц [2], которые обосновывают позицию, согласно которой именно предприниматели должны задать начальный импульс процессу формирования региональных кластеров. Особенно важную роль играют предприниматели в развитии кластеров в границах сложных адаптивных систем, где внешние ресурсы, связанные с кластером, выработаны с течением времени. Предприниматели, которые адаптировались к конструктивному восприятию кризисов и создают новые возможности для отыскания факторов и условий, способствующих их деловым интересам, в свою очередь, должны способствовать поиску и развитию дополнительных внешних ресурсов.

В этом аспекте особенно актуально изучение влияния внешних факторов на формирование и местоположение высокотехнологичных кластеров. Для понимания кластерного строения региональной экономики определённую ценность имеет предложенный Дэвидом Грэм [3] концептуальный подход, согласно которому следует различать "ведущую" территорию, окружённую тесно сплочёнными вокруг неё группой регионов, и "основной" регион. Между ними существует различие по механизму отражения экономических колебаний. Отсюда им делается вывод о том, что существующие административные границы регионов не могут в полной мере отвечать требованиям экономической целесообразности на национальном макроэкономическом уровне.



Подчеркивая многоаспектность кластерного развития, Романова О.А. и Лаврикова Ю.Г. [4] отмечают, что она базируется на нескольких теоретических подходах. Многоаспектность кластерного развития базируется на нескольких теоретических подходах. Первая группа подходов включает теории, в которых кластер рассматривается как одна из эффективных территориальных форм повышения конкурентных преимуществ производителей (в частности, теорию конкурентных преимуществ М. Портера, концепцию региональных кластеров М. Энраита [5], теорию промышленных районов А. Маршала [6] и итальянских промышленных округов П. Бекатини [7], концепцию сочетания цепочки добавленной стоимости и кластеров, концепцию региона обучения). Можно утверждать, что первыми предшественниками кластеров в России явились территориально промышленные комплексы (ТПК), базирующиеся на соответствующей теории ТПК, разработанной советскими учеными, с широким применением методов системного анализа и экономико-математического моделирования.

Второй базовой составляющей теории кластеров является группа институциональных теорий, поскольку сам кластер можно рассматривать как современный институт, сочетающий систему формализованных и неформализованных отношений его участников между собой и с внешним окружением. Синергетический эффект, возникающий в результате взаимодействия предприятий в рамках кластера, объясняется во многом экономией на трансакционных издержках при получении информации, спецификации прав собственности, снижении издержек обмена и др. (теория трансакционных издержек Р. Коуза [8]).

Третьей составляющей является – развитие кластера во времени с точки зрения эволюционной теории можно рассматривать как популяцию определенного вида экономических объектов. Инновационные свойства кластера, наличие мобильных малых предприятий позволяют кластеру адаптироваться к изменениям во внешней среде, выживать, быть конкурентоспособным.

Четвертой составляющей является – теория развития кластеров, базирующаяся на современной парадигме регионального развития, которая включает концепции "регион – квазикорпорация", "регион – квазирынок", "регион – квазигосударство", "регион – квазисоциум". Одновременно с этим формируется постиндустриальная парадигма регионального развития, нацеленная на усиление интересов региона, его самостоятельности на национальной и мировой арене. С этих позиций легальность региональных органов власти должна направляться на создание сетевых форм организации бизнеса (включая кластеры), поскольку только они в современных условиях способны обеспечить территории долгосрочную конкурентоспособность и устойчивое развитие.

Устойчивое социально-экономическое развитие ре-

гиона требует глубокого взаимодействия между крупным, средним и малым бизнесом, их конструктивного сотрудничества с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями, кредитными учреждениями при безусловной поддержке государственных и муниципальных органов власти. Работавшая годами система вертикального и горизонтального взаимодействия хозяйствующих субъектов в рыночных условиях распалась, а новых инструментов взаимодействия экономических субъектов, нацеленных на выпуск родственной продукции или продукции для одного потребителя, не предложено. Для трудоизбыточных регионов России, имеющих неочевидные перспективы для занятия достойного места во все-российском разделении труда, особо важное значение имеет создание и развитие макрорегиональной научно-технической инфраструктуры, финансируемой администрацией округа и региональными правительствами с участием банков, корпораций, ассоциаций предпринимателей и других структур. Дня создания целостной системы всех элементов инфраструктуры требуется тесное взаимодействие федеральных, макрорегиональных, региональных и муниципальных властей, финансовых организаций, представителей предприятий, руководителей вузов и НИИ, представителей центра техники и технологии и других инновационных структур.

Вместе с тем, активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации действий всех ее субъектов, с другой – интеграции всех заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечение инвестиций, создание условий, способствующих инновационному процессу и внедрению достижений науки в экономике региона.

В данном случае именно применение кластерного подхода предоставляет необходимые инструменты и методологию, позволяющие достигнуть расширенного развития и взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса. Конкурентоспособность региона следует рассматривать через призму не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

В научной литературе [9] основные признаки кластера сводятся к так называемому "правилу четырех "К": концентрация предприятий одной или смежных отраслей в одной географической точке; конкурентоспособность выпускаемой ими продукции; конкуренция за завоевание и удержание клиентов; кооперация с высокой степенью развитости. Кластерный подход является также прекрасной основой для создания новых технологий, научно-исследовательских направлений, косвенным образом поддерживая сферу образования, науку, венчурный бизнес. Современное высокотехнологическое производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных экономических субъектов различных типов, без чего невозможно устой-

чивое социально-экономическое развитие страны, региона. При этом основными принципами развития региональной инновационной инфраструктуры являются: адекватность возможностям и требованиям региональной экономики; максимальная адаптивность, комплексность, целенаправленность, транспарентность и конкурентоспособность в международной экономике. Научно-технический процесс продвигается не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями с горизонтальными, вертикальными и региональными связями. В последнее время в отечественной и зарубежной литературе указывается на эффективность кластерной организации инновационной деятельности.

В проекте Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., рассмотрены три сценария развития страны: инерционный, энергосырьевой и инновационный. Отмечено, что успех реализации инновационного сценария будет зависеть от способности государственных органов власти создать условия для дальнейшего совершенствования институциональной среды и формирования институциональных структур, присущих постиндустриальной экономике и обществу. В числе этих условий названа поддержка кластерных инициатив, направленных на достижение результативной кооперации организаций – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций в рамках территориально-производственных кластеров.

Исключительно важный аспект кластерной организации региональной экономики исследовал Удо Стабер [10]. Он отмечает, что значительное число экономистов-теоретиков анализирует региональные кластеры с позиций функционализма и нормативного подхода, учитывая целевую основу кластера – социальный обмен, находящийся в основе современности и конкурентоспособности. В то же время эмпирические исследования выявляют многочисленные случаи блоков (кластеров), которые лучше всего охарактеризовать как нежестко связанные агломерации фирм. Эта нежесткость связи, будучи важной



организационной характеристикой кластерной организации, порождается активным недоверием и соперничеством, а также неустойчивостью предполагаемых выгод от вхождения в кластер. Автор предлагает на уровне микроэкономики объяснение причин устойчивого сохранения недоверия кластерным формам сотрудничества. Он полагает, что кластер следует рассматривать как культурно-экономическое явление, которое создается и воспроизводится экономическими агентами в результате их свободного избирательного восприятия и принятия идеи, привлекая их внимание. К тому же результаты кластеризации вовсе не обязательно приведут к тому, что выгоды отдельных членов группы повысят или превзойдут эффективность кластера в целом.

Таким образом, под региональным кластером следует понимать сконцентрированные по географическому признаку группы независимых, самостоятельных, взаимосвязанных производственных и других организаций (включая поставщиков), конкурирующих, но вместе с тем, координирующих совместные действия, способных эффективно использовать внутренние ресурсы региона и обеспечивать устойчивый экономический рост, усиливая существующие и создавая новые конкурентные преимущества участникам кластера и всего региона.

Кластерный подход все чаще используется при разработке стратегий развития российских регионов. Например, в Санкт-Петербурге с 2000 года выполняется совместный российско-финский проект "Долгосрочная стратегия развития экономики Санкт-Петербурга".

В депрессивных регионах к основным положительным эффектам организации технологических кластеров могут быть отнесены:

- ◆ генерация дополнительных объемов производства;
- ◆ генерация налоговых поступлений от увеличения объемов производства;
- ◆ повышение конкурентоспособности – расширение сбыта, увеличение объемов продаж за счет использования передовых технологий, повышение экспортного потенциала за счет роста качества;
- ◆ создание новых рабочих мест для высококвалифицированных кадров и расширение объемов подготовки квалифицированных кадров;
- ◆ сохранение и развитие производственного потенциала.

Осуществление межсубъектного взаимодействия внутри кластера предлагается осуществлять на базе регионального технопарка. Для эффективного функционирования предложенных кластеров необходимо сформировать также и другие отсутствующие элементы иннова-

ционной инфраструктуры.

Кластерная технология обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными организациями, их поставщиками и властью. Направленные на улучшение условий функционирования кластера государственные инвестиции приносят пользу сразу многим компаниям. Задачи власти при этом – выявить основные кластеры, в которых заинтересована территория, через формирование основ в законодательном плане, объединение имеющегося интеллектуального и научно-образовательного потенциала, материально-технических и иных ресурсов, определение стратегических основ развития.

Рассмотрим целесообразность создания регионально-угольного кластера.

Угледобывающие кластеры как интегрированные группы предприятий, организаций и учреждений в сфере угольного бизнеса с конца XX века представляют собой глобальное явление. Они присущи в первую очередь развитым странам, но также наличествуют в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В настоящее время в России идет процесс формирования ряда региональных и локальных угольных кластеров. Максимально увеличить преимущества угольной промышленности с точки зрения социально-экономического развития Кемеровской области возможно путем создания регионального угольного кластера. В реализации региональной политики важное место отводится кластеризации экономики как фактору повышения региональной конкурентоспособности. Системообразующим элементом создания кластера является цель его создания, которая заключается не в максимизации прибыли его участников, а в создании условий, предпосылок, организационных и социальных возможностей для устойчивого развития региона, согласования интересов участников кластера. Главный тезис кластерной теории заключается в том, что перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

Формирование и развитие угольных кластеров должно всячески поддерживаться государством и местными властями, прежде всего потому, что их развитие способствует увеличению количества новых рабочих мест и доходов в бюджеты всех уровней, способствует развитию городов, предполагает эко-социальное развитие региона.

Обеспечение технологического подъема экономики Кемеровской области возможно с помощью инновационного центра национального уровня по разработке и реализации новых технологий в сфере использования угля. За счет формирования в Кемеровской области инновационного центра угольных технологий должна быть обеспечена технологическая конкурентоспособность региона и страны в данном секторе глобальной экономики на

долгосрочную перспективу.

В настоящее время в рамках данного центра могут быть объединены возможности самого крупного по численности студентов Кузбасского государственного технического университета, а также исследовательских и проектных институтов Восточный научно-исследовательский институт (ВостНИИ), Российский научно-исследовательский институт горноспасательного дела (РосНИИГД), Кузбасский научно-исследовательский институт шахтного строительства (КузНИИШахстрой), Институт угля и углехимии СО РАН, Институт повышения квалификации.

Подобный центр может сфокусировать деятельность на: гидрогенизации угля; разработке новых энерготехнологий (различные виды облагороженного твердого топлива, синтетические газообразное и жидкое топливо); производстве новых материалов (сажа и углеграфитовые материалы, редкие и редкоземельные элементы, строительные материалы, гуминовые удобрения, сорбенты, а также многие другие химические продукты и сырье); добыче метана из угольных пластов и шахт.

В качестве инструментов государственной поддержки такого проекта могут быть использованы либо форма создания и государственной поддержки нового федерального университета, либо форма поддержки инновационных программ в вузах.

В целях форсирования процесса формирования эффективной инновационной системы региона в 2007 году в области был создан Кузбасский технопарк.

В декабре 2007 г. Кемеровская область вошла в программу Правительства РФ по созданию технопарков в сфере высоких технологий с объемом федерального финансирования на 2008–2010 гг. 300 млн. руб. на условиях софинансирования.

С июня 2008 г. началась активная инновационная деятельность Кузбасского технопарка: создан Экспертный совет, разработана процедура поиска, отбора и экспертизы проектов. По состоянию на 1 марта 2010 г. рассмотрена 61 заявка, из них 60 рекомендованы к внедрению, 20 проектов реализуются. Отработана процедура подготовки документов на получение заявителями проектов статуса резидента Кузбасского технопарка.

С участием технопарка созданы 6 совместных предприятий по реализации инновационных проектов, в стадии организации – еще 3 предприятия.

Активно ведутся проектные и строительные работы на площадках Кузбасского технопарка: утвержден генеральный план застройки площадки №1, завершено строительство РП–10кВ и кабельной трассы, начато строительство бизнес-инкубатора на площадке №1 площадью

9,5 тыс. кв. м. стоимостью 400 млн. руб. со сроком сдачи в 2011 г.

13 июля 2009 г. Межведомственная комиссия Правительства РФ положительно оценила усилия Кемеровской области по созданию технопарка и приняла решение в числе 5 технопарков из 9 сохранить финансирование строительства объектов Кузбасского технопарка в полном объеме. По поручению министерства подготовлен бизнес-план ОАО "Кузбасский технопарк" на 2009–2014 гг. В феврале 2010 г. межведомственная комиссия Правительства РФ подтвердила участие Кемеровской области в программе Правительства РФ по созданию технопарков в сфере высоких технологий до 2014 г.

Сегодня Кузбасскому технопарку удается выполнять роль локомотива инновационной экономики: более 100 инновационных проектов находятся в информационном банке технопарка, на 1 марта 2010 г. 22 предприятия, которые уже реализуют инновационные проекты, имеют статус резидентов Кузбасского технопарка.

В целях развития углехимии в Кемеровской области, возможно создать опытный Южнокузбасский углехимический комплекс, который позволит развить и реализовать новые технологии переработки, обучить кадры инженеров и специалистов, создать опытные производства по получению водорода, синтетических топлив, и углеродных продуктов, перестроить на современном уровне технологии цехов переработки химических продуктов коксования.

Для строительства комплекса предлагаются южные районы Кемеровской области с центром в Новокузнецке. Они являются наиболее мощными в экономическом отношении. Здесь располагаются два крупных коксохимических предприятия, наиболее перспективное Ерунаковское угольное месторождение со значительными ресурсами углей для коксования и химической переработки. Коксохимические предприятия располагают опытными кадрами углехимического профиля, доменные цеха с опытом газификации кокса, металлургические предприятия имеют высокопроизводительные установки по получению кислорода, что важно для организации производства синтетических химических продуктов из угля. В Новокузнецке функционирует Кузнецкий Центр Восточного научно-исследовательского углехимического института с проектным отделом. Новокузнецкий филиал Томского политехнического университета и Кузбасская инженерная академия располагают необходимыми специалистами для подготовки кадров в области химической технологии природных энергоносителей.

Этот комплекс обеспечивает:

- ◆ использование в качестве базового сырья на первых этапах углей Ерунаковского месторождения;
- ◆ использование на последующих этапах углей

Кароканского месторождения;

- ◆ создание рынков, водорода и синтетических топлив в районах Южной Сибири;
- ◆ технологическую связь с угольными предприятиями, металлургическими комбинатами, химическими и машиностроительными предприятиями области, то есть позволяет реализовать кластерный принцип социально-экономического развития Кемеровской области;

Строительство углехимического комплекса потребует привлечение значительных инвестиций, в силу чего необходимо:

- ◆ организовать частно-государственное партнерство с управляющей инновационной компанией;
- ◆ ввести поэтапную систему инвестирования, предусмотрев капитализацию средств, полученных на первых этапах производственно-технологического комплекса для инвестирования последующих этапов.

Как известно, затраты на горношахтное оборудование являются одними из самых значительных при добыче угля. В настоящий момент в РФ идет смена "технологической платформы" целых секторов производства и в частности, добывающих отраслей. В последнее время, в Россию начинают приходить из-за рубежа новые поставщики технологических решений и оборудования, они развивают свои сервисные центры, производства, учебные центры и исследовательские подразделения в непосредственной близости от мест разработки сырьевых ресурсов. В силу этого машиностроение, специализированные сервисы стали перемещаться по стране.

В этих условиях, формирование в Кемеровской области общероссийского центра сервисного и технологического обеспечения горнодобывающей промышленности предполагает развитие специализированного машиностроения (базой для этого является развитие на территории Кемеровской области отечественного производства и сервисных производственных учреждений крупнейшими поставщиками технических решений в сфере горной добычи).

С помощью изменения горных технологий, представляется возможным внести изменения в оценку промышленных запасов угля в сторону их увеличения. Подобный подход является интенсивным путем развития угольной отрасли Кемеровской области и обладает большим недросберегающим и экологическим эффектом.

Однако при решении вопроса технологической модернизации речь не должна идти только о создании отдельных образцов оборудования, методик оценки условий, отдельных технических приемов. Результатом должны являться технологии, комплексно обеспеченные по всем направлениям необходимой специальной горной техникой, расчетными схемами, технологическими регламентами, а также методикой выполнения геологоразведочных работ, обеспечивающей технологии необходимой для них информацией и программами подготовки кадров.

Рассмотренные выше направления практической реализации инновационных проектов, в частности, по энергетике, углехимии и высокопроизводительной горной технике, на кластерной основе, в паре с угледобывающими предприятиями Кемеровской области подтверждают обоснованность содержащихся в диссертации предложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. М. Портер – Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. М.: ИД "Вильямс", 2000.
2. Марианном Фельдманом, Джоан Франсис и Джанет Берковиц – Maryann Feldman, Johanna Francis, Janet Bercovitz; Creating a Cluster While Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters; Source: Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association, Volume 39.
3. Дэвид Грэй – Number 1, February 2005, pp. 129–141; Publisher: Routledge, part of the Taylor & Francis Group.
4. Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. – Потенциал кластерного развития экономики региона; Проблемы прогнозирования, 2008, №4, с57.
5. М. Энрайт – Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link, No 5, July/August, 1992.
6. А. Маршалл – Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud. L.: McMillan Press, 1961.
7. П. Бегаттини – Becattini G. From Marshalls to the Italian "Industrial Districts"/ www.copetitivness.org.
8. Р. Коуз – Coase, Ronald. The Nature of the Firm // Economica, Vol. 4, No. 16, November 1937
9. Кузык Б.Н. – Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2004.
10. Staber Udo. A Matter of Distrust: Explaining the Persistence of Dysfunctional Beliefs in Regional Clusters. Source: Growth and Change, Volume 38, Number 3, September 2007, pp. 341–363. Publisher: Blackwell Publishing.
11. Греф Г.О. От макроэкономической стабильности к инвестиционному росту // Экономическая политика. – 2006. – №4. – декабрь. – С. 5–18

ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ БАЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

INSTRUMENTAL BASE OF THE ECONOMIC MECHANISM OF RESOURCES

Yu. Chernyshova

Annotation

The article presents the author's interpretation of the term "economic mechanism". We describe the instrumental base, the formation and implementation of the economic mechanism resources. There is a system of generalized data of efficiency of investments in energy and resources in a chart form.

Keywords: economic mechanism, energy and resources, investment policy, energy efficiency.

Чернышова Юлия Геннадьевна
АМОУ ВПО "Самарская академия
государственного и муниципального
управления"

Аннотация

В статье представлена авторская трактовка термина "экономический механизм". Описаны инструментальная база, процесс формирования и реализации экономического механизма ресурсосбережения. Представлена система обобщенных показателей эффективности инвестиций в энерго- и ресурсосбережение в схематичной форме.

Ключевые слова:

Экономический механизм, энергоресурсосбережение, инвестиционная политика, энергоэффективность.

Исследуя ресурсосбережение как критерий эффективности функционирования региональной политики, раскрывая содержательную сущность данной экономической категории можно констатировать, что ресурсосбережение имеет самостоятельное значение, комплекс задач и направлений их реализации, а значит связано с определенным управляющим воздействием, осуществляемым посредством конкретного механизма.

Анализ различных литературных источников показал, что нет единообразия в определении понятия "механизм". Экономическая наука довольно часто использует термины из других наук, вкладывая в них свое содержание. К таким терминам можно отнести: "механизм", "инструмент", "рычаг", "диагностика" и т.д. В экономике термин "механизм" стали применять, чтобы подчеркнуть характер динамичности, взаимодействие, самодвижение в социально-экономических процессах и явлениях, использование каких-либо ресурсов для получения положительного эффекта. В современный период, в период экономических реформ, когда вся экономика стала действенной, с точки зрения появления рыночного механизма, неопределенность самого понятия "механизм" сохраняется. Это проявляется в многозначном его определении.

Взгляды на толкование термина "механизм" и его разновидности очень разнообразны, что неприемлемо в научных исследованиях. Ключевым моментом в таблично представленных определениях понятие "механизм" прослеживается его содержание как процесс (Балабанов И.Т., Бурков В.Н., Кондратьев В.В., Шеремет А.Д., Сайфу-

лин Р.С., Нагашев Е.В., Вечканов Г.С., Кульман А. и т.д.). В любом случае, прослеживается процессный подход в методологии исследования понятия "механизм". В литературных источниках, посвященных исследованию процессного подхода, предлагаются различные варианты определения процессов.

Мы поддерживаем точку зрения многих ученых [1,2,3], которые отталкивались в своих исследованиях от программ комплексной компьютерной поддержки производства разработанной по заказам ВВС США (ICAM – Integrated Computer – Aided Manufacturing), в рамках которой применялась методология структурного анализа систем. Но как отмечают многие исследователи данной программы [4] в процессе практической реализации участники программы ICAM столкнулись с необходимостью разработки новых методов анализа, процессов взаимодействия в промышленных системах. При этом, кроме усовершенствованного набора функций для описания процессов, одним из требований к новой методологии было наличие взаимодействия в рамках "аналитик – специалист" [4]. Позже на базе этого подхода была разработана методология функционального моделирования IDEFO, которая в 1993 г. была принята в качестве федерального стандарта США, в 2000г. – в качестве стандарта в Российской Федерации.

В соответствии с методологией IDEFO процесс представляется в виде функционального блока, который преобразует входы и выходы при наличии необходимых ресурсов (механизмов) в управляемых условиях. Взаимосвязи и взаимодействия в IDEFO представляются дугами, соединяющими выходы одних функциональных блоков со

входами других. И так, вытекает новое понятие "механизм", предложенное системными программистами. Исходя из их представлений "механизм" (первый элемент процесса) позволяет при помощи "управления" (второго элемента процесса) реализовать функцию процесса – преобразовать "вход" и "выход". Здесь механизм представлен как ресурсное обеспечение процесса, его вещественная часть и включает совокупность взаимосвязанных элементов "настроенных" на выполнение функции процесса.

Однако, здесь необходимо отметить, что мы согласны с точкой зрения Чаленко А.Ю. [5], который анализируя графическое представление процесса в IDEF0 подчеркивает, что механизм на данном рисунке не имеет собственного управления, является как бы "обездвиженным" и находится в состоянии ожидания управления процес-

сом. Механизм предлагается нами рассматривать как взаимодействие ресурсов экономического процесса. Отличительной особенностью нашего определения является то, что: 1) само взаимодействие рассматривается как разнообразные способы соединения ресурсов; 2) выявляется ключевая роль процесса как такового; 3) механизм исследуется как структурный элемент экономического процесса.

На рис.1 мы предлагаем обобщенную схему модельного проектирования механизма как структурного элемента экономического процесса. Под проектированием модели экономического механизма понимается некий предполагаемый процесс, который может быть апробирован для множества экономических задач и, который может выявлять определенные группы совокупных ресурсов [5].

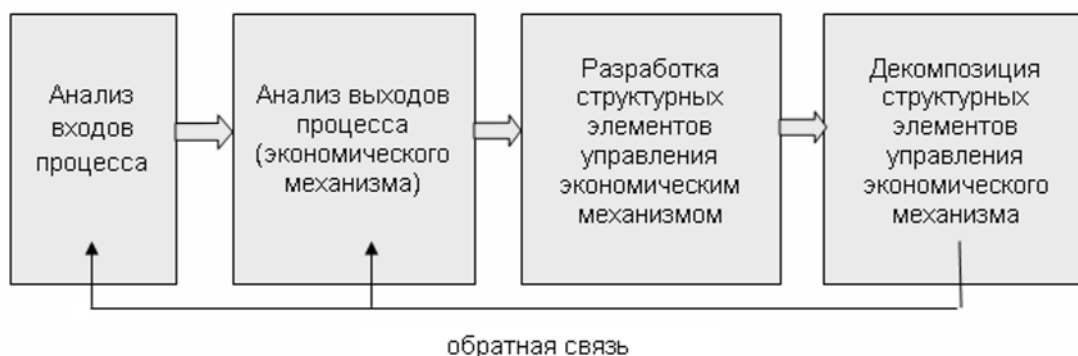


Рисунок 1. Общая схема формирования стратегии и механизма управления бизнес-развитием

Таким образом, проектирование правомерно осуществлять поэтапно. Первый этап – анализ входов процесса. Данный этап предполагает фиксирование имеющихся ресурсов механизма. Второй этап – анализ выходов процесса (экономического процесса). На данном этапе, с точки зрения анализа экономического механизма, рассматривается взаимодействие ресурсов, его параметры (элементы), задачи, эффективность, соответствие исходным параметрам процесса. Третий этап – разработка структурных элементов управления экономическим механизмом. На данном этапе определяются законодательные, нормативно-правовые акты, руководство, программы, процедуры. Четвертый этап – декомпозиция структурных элементов управления экономического механизма (процесса). "Декомпозиция" является одним из основных понятий стандарта IDEF0 (помимо – функционального блока; интерфейсных дуг, которые часто называют потоками или стрелками). Принцип декомпозиции применяется при разбиении сложного процесса на составляющие его функции. При этом уровень детализации процесса определяется непосредственно разработчиком процесса. Для проектирования механизма – ресурсосбережения данную функцию по декомпозиции (детализации) процесса целесообразно возложить на от-

дельное структурное подразделение – аналитическую лабораторию под руководством энергоаналитика.

Таким образом, экономический механизм ресурсосбережения регионального энергетического комплекса мы рассматриваем как взаимодействие ресурсов экономического процесса и его функциональных блоков (анализ входов; анализ выходов; разработка структурных элементов управления; декомпозиция структурных элементов управления) с целью рационального использования ресурсов в региональном энергетическом комплексе. С учетом отраслевой направленности исследуемого нами механизма, необходимо подчеркнуть, что экономический механизм ресурсосбережения в РЭК, – как подсистема экономического процесса, традиционно имеет свои элементы: объект, субъекты и инструменты воздействия субъектов на объект.

Объектом механизма ресурсосбережения является региональный энергетический комплекс функционирующий в соответствии с нормативно-правовой базой федерального и регионального уровня под воздействием факторов внешней среды и внутренних факторов развития региона. Субъектами экономического механизма ресур-

созбережения являются предприятия – участники регионального энергетического комплекса, органы государственной и региональной власти, а также потребители.

Инструментами реализации экономического механизма ресурсосбережения является совокупность методов воздействия на экономические процессы, на его функциональные блоки. Целью экономического механизма ресурсосбережения является экономия и повышение эффективности использования энергетических ресурсов регионального энергетического комплекса.

Процесс формирования и реализации экономического механизма ресурсосбережения включает следующие этапы:

Первый этап – определение принципов развития регионального энергетического комплекса. К ним, с учетом предыдущего нашего исследования, правомерно отнести:

- ◆ принцип целенаправленности: предполагает определение целевых установок, и выявления целевых показателей и сроков реализации целей;

- ◆ принцип системности: предполагает использование системного анализа при выработке и принятии управленческого решения о развитии регионального энергетического комплекса;

- ◆ принцип комплексности: предполагает учет всех факторов, оказывающих значительное воздействие на развитие энергокомплекса;

- ◆ принцип адаптивности: выражается в создании системы методов и моделей, тесно связанных информационными связями, способной приспосабливаться к реальным экономическим системам, процессам и условиям быстроменяющейся рыночной среды;

- ◆ принцип гибкости: предполагает использование в системе управления методов и механизмов, дающих возможность проектировать тенденции изменения состояния внешней среды и возможностей самой системы;

- ◆ принцип иерархичности: предусматривает возможность рассмотрения любой подсистемы электроэнергетического предприятия как системы, при этом само предприятие представляет собой подсистему регионального энергетического комплекса;

- ◆ принцип эффективности: требует учета при выработке управленческого решения всей совокупности издержек производства, передачи и сбыта электроэнергии;

- ◆ применение при разработке проблем ресурсосбережения научных подходов менеджмента.

Второй этап – формирование целей и постановка задач развития регионального энергетического комплекса с учетом ресурсосбережения (таблица 1).

Табл. 1. Классификация видов связей

Наименование	Содержание
Цель	Снижение ресурсоемкости (или повышение ресурсоэффективности) производства потребления единицы конечного продукта, сопровождаемое уменьшением техногенной нагрузки на окружающую среду.
Задачи	1) качественные изменения в динамике производственных ресурсов; 2) изменение пропорций в темпах роста конечного продукта, затрат живого и овеществленного труда; 3) превращение природоохранных затрат в важный фактор экономического роста; 4) активную замену первичных материалов и ресурсов вторичными, создание индустрии переработки отходов производства и потребления; 5) возрастание ресурсосберегающего эффекта от применения новой техники и технологий; 6) уменьшение ресурсоемкости.

Третий этап – разработка методов и инструментальной базы, обеспечивающих практическую реализацию экономического механизма ресурсосбережения. Сразу необходимо отметить, что совокупность методов воздействующих на функциональные блоки процесса, экономического механизма включают в себя и организационные, и экономические, и технологические, и методы проектирования, анализа и т.д., которые в той или иной степени проявляются в инструментальной базе экономического механизма ресурсосбережения. К элементам данной инструментальной базы, мы относим энергетический менеджмент, мониторинг и энергетический аудит.

Для более детальной декомпозиции структурных элементов управления экономического механизма ресурсосбережения таблично представим укрупненные мероприятия по внедрению основных элементов инструментальной базы в практику.

Здесь необходимо еще раз подчеркнуть, что мониторинг является промежуточным элементом в инструментальной базе по управлению энергоресурсами. Кроме того, как видно из таблицы 2 мониторинг, как определенный этап присутствует в мероприятиях по энергоменеджменту и энергоаудиту.

Для достижения максимального эффекта необходимо, помимо мероприятий по энергоменеджменту и энергоаудиту, осуществлять комплекс мероприятий, направленных на стимулирование энергоресурсосбережения со стороны участников процесса по ресурсосбережению (производителей энергоресурсов, население, предприятия, федеральные и региональные власти).

Как мы уже отмечали политика рационального ис-

пользования энергетических ресурсов должна опираться на программы интегрированного энерго-ресурсосбережения на основе методологии системного подхода, кото-

Табл. 2. Укрупненные мероприятия по внедрению основных элементов инструментальной базы в практику.

Мероприятия	Детализация на этапе
Энергоменеджмент	
1. Подготовительные мероприятия по анализу текущей ситуации	1) общий анализ потребления энергии; 2) оценка ситуации в текущий момент;
2. Мероприятия по принятию решения о введении энергетического менеджмента	1) ключевой этап - момент принятия решения; 2) взаимодействие с администрацией в области политики и организации энергетического менеджмента; 3) повысить ответственность персонала компании как за менеджмент, так и за его внедрение;
3. Мероприятия по внедрению плана эффективного энергопотребления	1) организация регистрации потребления энергии; 2) оценка и мониторинг потребления энергии; 3) сообщение результатов заинтересованным участникам процесса; 4) принятие мер по технологии.
Энергоаудит	
1. Мероприятия по расчету энергопотребления и затрат	1) ознакомление с предприятием; 2) сбор и анализ информации по энергопотреблению; 3) составление плана действий.
2. Мероприятия по расчету энергетических потоков	1) составление баланса по всем энергоресурсам; 2) выявление основных потребителей и мест наиболее вероятной экономии энергоресурсов.
3. Мероприятия по разработке энергосберегающих проектов	1) анализ и проработка идей до обоснованных энергосберегающих проектов; 2) сравнение альтернативных и выбор лучших проектов; 3) разработка единого списка проектов (системы).
4. Экспертиза энергосберегающих проектов	1) оценка последствий внедрения проектов (мониторинг); 2) оценка технологической целесообразности и реализуемости проектов, стоимости и окупаемости.
5. Представление результатов	1) составление письменных отчетов; 2) проведение презентации результатов энергетического обследования заинтересованным участникам процесса.

рые могут включать в себя осуществление интегрированных (объединенных) инвестиций, с учетом того, что решение задач снижения энерго-ресурсоемкости и повышения на этой основе конкурентоспособности отечественной продукции на рынке зависит от инвестиционных возможностей обеспечения энерго- и ресурсосбережения на всех структурных уровнях (по стране, по регионам, по областям).

Вышеизложенное положение также может являться дополнительным экономическим обоснованием необходимости методологического исследования рационализации использования инвестиционных и энергетических ресурсов с точки зрения системного подхода. Однако, многие исследователи в своих публикациях [6,7] отмеча-

ют, что в настоящее время в России отсутствует целостная система измерения и учета добываемых, производимых, перерабатываемых и потребляемых энергоресурсов. Это не позволяет произвести объективный и точный расчет прогнозного эффекта от реализации инвестиционных проектов энерго- и ресурсосбережения в виде экономии энергетических и финансовых ресурсов во всех звеньях цепи "производство – потребление" энерго-ресурсов.

Здесь необходимо отметить, что составление перечня проектов и мероприятий, требующих вложения инвестиций; капитализации затрат; отбор инвестиционных проектов; определение экономической эффективности инвестиций; определение потребности в инвестициях и источников их финансирования; формирование потока реальных денег; составление плана управления инвестициями – многие исследователи относят к основным этапам инвестиционного менеджмента. Исходя из представленного, авторы делают вывод, что инвестиционная деятельность (или инвестиционный менеджмент) это не только вложение инвестиций, но и осуществление совокупности практических действий по их реализации.

Мы поддерживаем точку зрения ученых, которые "не раздувают" циклы разработки и реализации инвестиционного проекта до 10–12 этапов, а ограничиваются тремя основными фазами, включая в них не только традиционные фазы и стадии – преинвестиционную и инвестиционную, но выделяют и производственную фазу.

Основные фазы разработки и реализации инвестиционного проекта:

1. Преинвестиционная фаза. Изучается необходимость осуществления будущего проекта. Потенциальный заказчик принимает предварительное инвестиционное решение, прорабатывается основной замысел проекта, анализируются рынок, условия конкуренции, спрос, технологию и технические характеристики намечаемого проекта, имеющиеся ресурсы, механизм государственного регулирования инвестиций. Различные варианты проекта исследуются, выполняется первоначальная оценка инвестиций, изучаются альтернативные варианты технологий и технических решений, особенности проекта и строительной площадки, выявляются пути взаимосвязки с местным законодательством, варианты схем финансирования. Результирующие материалы преинвестиционной фазы находят отражение в технико-экономическом обосновании или в бизнес-плане. На практике в расчетах, выполняемых в составе бизнес-плана и ТЭО, определяется срок окупаемости или период возврата вложенных средств. Этот срок существует только на бумаге.

2. Инвестиционная фаза. Основное содержание инвестиционной фазы разработки и реализации проекта состоит в подготовке структурного плана и проектно-сметных материалов. В условиях рыночной экономики, когда поставщиков выбирают, как правило, на конкурентной основе путем проведения подрядных торгов, производится разработка бейсик-проекта, включая тендерные спецификации, которые становятся необходимой

составляющей при организации подрядных торгов.

3. Производственная фаза. Данная фаза завершает разработку и реализацию инвестиционного цикла, причем содержание ее полностью подпадает под понятие – освоение производства.

Выделение производственной фазы в составе инвестиционного цикла основано не только на том, что факт сдачи объекта в эксплуатацию – это еще не завершение инвестиционного цикла, но прежде всего на том, что на протяжении производственной фазы достигается (или должна обеспечиваться) окупаемость инвестируемых средств, достигается собственно цель данного инвестиционного проекта. Однако, как справедливо отмечают Михайлов С.А., Балябина А.А., Кожевников К. в своих научных публикациях, именно нехватка достоверной информации о величине экономического эффекта от энерго- и ресурсосбережения является одним из основных факторов, препятствующих осуществлению инвестиций в данном направлении. Поэтому, несмотря на наличие во многих регионах страны (Москва, Санкт-Петербург, Ростов и т.д.) центров энергоэффективности и фондов энергосбережения необходимо финансирование программ и проектов по энерго- и ресурсосбережению в целом отсутствует. Так, например, федеральным бюджетом в разные годы, начиная с 1995 года, фактически выделялось на эти цели в среднем лишь 20–30% от запланированного объема средств.

Выделяют следующие основные виды и смешанные схемы финансирования программ энерго- и ресурсосбережения:

1. Основные – средства федерального и региональных фондов энерго- и ресурсосбережения; средства федерального и регионального бюджетов; внебюджетные источники кредитного финансирования;

2. Смешанные схемы финансирования – прямое финансирование; субсидирование государством процентной ставки за кредит по реализуемым проектам, обеспечивающее повышение эффективности энергопотребления; предоставление предприятиями организациям – потребителям энергоносителей, финансируемым из бюджета, прав на распоряжение сэкономленными энер-

горесурсами; привлечение внебюджетных источников финансирования на проведение мероприятий по повышению эффективности энергопотребления; использование механизма государственного партнерства для реализации проектов, обеспечивающих повышение эффективности энергопотребления [6,7].

В экономической литературе посвященной вопросам энерго-ресурсосбережения чаще всего отмечается, что в процессе инвестирования в энерго- и ресурсосбережение необходимо учитывать два основополагающих аспекта: 1) фактор ограниченности ресурсов; 2) необходимость комплексного и стратегического подходов в разработке инвестиционной политики, что предполагает учет долгосрочных интересов всех участников процесса "производство-потребление" энергоресурсов [6,7].

Таким образом, для реализации стратегического подхода к энерго- и ресурсосбережению необходима комплексная (методологически основанная на системном подходе) и гибкая инвестиционная политика. Программа интегрированного ресурсосбережения должна формироваться одновременно в нескольких направлениях. Так, Гительман Л.Д., Балябина А.А., Михайлов С.А. основные программные мероприятия для решения инвестиционных задач классифицируют по следующим направлениям: 1) формирование условий и механизмов технологического обеспечения создания конкурентного рынка энергоэффективности, стимулирующих повышение потенциала энергосбережения с определением мер ответственности за нерациональное потребление энергетических ресурсов; 2) оптимизация структуры энергопотребления объектов бюджетной сферы; 3) совершенствование организационных структур управления энергосбережением на региональном уровне; 4) формирование и развитие региональных энергетических кластеров [6,7]. Целесообразность интегрированного подхода обусловлена прежде всего тем, что он позволяет устранить, или уменьшить проявления одной из основных причин нехватки финансирования программ ресурсосбережения – их недостаточного экономического обоснования и сложностей в оценке эффективности от реализации данных программ и проектов в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бараненко С.П., Шеметов Т.Т. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004 – 493 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2005. – 448 с.
3. Бияков О.А. Экономическое пространство региона: процессный подход. Монография. Кемерово: Куз.ГТУ, 2004 – 244 с.
4. Елиферов В.Г., Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов (IDEFO, IDEFS, ARIS – сравнительные характеристики). М, РИА "Стандарты и качество", 2004. – 408 с.
5. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина "механизм" в экономических исследованиях (www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article176697).
6. Михайлов С.А., Балябина А.А. Основные направления инвестирования в области энерго- и ресурсосбережения // Проблемы современной экономики, №2 (30), 2009. – С 471–476.
7. Сопоставительный анализ федеральных, региональных и отраслевых программ по энергосбережению. И эффективности энергосбережения / С. Михайлов, А. Кузовкин, А. Гордукалов, Н. Сизова. // Микроэкономика. – 2007. – №1. – с. 35–55.

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Ваганов Андрей Андреевич

Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации, Москва

JUSTIFICATION OF THE SYSTEM OF FINANCIAL STABILITY INDICATORS OF A BUILDING SECTOR COMPANY

A. Vaganov

Annotation

The functioning of each organization is in a complex interaction of factors relating to external and internal business environment. Undoubtedly, the impact on the company by characteristics of the market in which it operates is large. As a result, the methodological problem is to construct a system of indicators that could provide a comprehensive description of the financial sustainability of the company, taking into account the specific industry sector of its activities. This article discusses the justification of indicators of financial stability for the company, working on the construction market.

Keywords: financial stability; particular qualities of building sector; building company; indicators of financial stability.

Аннотация

Функционирование каждой организации происходит в условиях сложного взаимодействия ряда факторов, относящихся как к внешней, так и к внутренней бизнес среде. Несомненно, так же велико и влияние на компанию особенностей рынка, в рамках которого она осуществляет свою деятельность. Как следствие, методологическая проблема состоит в построении такой системы индикаторов, которая могла бы дать исчерпывающую характеристику финансовой устойчивости компании, учитывающей специфику отраслевой принадлежности ее деятельности. В данной статье рассматривается обоснование системы индикаторов финансовой устойчивости компании, работающей на рынке строительных услуг.

Ключевые слова:

Финансовая устойчивость; особенности строительной отрасли; строительная компания; индикаторы финансовой устойчивости.

Экономический словарь трактует индикатор, как числовой показатель, который указывает на изменение определенной экономической либо финансовой величины. Следовательно, систему индикаторов финансовой устойчивости можно определить как ключевые показатели, которые в комплексе отражают финансовое состояние компании, и позволяют узнать об уровне финансовой устойчивости организации и определить вектор его изменения. Таким образом, работа над системой индикаторов считается одним из немаловажных факторов для высокоэффективного управления организацией и ее успешной работы в целом.

Показатели системы конкретно зависят от ряда условий, например, отраслевых особенностей направленности анализа, формы и вида предприятия и организации.

Однако, каждая система индикаторов, разрабатываемая для того или иного предприятия, должна соответствовать ряду конкретных требований:

- ◆ необходима широта охвата показателями системы всех сторон изучаемого явления;
- ◆ формальная взаимосвязь: необходимо, чтобы одни показатели логически развертывались из других;
- ◆ обозримость: предполагается, что показатели

системы взаимодополняются, при этом отображая все важные характеристики;

- ◆ разумное сочетание относительных и абсолютных показателей. Первенство применения в системе показателей относительных (таких, как индексы, коэффициенты, удельные величины) увеличивает корректность обработки информации, и дает возможность применять статистические методы экономического анализа;

- ◆ адекватность отображения: необходимо применять при анализе данных отчетности и бухгалтерского учета;

- ◆ неформальность: в системе показателей должны присутствовать аналитические возможности для обеспечения оценки и анализа нынешнего состояния предприятия и дальнейших перспектив его развития, ведь, прогнозирование служит основой для принятия оптимальных управленческих решений.

Определить систему индикаторов финансовой устойчивости из множества существующих коэффициентов важно для каждой компании. Уследить и управлять всеми существующими показателями достаточно сложно, и порой некоторые из них могут не нести необходимой информации. Для того чтобы определить систему индикаторов финансовой устойчивости компании, работающей в

строительной отрасли, прежде всего, следует определить особенности данной сферы, так как строительство имеет существенные отличия от других отраслей, например, особый характер продукции строительства, условия вложения финансов, их возврата и освоения. Важны также методы, которые лежат в основе управления и организации строительства, особенности технологии данного вида производства.

Строительство является противоположностью промышленного производства, где перед началом выпуска продукции возводится производственная база, производится монтаж строительного оборудования, настраивается технология производства, после чего уже начинается непосредственно производство продукции. В данном случае требуется своеобразный подход к организации и управлению процессом строительства, разработка специальных методик технологии производства работ.

Строительную продукцию создают на конкретном земельном участке, и на протяжении всего времени, пока ведется строительство, она остается неподвижной. Возведению любого объекта предшествует создание на месте строительной площадки, базы строительства. Зависимо от величины сооружаемого объекта, по показателям стоимости база может сопоставляться со стоимостью строительства непосредственно объекта. Для начала строительства основных зданий объекта необходимо сделать на строительной площадке производственное предприятие, которое и будет вырабатывать строительную продукцию – сооружаемый объект.

Ввиду расположения продукции строительства на определенном земельном участке возникает прямая зависимость от того, сколько стоит земельный участок, какая конъюнктура цен на земельном рынке. Любой объект строится в определенной природной среде, где имеют место топографические, инженерно-геологические и климатические условия. Ввиду этого в каждом конкретном случае необходима разработка особенных конструктивно-компоновочных решений с учетом рельефа, нагрузок сейсмических, снеговых и ветровых, природных условий в месте строительства. К тому же важно учесть оплату работы строителей, которые работают в зимнее время на открытом воздухе или в иных тяжелых и вредных для здоровья условиях. Следовательно, затраты финансовых, материально-технических, трудовых ресурсов при строительстве одинакового типа сооружения в разных районах будут отличаться.

Немаловажным является и временной фактор. Ведь строительство любого объекта длится не только на протяжении месяцев, но и годами, если это крупный объект. Следовательно, капитал отвлекается из оборота на продолжительное время, и практически происходит его "замораживание". Учитывая высокую капиталоемкость объектов строительства, изъять капитал из оборота на продолжительный период и вложить его в строительство –

это весьма ответственное и рискованное решение. Следует учесть и тот факт, что цикл оборачиваемости капитала в строительстве превышает такой же цикл в промышленности в несколько раз, а подобный цикл в торговой сфере – в десятки раз. Следовательно, прежде чем принять решение о вложении капитала в строительство, важно провести соответствующие расчеты.

При строительстве каждого объекта задействуются десятки проектно-исследовательских, исследовательских, монтажных, строительных организаций, а также заводы, которые выпускают технологическое оборудование, поставщики строительных материалов и строительного оборудования, банки, другие экономические субъекты, чьи финансы принимают участие в строительстве. В качестве конечной цели каждый субъект, принимающий участие в строительстве, желает получить прибыль. Однако по ходу строительства каждый участник имеет и свои частные задачи и цели. Ввиду этого необходимо создать определенные экономические критерии, объединяющие всех участников инвестиционного процесса на пути к общей цели – возможности завершить строительство в запланированные сроки, соблюдение интересов всех участников.

Ввиду продолжительности технологического цикла в строительстве существует особая форма расчета за строительную продукцию. Так, расчет происходит за условно готовую продукцию, то есть за этапы работ, за готовые конструктивные части зданий или за выполненные виды работ. Поэтому важно установить цены не только за объект в целом, но и за определенные виды и этапы работ отдельно.

Негативное влияние на ход строительства могут оказать влияние такие внешние факторы, как:

- ◆ перебои в поставках нужного сырья, изделий, материалов, ввиду чего произойдет задержка процесса производства и уменьшится количество изготавливаемой продукции строительства и оказываемых услуг;
- ◆ подорожание ресурсов, которое приведет в итоге к возрастанию себестоимости и цены продукции и услуг, и, как следствие, к исчезновению части покупателей и количества продаж, понижения конкурентоспособности продукции, которую производят предприятия строительной отрасли. Это ухудшит ее сбыт, возмещение затрат и ожидаемую прибыль от продаж;
- ◆ неплатежеспособность заказчиков и покупателей, которая негативно повлияет на пополнение капитала предприятия, и вследствие этого возрастет неравновесие в его финансах в сторону заемных средств.

Финансовый результат воплощаемого проекта, который влияет на финансовую устойчивость компании, напрямую зависит от того, насколько правильно составле-

на проектно-сметная документация, обязательная для каждого проекта строительства. Договорную цену заказчик устанавливает по договоренности с подрядчиком, руководствуясь сметной стоимостью продукции строительства. При установлении твердой цены контракта ее нельзя изменить, таким образом, компания будет нести все риски, связанные с затратами по реализации проекта.

В итоге, возрастание совокупных негативных факторов может стать причиной снижения значений финансовых показателей, которые, в свою очередь, окажут влияние на уровень финансовой устойчивости компании в целом.

Руководствуясь указанными особенностями строительной отрасли, с целью выявления уровня финансовой устойчивости строительной компании, разработана следующая система индикаторов, основывающаяся на том, что залогом высокой финансовой устойчивости являются: наличие чистой прибыли и достаточной платежеспособности предприятия.

Предлагаемая система индикаторов финансовой устойчивости строительной компании состоит из следующих показателей:

- ◆ показатель рентабельности основной деятельности организации;
- ◆ рентабельность собственного капитала;
- ◆ коэффициент оборачиваемости оборотных активов;
- ◆ показатель затратно-емкости продукции;
- ◆ показатель соотношения собственного и заемного капитала;
- ◆ показатель текущей ликвидности;
- ◆ коэффициент покрытия процентов, выплат по существующим займам и платежам по лизингу;
- ◆ значения темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности.

Рентабельность основной деятельности является одной из составляющих интегрального показателя финансовой устойчивости организации строительного профиля. Он вычисляется отношением прибыли от реализации к затратам на выпуск реализованной продукции (работ, услуг). Если затраты предприятия на основную деятельность составляют сумму, большую, чем выручка от реализации, то в итоге положительного финансового результата не будет, и предприятие получит убытки. В таком случае предприятие не может быть финансово устойчивым. На данное время наблюдается снижение числа высоко-рентабельных проектов, много организаций выполняют заведомо нерентабельные проекты, получая в итоге убыток либо работая в "ноль". Эти организации планируют по окончании "финансового кризиса" и повышения спроса на строительную продукцию получить настолько рентабельный проект, что его выполнение сможет покрыть убытки и дать прибыль. Ведь фирма, которая длительное

время вообще не ведет строительство, все равно несет регулярные затраты: платежи по аренде, заработная плата персоналу. Если дохода нет вообще, то потеря финансовой устойчивости произойдет обязательно, и следствием может стать банкротство. Таким образом, рентабельность основной деятельности – это объективный показатель, который используется для оценки финансовой устойчивости предприятия, работающего в строительной сфере.

Рентабельность собственного капитала характеризует уровень прибыльности собственного капитала, вложенного в предприятие. Находится как отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Важность данного показателя обусловлена тем, что вся деятельность компании, прежде всего, направлена на увеличение собственного капитала и повышение уровня его доходности. Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала, или иными словами, какую прибыль получает компания с каждого рубля собственных средств.

Выбор коэффициента оборачиваемости оборотных активов, показывающего какой объем продаж приходится на 1 руб. оборотных активов, обусловлен тем, что для строительной отрасли характерен достаточно длительный период оборота. При замедлении оборачиваемости происходит дополнительное привлечение оборотных средств для обслуживания производства. Наоборот, увеличение количества оборотов, совершаемых оборотными активами, свидетельствует о ритмичной работе компании и рациональном использовании ею оборотных средств.

Затрато-емкостью называют показатель результатов производства строительной фирмы, с помощью которого можно дать оценку качеству и эффективности производства продукции, либо оказания услуг. Если выручка от реализации и себестоимость продукции равна, следовательно, отсутствует конечный финансовый результат деятельности. В данном случае можно говорить о неэффективности используемых технологий и ресурсов. Затрато-емкость можно вычислить отношением себестоимости продукции к выручке от ее реализации. В данное время, на рынке СМР, проекты, выставляемые на тендер изначально идут по заниженным ценам, и могут не покрывать всех затрат, необходимых для его реализации. И компаниям, рискнувшим реализовать такой проект, приходится искать пути, которые смогли бы снизить затраты, и таким образом получить хоть какую-то прибыль. Например, большая экономия средств достигается при размещении бытовых помещений на антресолях, в межферменном пространстве и на свободных местах в цехах. Благодаря этому снижаются затраты на строительство, улучшается обслуживание рабочих, так как места отдыха и столовые приближены к рабочим местам. Сокращение трудоемкости процесса путем повышения степени заводской готовности конструкций и деталей позволяет сократить трудоемкость СМР на 4–6%. Снижение в дина-

мике данного показателя вкупе с увеличением объема реализации увеличивает валовую прибыль компании, что, несомненно, свидетельствует об улучшении финансового положения.

Определение соотношения собственного и заемного капитала дает возможность узнать, насколько высока зависимость предприятия от внешних кредиторов. Если такая зависимость высока, то положение организации при замедлении темпов реализации может ухудшиться, ведь выплата процентов на заемный капитал принадлежит к группе условно-постоянных расходов, то есть тех, которые при прочих равных условиях не снижаются пропорционально понижению объема реализации. Нельзя допускать большого количества заемных средств, однако их недостаток тоже может сказаться негативно, и вызывать проблемы с завершением строительства. Иногда для того, чтобы начать работу, нужна покупка и последующая доставка техники на место, где будут вестись работы. Для этого нужны средства, ведь иногда аванс заказчик строительства не платит. Однако получить средства, взяв кредит в банке, часто сложно. Подобная проблема актуальна для предприятий молодых и небольших, у которых еще нет "кредитной истории". В настоящее время, говоря о "хорошем заемщике", часто имеют в виду именно кредитную историю. Банк должен знать, какие кредиты его клиент брал раньше, были ли у него долги и насколько они велики и др. Тем более сейчас банкротство в сфере строительства случается часто, поэтому такая информация очень важна. Также есть проблема с обеспечением финансами крупных объектов, для работы на которых необходимы крупные кредиты.

Важным является и коэффициент текущей ликвидности компании. Наличие возможности у организации во время избавляться от кредиторской задолженности говорит о возможности быстро мобилизовать все ресурсы для того, чтобы предотвратить негативные факторы, которые связаны с возникновением обязательств. Но существующий норматив, равный 2 [1], явно завышен. Среднее значение данного коэффициента по отрасли на 2009г. равнялось 1,2 [2]. Этого было достаточно для погашения задолженности и продолжения функционирования.

ния.

Как было сказано ранее, большинство строительных компаний привлекают заемные средства, без них ни как не удастся реализовать крупномасштабные проекты. Индикатором, позволяющим определить уровень защищенности компании от кредиторов, выступает коэффициент покрытия процентов, выплат по существующим займам и платежам по лизингу. Он определяется как отношение суммы прибыли до выплаты процентов и налогов с амортизацией к сумме процентов по кредитам и выплат по займам. Превышение прибыли, доступной для обслуживания долга, над величиной начисляемых процентов по кредитам, займам и лизинговым платежам, и увеличение данного показателя в динамике, свидетельствует об устойчивом положении компании.

К иным важным характеристикам финансовой устойчивости строительной компании можно отнести:

- ◆ репутацию на рынке. На строительном рынке, репутация занимает важное место, так как если компания не в силах выполнять работы в положенный срок, то это негативно скажется на последующих заказах. Напротив, большой опыт успешно реализованных работ и наличие довольных заказчиков могут повысить деловую репутацию компании, ее услуги будут более востребованы. Таким образом, компания сможет увеличить долю присутствия на рынке.

- ◆ диверсификация деятельности (выполнение не только СМР, а так же проектных и изыскательских работ). Увеличение спектра оказываемых услуг увеличивает объемы выполняемых работ, а, следовательно, увеличение прибыли организации, что благоприятно сказывается на финансовой устойчивости компании.

Таким образом, в статье были рассмотрены наиболее важные аспекты строительной отрасли и предложена соответствующая система индикаторов, положительная динамика которых, несомненно, будет свидетельствовать об улучшении уровня финансовой устойчивости строительной компании в условиях рыночной конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кольцова И. Нормативы ликвидности, финансовой устойчивости и независимости для вашей компании. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/307098.html> (дата обращения: 15.04.2012)
2. Мартынова Ж.В., Пашин В. Текущее состояние российской стекольной промышленности в условиях кризиса. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vvs-info.ru/articles/otrasl/116/820> (дата обращения: 16.04.2012)
3. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Оценка финансового состояния корпорации // Вестник финансового университета. – 2011. – №1.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF MERGER AND ACQUISITION EFFICIENCY IN THE BANKING SECTOR

N. Demchenko

Annotation

Today the Russian banking sector endures the important period of the development. Increase of level of concentration of the capital, competition strengthening, increase of requirements to sufficiency of a banking capital induce banks to be reconstructed, increase the competitiveness. One of solutions of this task are the bank merges/absorption forming an important segment of the bank market. In this article the main approaches to an assessment of efficiency of merge and acquisition are considered.

Keywords: Return on investment model, Bank Value, terminal value, FCF future cash flow, net income, depreciation, RCA required capital addition, adjusted book value, premium to book value.

Демченко Наталья Леонидовна

*К.э.н., доцент кафедры банковского дела,
Всероссийской государственной
налоговой академии*

Аннотация

Сегодня российский банковский сектор переживает важный период своего развития. Повышение уровня концентрации капитала, усиление конкуренции, возрастание требований к достаточности банковского капитала побуждают банки перестраиваться, повышать свою конкурентоспособность. Одним из путей решения этой задачи являются банковские слияния/поглощения, образующие важный сегмент банковского рынка. В данной статье рассмотрены основные подходы к оценке эффективности сделок слияния и поглощения.

Ключевые слова:

Доходность на инвестиции, цена (или стоимость) банка, конечная стоимость, инвестиций будущий денежный поток, чистый доход, амортизация, требуемое увеличение капитала, скорректированная балансовая стоимость банка, премия (надбавка) за слияние.

Банковские слияния и поглощения, реализуемые по различным сценариям, могут сопровождаться как чистыми рисками, так и шансами. Причем именно в банковских слияниях и поглощениях крайне трудно различить ситуации формирования негативных или позитивных целевых установок и результатов, чистых рисков или шансов.

Слияния и поглощения, в том числе банковские или с участием банков, следует рассматривать в комплексе факторов и условий формирования неопределенности и соответственно рисков. Важно при этом иметь в виду, что процессы слияний и поглощений, их результаты и целевые установки, инструменты достижения целевых установок с позиций риск-менеджмента многочисленны и разнообразны. Они составляют систему, классифицируются по определенным признакам и рассматриваются в качестве важнейшего компонента корпоративных стратегий развития.

Оптимизация инструментария риск-менеджмента, определение возможностей применения в тех или иных случаях стандартных методов и инструментов управления рисками требуют большей детализации и конкретизации рисков. Это достигается классификацией рисков, выделением классификационных признаков и формированием кластеров рисков (Таблица 1).

У банков и иных участников процессов слияний и поглощений под воздействием региональных факторов мо-

гут образоваться специфические риски, связанные с функциональностью систем производственной инфраструктуры, поддержанием трудоспособности персонала, графиком работы организаций, развитием филиальной сети, информационным обеспечением.

Анализ мирового опыта влияния слияний и поглощений на финансовое состояние акционеров и капитализацию поглощающих и поглощаемых банков показал, что акционеры поглощаемых банков получают от слияний и поглощений существенный выигрыш. Цены их акций возрастают на 20–30% при низких значениях в стартовый период. Акционеры поглощающих банков в результате слияний и поглощений получают гораздо более низкий (не более 2%) рост цен своих акций [5].

Сделки слияний и поглощений могут рассматриваться как факторы шансов, способствующие расширению рынков (новые территории при горизонтальной интеграции и новые направления деятельности – при конгломеративных слияниях и поглощениях), повышению эффективности каналов товародвижения (сокращение организационно-управленческих затрат, усиление конкурентных преимуществ). Стратегические слияния и поглощения направлены на достижение синергетического эффекта в самых разнообразных формах.

Вместе с тем для процессов слияний и поглощений характерен комплекс рисков в сфере менеджмента, персонала, рыночных отношений, репутации, выполнения нормативных требований.

Таблица 1. Классификация рисков банковских слияний и поглощений [6]

№ п/п	Классификационный признак	Виды банковских рисков
1.	Характер организации слияний и поглощений	1. риски равноценных слияний 2. риски неравноценных слияний 3. риски присоединений 4. риски поглощений
2.	Инициация слияний и поглощений	5. риски слияний и поглощений при инициации присоединяющей стороны 6. риски слияний и поглощений при инициации присоединяемой стороны 7. риски слияний и поглощений при инициации третьей стороны (АСВ, посредники, санаторы)
3.	Целевая установка присоединяющей структуры	8. риски и шансы сфер деятельности, клиентской базы, проектов 9. риски и шансы маркетинга и репутации
4.	Целевая установка присоединяемой структуры	10. риски и шансы эффективности менеджмента, репутации, партнерских отношений 11. риски организационной структуры и персонала 12. шансы адекватности нормативам банковского надзора
5.	Организационная мотивация слияний и поглощений	13. риски и шансы добровольного взаимозаинтересованного слияния 14. риски и шансы односторонне иницируемого слияния и поглощения 15. риски принудительного поглощения
6.	Носители рисков слияний и поглощений	16. риски и шансы поглощающей структуры 17. риски и шансы поглощаемой структуры 18. риски и шансы контрагентов поглощающей структуры 19. риски и шансы контрагентов поглощаемой структуры 20. риски и шансы внешних структур
7.	Результат слияний и поглощений	21. риски и шансы достижения синергического эффекта 22. риски недооценки последствий 23. риски и шансы совершенствования организационной структуры и управления персоналом 24. риски смены политических приоритетов и потери части клиентов

Слияния и поглощения нередко не дают предполагаемого эффекта, не создают дополнительную стоимость для собственников и менеджмента банков-покупателей и банков-цели, хотя требуют значительных затрат на эти сложные процессы.

Особые риски возникают в конгломеративных слияниях и поглощениях, в результате которых объединяются банки и небанковские кредитно-финансовые организации (инвестиционные и страховые компании, брокерские фирмы, негосударственные пенсионные фонды и иные). К этому же типу слияний и поглощений относится создание банками финансово-промышленных групп. Для банков этот тип слияний и поглощений чреват формированием и реализацией специфической модификации рисков, связанных с выдачей кредитов проблемным заемщикам под проблемные проекты в самых разных вариантах.

Зарубежный опыт банковских слияний и поглощений показывает своеобразную ситуацию, когда зачастую риски и шансы почти балансируются. Сравнительный анализ числа и объемов удачных и неудачных банковских

слияний и поглощений показывает, что первых ненамного больше, несмотря на их очевидную общественную полезность [5].

Для России характерна значительная специфика процессов слияний и поглощений. Она состоит в слабости контроля регулирующих государственных органов за процессами слияний и поглощений; сравнительно низком использовании в процессах слияний и поглощений инструментов фондового рынка; непрозрачности структуры собственности банков и концентрации в одних руках значительно большего пакета акций по сравнению с западными банковскими структурами [7].

Эти особенности, дополненные активным использованием административного ресурса и вне рыночных коррупционных методов в процессах слияний и поглощений, относят их к высокорискованным операциям. Это подтвердил последний финансово-экономический кризис. Если в 2007 г. объем сделок слияний и поглощений в России составлял 128 млрд. долл. США, то в 2010 г. он упал до 49,5 млрд. долларов США, или в 2,6 раза (рис. 1.1). Технический анализ динамики рынка слияний и по-

глощений в России четко выписывает чарт "голова-плечи". Это означает, что в посткризисный период российские банки будут с осторожностью относиться к слияниям и поглощениям. Это вполне обоснованно. Банковский риск-менеджмент пока находится в состоянии ожидания восстановления мировой и российской экономики, осуществления государственной программы приватизации, накопления банками ликвидности, развития финансового рынка.

С целью принятия обоснованного решения по поводу стоимости банка в процессе слияния или поглощения особое внимание уделяется балансовой модели, оперирующей конкретными данными финансовой отчетности банка, и доходной модели, основанной на использовании метода дисконтирования денежных потоков (ДДП).

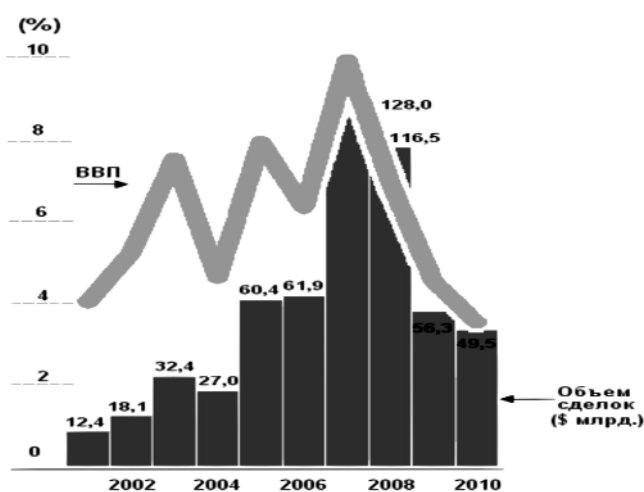


Рисунок 1. Динамика рынка слияний и поглощений в Российской Федерации [7]

Доходная модель или модель доходности на инвестиции (Return on Investment Model), рассматривая приобретение банковской фирмы как инвестицию, определяет собственный капитал банка как величину будущих выплат акционерам (инвесторам), которые продисконтированы по средней взвешенной стоимости капитала.

Так, согласно доходной модели, цена (или стоимость) банка, которую готов заплатить инвестор, представляет собой приведенную стоимость всех будущих доходов, доступных инвестору.

$$\text{Bank Value} = PV \quad (1)$$

[Ожидаемый доход, доступный банку]

Используя доходную модель для оценки банка, необходимо учитывать величину ожидаемых доходов, доступных инвесторам, волатильность таких доходов, продолжительность их получения во времени или долговечность, а также определенность того, что такие доходы будут по-

лучены, а также уровень дисконта.

Одной из проблем, возникающих при использовании данной модели, является определение конечной стоимости (terminal value) инвестиций, или так называемой "стоимости спасенного имущества". На практике стоимость банка для инвестора представляет собой сумму приведенной стоимости будущих доходов PV_n и конечной стоимости инвестиций TV_n .

$$\text{Bank Value} = PV_n + TV_n \quad (2) \quad [1]$$

При некоторых условиях, ожидаемый будущий доход, доступный инвесторам, может быть определен как будущий денежный поток FCF (Future Cash Flow):

$$\text{FCF} = \text{NI} + \text{D} - \text{RCA} \quad (3) \quad [1]$$

где NI (net income) – чистый доход, D (depreciation) – амортизация, RCA (required capital addition) – требуемое увеличение капитала.

Как только происходит покупка банка-цели, инвесторы наверняка будут пытаться минимизировать его капитал, что позволит увеличить доходность на их вложения (приобретенные обыкновенные акции банка-покупателя). Следовательно, показатель RCA может быть определен как:

$$\text{RCA} = [(\text{NI}_t + \text{TE}_{t-1}) / \text{TA}_t - \text{C/A}] * \text{TA}_t + \text{N/E} \quad (4) \quad [1]$$

где NI – чистый доход; TE – общее число существующих обыкновенных акций в обращении, TA – прирост совокупных активов, C/A – требуемое соотношение капитал/активы, NE – новые акции, выпущенные в обращение.

Игнорируя затраты на амортизацию, как незначительные для банков, а также и объем вновь выпущенных акций, получим величину будущего денежного потока:

$$\text{FCF}_t = \text{NI}_t - [(\text{NI}_t + \text{TE}_{t-1}) / \text{TA}_t - \text{C/A}] * \text{T}_{at} \quad (5) \quad [2]$$

Продолжительность жизненного цикла банка, как правило, неизвестна или неопределенна, следовательно, для инвесторов достаточно сложно точно установить конечную стоимость вложений в его приобретение. Подход, позволяющий определить приблизительную величину конечной стоимости банка, основан на использовании математической модели для определения потока будущих доходов. Исходя из того, что величина потока будущих доходов увеличивается в постоянной пропорции g , а r – ставка дисконта, конечную стоимость банка можно определить как:

$$\text{TV}_t = \text{FCF}_{n+1} / (r-g) \quad (6) \quad [4]$$

Таким образом, проблема определения стоимости банка с помощью доходной модели может быть разделена на две части: первую, которая дает подробную оценку будущих денежных потоков и вторую, которая предусматривает рост стабильных Доходов в установленной пропорции в течение неопределенного периода времени:

$$\text{Bank Value} = \left[\sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t} + \frac{TV}{(1+r)^n} \right] \quad (7) \quad [4]$$

Если предположить, что стабильный доход банка-цели будет расти в постоянной пропорции g , тогда стоимость банка определяется как:

$$\text{Bank Value} = \left[\frac{FCF_1}{(1+r)-g} + \frac{FCF_{n+1}}{(1+r)^n} \right] \quad (8) \quad [4]$$

Стоимость, определяемая как дисконтированный денежный поток, является наилучшей характеристикой, поскольку в ней учитывается полная информация о деятельности банка.

Однако, с учетом особенностей российской практики оценки банков – участников сделок слияний и поглощений, в условиях нестабильности экономической среды и существенных затруднений в выборе ставки дисконтирования прогнозирование потоков денежных средств является весьма сложной задачей с низкой степенью достоверности на долгосрочный период. Вместе с тем, игнорировать этот метод, равно как и другие методы оценки банка, используемые в зарубежной практике, было бы неправильным.

В практике банковского анализа также часто используется балансовая модель определения стоимости банковских акций (book value model). Балансовая Модель получила значительное распространение в западных странах, поскольку она достаточно проста и удобна для проведения оценки банков, участвующих в слияниях и поглощениях.

Согласно балансовой модели, стоимость акций банка равна стоимости акционерного капитала, отраженной в балансе банка, деленной на количество выпущенных в обращение акций. Акционеры приобретающего банка выплачивают акционерам банка-цели определенную сумму в виде премии (надбавки) за слияние в качестве компенсации за участие в сделке. Премия (надбавка) за слияние (premium to book value) уравнивает цену за акцию, предложенную акционерам банка-цели (MP_t), и балансовую стоимость акции банка-цели (BV_t):

$$\text{Premium to Book Value} = (MP_t - BV_t) / BV_t * 100\% \quad (9) \quad [1]$$

Для того, чтобы использовать балансовую модель в оценке банка, необходимо, во-первых, вычислить среднюю премию слияния, предложенную при недавно состоявшейся сделке, в которой участвовали банки со схожими параметрами, и, во-вторых, экстраполировать результат на рассматриваемый нами банк – цель слияния.

Таким образом, мы определяем цену слияния (P_{bv}) как:

$$P_{bv} = [MP_t / BV_t]_{avg} * BV_t \quad (10) \quad [1]$$

Условия сделки слияния также рассматриваются с точки зрения установления курса обмена акций или нового соотношения (v), определяющего количество акций банка-покупателя, которое получают акционеры банка-цели за каждую свою акцию:

$$e = P_{bv} / MP_a = BV_t * (1 + \text{Premium to BV}) / MP_a \quad (11) \quad [3]$$

где MP_a – рыночная цена за акцию банка-покупателя.

Процедура оценки банка с использованием балансовой модели имеет ряд недостатков. Несмотря на множество регулятивных требований со стороны органов надзора, а также требований к правилам ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, применяемых к кредитным организациям, очень сложно определить, какая часть балансовой прибыли, например, теряется в результате изменения процентных ставок на рынке, колебания доходности на рынке ценных бумаг, курса национальной валюты по отношению к иностранной, предвидеть финансовый результат по незавершенным сделкам. Поэтому, наиболее очевидным является то, что балансовая модель не учитывает реальную стоимость банковских активов, и полностью игнорирует возможные риски.

Так как мы определили, что отклонение балансовой стоимости банковского капитала от его реальной экономической стоимости довольно значительно, было бы правильным определять скорректированную балансовую стоимость (adjusted book value) банка-цели слияния, для того, чтобы верно определить величину такого отклонения.

Скорректированная балансовая стоимость может быть получена путем прибавления или вычитания от базовой стоимости следующих показателей: изменение величины резерва на возможные потери по ссудам, изменение рыночной стоимости инвестиционного портфеля банка, изменение в оценке других активов, стоимость забалансовых операций банка, стоимость "основных" или "базовых" депозитов (core deposits)*.

* Под "основными" или "базовыми" депозитами понимаются застрахованные, защищенные в случае банкротства банка депозиты с учетом их чувствительности к изменению процентных ставок на рынке. К базовым можно отнести депозиты до востребования, сберегательные вклады, срочные вклады с фиксированным процентом.

Использование скорректированной стоимости банка в рамках балансовой модели в российских условиях, на наш взгляд, имеет ряд преимуществ по сравнению с оценкой стоимости банка на основе доходной модели.

Во-первых, балансовые оценки стоимости более понятны и их расчет значительно проще, чем процедура определения стоимости банка на основе дисконтирования денежных потоков в рамках доходной модели.

Во-вторых, балансовые оценки стоимости стабильнее рыночных цен и не зависят от изменений фондового рынка.

Финансовый успех слияния или поглощения в немалой степени зависит от величины чистого дохода, заявленной банками на обозримую перспективу (10 лет). Большинство банковских слияний и поглощений имеют негативный кратковременный эффект снижения показателя доходности на акцию потому, что банк-покупатель выплачивает акционерам банка-цели слишком высокую надбавку (премию) за слияние, в результате чего возникает эффект размывания дохода на акцию (EPS dilution effect). Вопрос, который является важным как для владельцев приобретающего банка, так и для акционеров банка-цели, это вопрос о том, какое размывание дохода можно считать значительным, а какое вполне преодолимым. Ответ на этот вопрос дан в работе по результатам проведенного сценарного анализа*.

* В рассматриваемой модели слияния принимают участие банк-покупатель (А) и банк-цель (В) со следующими финансовыми характеристиками: доходы: банк А - 12,0 млн. у.е., банк В - 4,0 млн. у.е.; количество акций: банк А - 3,0 млн., банк В - 1,0 млн.; доходность на акцию (EPS): банк А - 4,0 у.е., банк В - 4,0 у.е.; темп роста EPS: банк А - 10%, банк В - 18%, средневзвешенный темп роста (основанный на величине доходов) - 12%.

Моделирование конкретных ситуаций позволяет сделать вывод, что величина дохода на акцию зависит от изменения четырех главных факторов:

- ◆ величины премии (надбавки) за слияние, выплачиваемой акционерам банка-цели;

- ◆ относительной величины доходов банков, участвующих в слиянии;
- ◆ относительных темпов роста банков – участников сделки;
- ◆ наличия или отсутствия эффекта синергии. [3]

Можно утверждать, что первоначальное размывание дохода, зависящее в первую очередь от величины премии за слияние, преодолевается за счет более быстрого роста EPS после объединения банков. Слияния и поглощения в банковском секторе представляет собой выработанный мировой практикой способ отбора эффективных кредитных учреждений, приспособленных для генерирования в конкурентной рыночной среде. Назревшая потребность в реструктуризации российской банковской системы, укрупнении банков и сокращении числа неэффективных кредитных институтов ставит задачу исследования целей, мотивов и условий успешного проведения консолидационных сделок и широкого использования их в практике российского банковского бизнеса. Объединение банковских ресурсов в результате слияний и поглощений порождает ряд преимуществ, которые позволяют объединенному банку получить определенный экономический эффект.

Реализация этих позитивных эффектов приводит, в конечном счете, к увеличению чистой прибыли банка и стоимости его акций. Правильная оценка стоимости объекта слияния или поглощения является одним из важнейших условий успешного проведения операций подобного рода.

Она позволяет банкам-партнерам принимать обоснованные решения о желательности объединения с другими банками и об условиях предстоящих сделок. Проведенный анализ указывает на предпочтительность использования в российских условиях балансовой модели для оценки стоимости банка при слиянии или поглощении. Применение доходной модели, основанной на использовании метода дисконтирования денежных потоков (ДДП), у нас затруднено по причине слабого развития рынка банковских акций и сложности определения ставки дисконтирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Когденко В.Г. Экономический анализ. Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 399 с.
2. Моисеев С.Р. Инструментарий денежно-кредитной политики центрального банка для таргетирования инфляции / Автореф. . д-ра экон. наук. М.: Московская финансово-промышленная академия. 2009. – 118 с.
3. Рыбин Е.В. Состояние и перспективы рынка банковских слияний и поглощений в России // Банковское дело. – М., 2010. №6. – С.8-11
4. Тихомирова Е.В. Банковский аудит Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 66 с.
5. Уоллас Т., Сталь Р. Планирование продаж и операций. Практическое руководство. 3-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.
6. Ширинян С.А. Международная банковская система и пути её совершенствования // 18 глава монографии международная экономика. Вып. 1. под ред. д-ра экон. наук Ишханова А.В. Краснодар. "Экоинвест". 2010. С. 506-530.
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации // <http://www.cbr.ru>

ПРОБЛЕМЫ КОНСОЛИДИРОВАННОГО НАДЗОРА ЗА БАНКОВСКИМ ГРУППАМИ И ХОЛДИНГАМИ

PROBLEMS OF THE CONSOLIDATED SUPERVISION OF BANKING GROUPS AND HOLDING COMPANIES

S. Milenko

Annotation

The present level of financial globalization and global trends to create a banking group and holding companies, give rise to specific risks, which places increased demands on supervisors. As a consequence, there is a need to improve the supervisory process. The author made an attempt to reflect the problems of supervision of banking groups and holding companies in the Russian Federation. Also, the article presents the main areas of possible reform of banking supervision in accordance with international experience.

Keywords: banking supervision, the holding company, bank groups, risks, disclosure of information.

Миленко Сергей Сергеевич
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова,
Москва

Аннотация

Современный уровень финансовой глобализации и мировые тенденции по созданию банковских групп и холдингов, приводят к появлению специфических рисков, что предъявляет повышенные требования к органам банковского надзора. Как следствие, возникает необходимость в совершенствовании надзорного процесса. В данной статье автор сделал попытку отразить проблемы надзора за банковскими группами и холдингами в Российской Федерации. Также в статье представлены основные направления возможного реформирования банковского надзора в соответствии с международным опытом.

Ключевые слова:

Банковский надзор, холдинг, банковские группы, риски, раскрытие информации.

В условиях современной глобализации финансовых рынков особенностью развития банковской системы стала тенденция по созданию банковских холдингов и банковских групп как институтов. Основной целью создания подобных объединений является расширение и повышение эффективности банковского бизнеса, а так же расширение возможностей выхода на международные финансовые рынки.

Период 2006 – 2012 гг., можно охарактеризовать, как период увеличением числа банковских групп и банковских холдингов в банковской системе РФ. По состоянию на 1 января 2012 года, по данным ЦБ года на территории Российской Федерации действуют более 149 банковских групп и 42 банковских холдинга, темп роста за данный период составил более 120%.

Рост числа банковских групп и банковских холдингов в результате слияния российских банков, а также их объединения с западными банковскими группами создает предпосылки увеличения концентрации активов в банковском секторе страны. При этом необходимо учитывать, что создание крупных финансовых групп, с одной стороны, способствует расширению возможностей банковского бизнеса и росту конкурентоспособности, но с другой стороны, оно приводит к усилению действия рискообразующих факторов. Так в процессе деятельности банковской (консолидированной) группы и банковского холдинга помимо собственных рисков каждого участника возникают еще и консолидированные риски группы, которые, в свою очередь, влияют на устойчивость членов группы – кредитных организаций. Необходимо учитывать, что возникновение подобных дополнительных рисков у банковских организаций, особенно на фоне снижения их прозрачности, вследствие усложнения структуры управления и финансовых процессов, ухудшает качество проводимого надзора. Надзорные нормы, которые, в основ-

ном, ориентируются на индивидуальный надзор за отдельными финансовыми институтами, в полной мере не соответствуют поставленным задачам и не обеспечивают стабильности развития и функционирования банковского сектора.

Результатом стала волна нарушений и мошенничества в финансовой сфере, которые в дальнейшем привели к серии громких банкротств и подрыву доверия к финансовому рынку в 2008г в США. Что, как мы можем видеть, привело к негативным последствиям не только для банковской системы отдельно взятой страны. Но и для глобального финансового рынка в целом.

Следствием подобного увеличения банковских рисков, должна стать необходимость построения системы эффективного надзора за деятельностью участников банковских групп и банковских холдингов, отвечающая мировым стандартам. Основой надзорного процесса должен стать анализ совокупных рисков банковских групп, их перераспределения, определении степени и последствий взаимного влияния участников банковской группы, банковского холдинга друг на друга.

Вследствие того, что банковские группы и банковские холдинги в процессе своей деятельности структурируют бизнес и могут перераспределять риски между участниками финансовой структуры, это накладывает определенные требования к организации надзора за их деятельностью. Наиболее полно отвечающий данным требованиям является активно используемый зарубежными странами консолидированный надзор.

Консолидированный надзор осуществляется в целях установления характера влияния на финансовое состояние банков их инвестиций в дочерние банки (компании), операций и сделок с дочерними банками (компаниями), возможностей управлять их деятельностью, а также в целях оценки платежеспособности группы и выявления не-

контролируемых внутри групповых рисков.

Консолидированный надзор не означает осуществление банковского надзора только на основе консолидированной финансовой отчетности банковской группы. Основным принципом консолидированного надзора является восстановление приоритета экономической сущности перед юридической формой операций между участниками банковской группы. Консолидированный надзор не заменяет, а дополняет банковский надзор на индивидуальной основе

Главной целью консолидированного банковского надзора является поддержание стабильности кредитно-финансовой системы и уверенности в этом общества.

Стоит отметить, что применения консолидированного надзора является одним из "Основных принципов эффективного банковского надзора", утвержденных Базельским комитетом по банковскому надзору.

На данный момент в Российской Федерации, осуществление надзора на консолидированной основе за банковскими холдингами и группами осложнен тем, что границы консолидации включают в себя исключительно материнские и дочерние банки. При этом материнский банк обязан представлять Центральному Банку консолидированную отчетность по тем дочерним банкам, в которых он является собственником более 50% акций. Таким образом, законодательство обозначает недопустимо узкий периметр консолидации для осуществления консолидированного надзора в нормальном режиме.

Поэтому представляется необходимым уточнить основные положения консолидированного надзора и требования по раскрытию банковскими группами и банковскими холдингами информации о своей деятельности. Для этого необходимо внести соответствующие изменения в статью 64 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", прописав в данной статье критерии отнесения заемщиков к группе связанных не только по "юридическому", но и по "экономическому" принципу, что, как уже упоминалось, соответствует мировой практике. Соответственно, после принятия изменений в данном законе, необходимо внести аналогичные изменения должны в Инструкцию Банка России N 110-И.

Так же необходимо отметить, что существующее законодательство, регулирующее банковскую деятельность, не содержит механизмов воздействия на участни-

ков банковской группы или банковского холдинга (особенно косвенных участников), в том числе со стороны головной организации, а также мер их ответственности. Поэтому, в целях предотвращения ситуаций, когда необоснованно привлекают к ответственности головные кредитных организаций банковских групп за нарушение действующего законодательства, вследствие несоблюдения участниками банковской группы, не являющимися кредитными организациями, требований федеральных законов, связанных с участием в банковской группе, необходимо ввести соответствующие изменения в нормативные акты.

Для последующего обеспечения эффективности надзора за банковскими группами и холдингами необходимо направить основные усилия на решения стратегических и текущих задач в рамках следующих направлений.

1. Реализовать законодательно закрепленную возможность определения режима банковского надзора исходя из характера тех рисков, которые принимает на себя кредитная организация являющаяся участником группы или холдинга, с обязательным учетом качества управления рисками в рамках данной структуры;

2. Законодательно закрепить требования к повышению уровня прозрачности структуры собственности и характера бизнеса участников банковской группы и банковских холдингов, его заемщиков и клиентов. С возможностью применения данных требований на этапе формирования финансово-кредитных организаций.

3. Определение порядка проведения проверок банковских групп и банковских холдингов;

4. Разработать процедуры по взаимодействию органов банковского надзора, аудиторских компаний, налоговых органов и органов регулирующих деятельность участников банковских групп и холдингов на финансовых рынках;

В том числе необходимо отметить возможность включить в повседневную практику взаимодействие органов надзора с профессиональными оценщиками в целях организации качественного контроля за оценкой справедливой стоимости залога, принимаемого кредитными организациями в обеспечение. Развитие этих направлений позволит органам банковского надзора более эффективно выполнять свои повседневные функции по поддержанию стабильности функционирования банковского сектора и экономической безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" № 395-1 от 02.12.1990 г. (с изм. и доп.).
2. Инструкция ЦБ РФ "О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации" № 105-И от 25.08.2003 г. (с изм. и доп.).
3. Антипова О.Н. Банковский надзор в России: Учебно-методическое пособие для системы последилового обучения персонала Банка РФ. М.: 2004.
4. Рождественская Т.Э. Правовой механизм реализации Базельских принципов банковского надзора в Российской Федерации. Монография. – Юридическое издательство "ЮРКОМПАНИ", 2011 г.
5. Видякин Д.С. Развитие надзора за банковскими (консолированными) группами и банковскими холдингами в Российской Федерации в рамках риск-ориентированных подходов // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2010. – Вып. 3 (38). С. 293–296. – 0,3 п.л.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ФОРМИРОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

THE ORGANIZATION OF SYNDICATED
FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS
DEVELOPMENT INSTITUTIONS BY
ESTABLISHING A SPECIAL ORGANIZATION

V. Utkin

Annotation

This article deals with the problems of improving the mechanisms of financing of innovative projects development institutions. It is proposed to use the syndicated financing in public private partnership scheme with the use of a special organization. The principles of syndicated financing (loans). There is a scheme of cash flows in accordance with the proposed mechanism.

Keywords: development institutions, special organizations, syndicated finance, public-private partnership.

Уткин Виктор Сергеевич,

К.э.н., доцент, Директор центра инновационных систем и институтов развития, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация

Настоящая статья посвящена проблемам совершенствования механизмов финансирования инновационных проектов институтами развития. Предлагается использовать синдицированное финансирование в сфере государственно-частного партнерства с использованием схемы создания специальной организации. Рассмотрены принципы синдицированного финансирования (кредитования). Приведена схема движения денежных средств в соответствии с предложенным механизмом.

Ключевые слова:

Институты развития, специальные организации, синдицированное финансирование, государственно-частное партнерство.

Настоящая статья посвящена проблемам совершенствования механизмов финансирования инновационных проектов институтами развития. Предлагается использовать синдицированное финансирование в сфере государственно-частного партнерства с использованием схемы создания специальной организации. Рассмотрены принципы синдицированного финансирования (кредитования). Приведена схема движения денежных средств в соответствии с предложенным механизмом.

Ключевые слова: Институты развития, специальные организации, синдицированное финансирование, государственно-частное партнерство.

This article deals with the problems of improving the mechanisms of financing of innovative projects development institutions. It is proposed to use the syndicated financing in public private partnership scheme with the use of a special organization. The principles of syndicated financing (loans). There is a scheme of cash flows in accordance with the proposed mechanism.

Keywords: development institutions, special organizations, syndicated finance, public-private partnership.

Условием эффективного развития российской экономики является возрождение и наращивание производственного потенциала, которое невозможно без инвестиций. Банковский сектор в России является потенциально главным инструментом в создании инвестиционных потоков, направляемых в реальный сектор.

Однако в настоящее время банковский кредит снизил свои стимулирующие качества в результате ряда проблем, к основным из которых можно отнести, неспособ-

ность банка как кредитного института выдать крупный кредит одному заемщику, высокие цены на кредитные ресурсы для заемщиков, слабая капитализация банковской системы, высокие кредитные риски. В результате можно констатировать тот факт, что участие отечественной банковской системы в процессах инвестирования реального сектора в настоящий момент нельзя считать достаточным.

Решение данной проблемы уже активно начало осуществляться за счет развития в России синдицированного кредитования, когда несколько кредитных институтов, временно объединив свои усилия, выдают крупный кредит одному заемщику.

Основной фактор, препятствующий развитию синдицированного кредитования в России это недостаточно проработанная нормативная база в области синдицированного кредитования, а именно:

- ◆ Отсутствие в России стандартной документации по сделкам синдицированного кредитования.
- ◆ Отсутствие судебных прецедентов в области рассмотрения споров по сделкам синдицированного кредитования
- ◆ Отсутствие в нормативах концепции агента по обеспечению (залог)
- ◆ Наличие нерешенных вопросов в области налогового регулирования
- ◆ Отсутствие четких положений в документах Центрального Банка РФ касательно отражения синдицированных кредитов в бухгалтерском учете.

С учетом данных обстоятельств целесообразно разработать специальные механизмы синдицированного кредитования находящиеся в рамках текущего законода-

тельства.

По нашему мнению локомотивом развития синдицированного кредитования в России может выступить крупнейший из институтов развития – Внешэкономбанк.

Внешэкономбанк – финансовый институт развития, созданный для финансово-банковского обеспечения реализации государственной экономической и промышленной политики.

ВЭБ играет важную роль в содействии модернизации и диверсификации экономики РФ и повышении ее конкурентоспособности. ВЭБ представляет собой, наряду с Инвестиционным фондом РФ, один из ключевых механизмов инвестиционной политики государства, основанных на государственно-частном партнерстве. "Стратегия развития Внешэкономбанка до 2012г." определяет его магистральной целью развитие механизмов ГЧП, чему будут способствовать направление значительных средств на финансирование ГЧП-проектов, инициирование принятия нового ГЧП-законодательства, а также точечной настройки имеющейся правовой базы и координация государственной политики в данной сфере.

Внешэкономбанк участвует в реализации инвестиционных проектов в порядке и на условиях, устанавливаемых Меморандумом о финансовой политике и внутренними документами ВЭБа, путем:

- ◆ Предоставления кредитов, займов, осуществления лизинговых операций и финансирования на возвратной основе в иных формах (финансирование в иных формах в рамках Закона "О банке развития").

- ◆ Выдачи гарантий и поручительств, в том числе экспортных гарантий (за исключением такой выдачи физическим лицам, в том числе индивидуальным предпринимателям).

- ◆ Участия в уставных капиталах хозяйственных обществ.

Как правило, Внешэкономбанк не берется финансировать инвестиционные проекты на 100%, а осуществляет вложения в проект на основе долевого участия с иными инвесторами. Это связано с тем, что деятельность Банка призвана стимулировать наращивание вложений частных инвесторов в приоритетные отрасли и секторы экономики и способствовать привлечению иностранных инвестиций.

Внешэкономбанк, согласно распоряжению правительства РФ, с 2014 года сможет получать субсидии из федерального бюджета на покрытие убытков, которые могут возникнуть по сделкам с инвесторами, занятыми строительством олимпийских объектов в Сочи.

Однако модели финансирования проектов ВЭБом иногда дают сбои "МОСКВА, 23 апр – РИА Новости. Внешэкономбанк, вложивший в олимпийский проект "Роза Хутор" 29,2 миллиарда рублей, в последние 2–3 недели приостановил его финансирование в связи с неисполнением обязательств по софинансированию со стороны инвестора проекта – группы Интеррос, сообщила пресс-служба госкорпорации." В ХК "Интеррос", которой принадлежит "Роза Хутор", в свою очередь, считают, что задержки с финансированием исключительно технические.

"Мы свои обязательства по инвестициям в олимпийские объекты, которые брали на себя, выполнили в полном объеме. За нами осталась только эта олимпийская деревня на 2,4 тысячи мест. Она находится в горах на высоте 1,2 тысячи метров, поэтому строительные работы там можно проводить только в сезон весна–лето. К настоящему моменту мы свои все ресурсы уже выработали, и если проблема с финансированием в ближайшее время будет решена, то объект будет сдан в сроки". Данная информация не позволяет сделать иного вывода, что под финансированием понимается кредитование с использованием ковенантов, касающихся обязанностей третьей стороны.

В нормативной базе Внешэкономбанка отсутствуют схемы финансирования и упоминания о синдицированном кредитовании, поэтому мы вправе предположить, что финансирование проектов путем участия в капитале производится именно путем приобретения долей, акций вновь создаваемых хозяйственных обществ целью которых является не финансирование (кредитование) проекта, собственно сам проект во всем его жизненном цикле. Поэтому предполагаем, что приведенная ниже схема синдицированного кредитования может существенно отличаться от практики, применяемой этим институтом развития.

Синдицированное финансирование посредством формирования участниками синдиката специальной организации – заемщика может быть использовано для предоставления участниками синдиката (ими могут быть банки и, возможно, иные организации, в т.ч. нерезиденты) кредита (займа) под реализацию какого-либо коммерческого проекта в объеме и на условиях, не доступных одному такому банку (организации).

Механизм синдицированного финансирования посредством формирования участниками синдиката специальной организации основан на создании участниками синдиката дочерней организации (далее – Синдикат финансирования), которая будет выступать заемщиком по кредиту (займу) и осуществлять финансирование реализуемого коммерческого проекта.

Все работы по коммерческому проекту будут осуществляться лицом, являющимся автором (организатором) такого проекта и пожелавшим привлечь для его реализации синдицированное финансирование (далее – Бенефициар синдиката).

Применение предлагаемого механизма синдицированного финансирования позволит обеспечить соблюдение прав кредиторов, возможность диверсификации рисков по предоставляемому кредиту (займу) и, как следствие – увеличить кредитное предложение на российском финансовом рынке.

Принципы синдицированного финансирования

Бенефициар синдиката, имеющий желание осуществить создание (разработку, построение, ...) какого-либо коммерческого продукта (далее – продукт), формирует бизнес-план и смету создания такого продукта и направляет их потенциальным кредиторам с целью привлечения необходимых денежных средств посредством синдици-

рованного финансирования.

Несколько организаций (далее – участники синдиката), имеющих желание осуществить совместное синдицированное финансирование такого коммерческого проекта, согласовывают с Бенефициаром синдиката условия такого финансирования.

Формирование синдиката и согласование условий могут быть осуществлены различными способами, например:

- ◆ через институт развития – организатор синдиката, к которому обратился Бенефициар синдиката за организацией синдицированного финансирования;
- ◆ непосредственно Бенефициаром синдиката путем прямых переговоров с потенциальными кредиторами.

Участники синдиката создают некоммерческую организацию (Синдикат финансирования). С этой целью заключается Учредительный договор синдиката, в том числе содержащий:

- ◆ условия кредитования (предоставления займа);
- ◆ размеры взносов участников синдиката;
- ◆ сроки заключения участниками синдиката кредитных договоров с Синдикатом финансирования;
- ◆ порядок (условия) выхода из синдиката и приема в него новых участников.

Для организации текущей работы по финансированию коммерческого проекта (на каждом этапе) участники синдиката создают Совет синдиката, в который делегируются представители от каждого участника синдиката. Указанный Совет синдиката является высшим коллегиальным органом управления Синдиката финансирования.

Совет синдиката выбирает Председателя Совета синдиката, который подписывает Протоколы Совета синдиката и ведет собрание Совета синдиката.

Совет синдиката выбирает управляющую компанию, которая будет осуществлять управление платежами Синдиката финансирования в пользу заемщика в соответствии со сметой. Совет синдиката своим единогласным решением передает функции единоличного исполнительного органа Синдиката финансирования выбранной управляющей компании (по аналогии со ст. 42 Закона об ООО и со ст. 69 Закона об АО), в т.ч. управление платежами Синдиката финансирования в соответствии со сметой, и осуществляет текущий контроль за проводимыми работами и платежами на всех этапах создания продукта. При этом, Совет синдиката, передавший полномочия единоличного исполнительного органа управляющей компании, осуществляет заинтересованных лиц права и принимает на себя заинтересованных лиц обязанности через управляющую компанию.

Председатель Совета синдиката заключает с выбранной управляющей компанией договор, в соответствии с которым Синдикат финансирования передает, а управляющая компания принимает и осуществляет закрепленные в Учредительном договоре синдиката и иных внутренних документах полномочия исполнительного органа Синдиката финансирования в порядке и на условиях, оговоренных договором. В т.ч. управляющая компания обя-

зуются обеспечивать расчеты с Бенефициаром синдиката согласно утвержденной смете и контролировать выполнение Бенефициаром синдиката оплачиваемых работ. За осуществление управляющей компанией полномочий исполнительного органа Синдиката финансирования последний уплачивает управляющей компании соответствующее вознаграждение.

Участники синдиката заключают с Синдикатом финансирования договоры кредита (займа). За счет полученных по кредиту (займу) денежных средств Синдикат финансирования будет осуществлять финансирование работ по созданию продукта, осуществляемых Бенефициаром синдиката в соответствии с бизнес-планом и сметой.

Доля каждого участника синдиката в имуществе Синдиката финансирования будет определяться пропорционально размеру его участия в предоставлении синдицированного финансирования (и процентов по нему).

Бенефициар синдиката заключает с Синдикатом финансирования договор (подряда, услуг и т.п.), в соответствии с которым Бенефициар синдиката обязуется осуществить работы по созданию продукта в соответствии с согласованными бизнес-планом и сметой, а Синдикат финансирования – оплатить эти работы. Соответственно, создаваемый при этом продукт будет собственностью Синдиката финансирования. В договоре между Бенефициаром синдиката и Синдикатом финансирования могут быть также отражены порядок реализации создаваемого продукта, а также – обязательства Бенефициара синдиката выкупить или реализовать продукт по цене не ниже его себестоимости (сумма кредита + проценты + организационные расходы).

Синдикат финансирования получает от участников синдиката денежные средства, необходимые для создания продукта, в форме кредита (займа) на основании заключенных с ними договоров кредитования (займа).

Бенефициар синдиката в соответствии с согласованным бизнес-планом реализует коммерческий проект (создает продукт), а Синдикат финансирования оплачивает все осуществляемые им работы и принимает создаваемый продукт на свой баланс.

После завершения формирования продукта осуществляется его реализация. Реализация может быть осуществлена несколькими способами:

Синдикат финансирования осуществляет продажу продукта Бенефициару синдиката по цене, определяемой в соответствии с себестоимостью продукта (определяемой по фактическим затратам) + проценты по кредиту + организационные расходы (в том числе – вознаграждение управляющей компании).

Бенефициар синдиката от имени Синдиката финансирования осуществляет продажу продукта на рынке по цене, не ниже себестоимости продукта + проценты по кредиту + организационные расходы. В этом случае Синдикат финансирования также получает денежные средства в сумме, необходимой для погашения кредита и покрытия организационных расходов, а разница между ценой продажи продукта и указанной выше суммой посту-

пает в доход Бенефициара синдиката (как вариант – в виде платы за посредничество).

Бенефициар синдиката получает продукт в лизинг (например, если в результате проекта производственная компания построила и укомплектовала себе еще один корпус (цех)).

Во всех перечисленных случаях нужно продумать схему взаимных расчетов, оптимальную с точки зрения налогообложения, а также предусмотреть в законодательстве возможность осуществления таких операций по указанным ценам. При этом учесть, что у Синдиката финансирования в итоге прибыли быть не должно.

Синдикат финансирования осуществляет возврат кредита участникам синдиката в соответствии с заключенными договорами кредита (займа). После того, как кредит возвращен и продукт списан с баланса, Синдикат финансирования должен быть ликвидирован, если в течение 5-и месяцев после возвращения кредитов и списания продукта с баланса Синдиката финансирования участники синдиката не зарегистрировали изменения в учредительный договор, свидетельствующие об организации осуществления Синдикатом финансирования нового синдицированного финансирования.

Применение предлагаемого механизма синдицированного финансирования позволит:

Обеспечить финансовую прозрачность всего процесса, поскольку все расходы будут осуществляться по утвержденной смете (которая в этом случае должна быть не просто "информационным" документом для кредитора, а рабочим документом, отражающим все реальные расхо-

ды по созданию продукта).

Существенно снизить риски, возникающие при кредитовании производственного сектора (в первую очередь – строительства), поскольку сам продукт по завершении его создания является собственностью дочерней компании участников синдиката (Синдиката финансирования), а все платежи, осуществляемые в процессе его создания, контролируются представителями участников синдиката.

Гарантировано обеспечить и участникам синдиката, и Бенефициару синдиката "честное" распределение дохода, полученного от реализации финансируемого коммерческого проекта:

участники синдиката получают сумму кредита + проценты, Синдикат финансирования возмещает организационные расходы;

Бенефициар синдиката получает либо сам продукт по заранее согласованной стоимости (себестоимость + проценты по кредиту + организационные расходы), либо доход от реализации коммерческого проекта в размере разницы между рыночной ценой созданного продукта и указанной выше стоимостью.

Привлечь к участию в синдицированном финансировании (за счет возможности диверсификации рисков и переложения большей части "технических" работ на участников – резидентов) нерезидентов (в первую очередь – фонды), которые не стали бы финансировать такие проекты в одиночку.

В заключение проиллюстрируем движение денежных средств в процессе синдицированного финансирования инновационных проектов.



БАЗЕЛЬ-III: ИСПЫТАНИЕ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

THE REASONS FOR BASEL III IMPLEMENTATION, ITS CHARACTERISTICS AND EXPECTED EFFECTS FOR RUSSIA

V. Charaia

Annotation

The article analyses local and international banking activity of the Russian Federation, taking in to consideration new regulations in this area, which are called Basel-III. Article analyses long run strategic goals of Russia: to enter in to the international banking system and not to lose their economic independence and reliability at the same time.

Keywords: Basel III, Risk management, Banking, Regulation of Bank Activity, Russian Banking System, International Banking, Globalization of world economy.

Аннотация

В статье анализируется международная и локальная банковская деятельность российского банковского сектора при грядущих реформах банковского регулирования, известной как "Базель-III". Обосновываются долгосрочные стратегические задачи России: войти в мировое банковское сообщество и не потерять экономическую самостоятельность и надежность российских банков.

Ключевые слова:

Базель III, Риск Менеджмент, Банковское дело, Регулирование банковского дела, Российская Банковская Система, международная банковская деятельность, глобализация мировой экономики.

В большей или меньшей степени мировой финансовый кризис 2008 года коснулся практически всех стран мира. Стоит отметить, что от кризиса больше всех других пострадал банковский сектор, что подтверждается следующими данными (Narmanian D, 2011): уменьшение кредитного потенциала коммерческих банков; рост кредитов с истекшим сроком; рост процентных ставок; уменьшение финансирования национальной экономики коммерческими банками; окончание отчетного года в минусе или в хорошем случае без прибыли.

Исключением по вышеуказанным проявлениям не стали и банковские системы стран, которые на тот момент уже использовали самую современную нормативную регуляцию под названием – Базель II.

Прежде чем обсудить процесс внедрения Базельских рекомендации на Российском рынке, надо обязательно отметить, что для России они не являются новшеством. В начале 90-х годов при переходе от социалистической модели экономики к рыночной одним из важнейших факторов било построение разветвленной банковской системы государства. Основными системообразующими элементами, которой служат центральный банк и разного рода кредитные организации.

Если присмотреться к "Федеральному Закону о Банках и Банковской Деятельности", который впервые появился в России в 90-х годах, то можно заметить, что принципы его функционирования схожи с Базельскими рекомендациями первого выпуска и можно предполагать, что Российские специалисты в свое время руководствовались именно Базелем-I. Что же касается Базеля-II, то

Россия к нему частично уже присоединилась, и даже есть определенные успехи – например, уже приняты рекомендации по имплементации: упрощенного стандартного подхода при оценке кредитного риска, упрощенного подхода для оценки рыночного риска и подхода основного индикатора для управления операционным риском (BCBS, Октябрь 2011).

Несмотря на то, что Россия, как мы видим, уже вовлечена в систему Базельских рекомендаций, надо подчеркнуть, что она никогда не стремилась полностью соответствовать Базельским стандартам, так как Банк России с самого начала своего учреждения пытался построить более или менее независимую банковскую систему, по возможности независимую от западного влияния. Поэтому, сейчас перед ней стоит дилемма – как войти в мировое банковское сообщество (что практически неизбежно при глобализации) и одновременно сохранить свою самостоятельность (что для банковской системы жизненно важно). Реальность такова, что внедрение новшеств Базельского комитета – безальтернативно (хотя бы частично) для России, поскольку оно будет способствовать качественному улучшению банковского дела в России и в результате повысит его эффективность, даст возможность Российским банкам стать полноценными игроками на международном уровне. И, конечно же, что не маловажно, укрепит доверие со стороны иностранных инвесторов и потенциальных партнеров, что особенно ценно в наши дни.

Так или иначе, в связи с изменениями на глобальном банковском рынке, Россия будет вынуждена внедрять третью часть Базельских рекомендаций (полностью или

частично). Дополнительно, тот факт, что Россия является участницей Базельского комитета международного банковского регулирования (всего участников – 27 стран) означает то, что Россия подтверждает свое намерение менять свое собственное банковское законодательство в соответствии со стандартами Базельского комитета. Тем более, что это направление по данным "ИТАР-ТАСС" поддерживает сам президент РФ Дмитрий Медведев – по его словам российские банки выдержат стандарт "Базель-III". "В общем и целом особых проблем не ожидаем", – отметил президент и добавил, "что же касается международных стандартов финансовой отчетности, то практически все наши банки работают по международным стандартам, никаких противоречий здесь нет".

Несмотря на положительный, и даже оптимистический настрой Дмитрия Анатольевича, следует заметить, что международных стандартов придерживаются не "практически все" а ровно на оборот. Причина в том, что Российская банковская система сама по себе отличается от международной (западной) системы, и надобность соответствовать ей появляется только у тех немногих банков, которые тесно связаны с западными партнерами и чьи акции торгуются на биржах. Тут же стоит отметить, что все российские публичные компании, чьи акции торгуются на бирже, должны будут предоставлять отчетность по международным стандартам только с 2013 года (ЦБР, 2012), т.е. до тех пор их никто не обязывает это делать.

Несмотря на то, что внедрение Базеля-III поддерживается высшим руководством страны, уже сейчас понятно, что сроки имплементации для России наверняка будут не те, которые предусмотрены BCBS. По словам помощника президента РФ Аркадия Дворковича: "Мы будем следовать общим решениям, мы в них участвуем. Центральный банк принимает в них участие. Сроки там вполне комфортные. Естественно, по каким-то вопросам спорим, какие-то сроки пытаемся отодвинуть, чтобы наши банки успели приспособиться, но в целом – нормально". В поддержку Дворковича выступает эксперт, Михаил Матовников, он полагает что: "Все новации Базеля-II и Базеля-III должны "отстояться", иначе их внедрение будет выглядеть как евроремонт в избе". О том, что Россия не спешит с этим делом свидетельствует статус принятия Базеля-III: России еще только на первом уровне, т.е. проект постановления еще даже не опубликован.

Со слов министра финансов РФ, Антона Силуанова 90% российских банков соответствуют требованиям "Базеля-III", в то время как российские финансовые эксперты считают, что на данный момент требования "Базеля-III" в состоянии удовлетворить лишь малое количество Российских банков. Во главе этого списка Сбербанк, ВТБ, Банком Возрождение и Банк Санкт-Петербург (Зиядуллаев Н.С., 2011). Т.е. только те банки, которые занимали и занимают деньги на зарубежных финансовых рынках и/или чьи акции торгуются на биржах. Переход на Базель-III для 2/3 Российских банков будет возможным

только к 2019 г., но вопрос уже будет стоять не в количестве банков перешедших на новые нормы банковского регулирования, а в том, смогут ли они выдержать данные стандарты.

По словам аналитика Standard&Poor's Ирины Велиевой, суть перехода российских банков на Базель-III состоит не в достаточности капитала как таковой, а в технической готовности системы, к которой Россия еще не готова.

Выясним, насколько Российские банки отвечают Базельским требованиям:

- ◆ Капитал первого уровня, по Базелю равен – 6%, по ЦБ РФ – 12.4% (2010 г.), а для банков участвующих в системе страхования вкладов и того выше 18%.
- ◆ По Базелю-III капитал I уровня может состоять из обыкновенных акций и нераспределенной прибыли, ЦБ РФ предусматривает те же самые требования.
- ◆ Требования Базеля-III по формированию резервного капитала для покрытия краткосрочной ликвидности (30 дней) также существуют в требованиях ЦБ РФ под названием "Норматив текущей ликвидности"– т.н. НЗ.
- ◆ Требования Базеля-III по формированию резервного капитала для покрытия долгосрочной ликвидности (1 год), также существуют в требованиях ЦБ РФ под названием "Норматив долгосрочной ликвидности"– т.н. Н4.

Возникает вопрос: раз одни из главных требований Базеля-III уже предусмотрены Банком России, то почему Российские банки до сих пор живут на государственной кредитной "игле" (2008–2010 гг. Госкредит составил более 6 трлн. Руб. или 20% ВВП) (Н.С. Зиядуллаев, 2011)? Почему мизерно кредитуют реальный сектор экономики и почему отстают от западных банков в целом? Ответ тут может быть один: Российские банки не совсем адекватно и прозрачно рассчитывают свои показатели, чему причиной могут быть участие в коррупционных схемах, неполноценные отчеты со стороны банков и/или низкий уровень аудита со стороны регулировщиков.

Важно заметить, что в отличие от западных банков, где риски главным образом приходятся на финансовые инструменты, в России они приходятся на простые кредитные риски.

Тут можно сделать два вывода:

Во-первых, Российская банковская система еще не так сильно развита, как западная, а **во-вторых**, исходя из различий в самой проблеме, Российские регулировщики должны будут внедрять дополнительные механизмы, направленные на улучшение состояния конкретного российского финансового рынка.

Что касается текущего состояния российского банковского сектора, то очевидно, что оно находится в стадии трансформации, которая при правильном подходе позволит ему в будущем приблизиться к Базельским рекомендациям/требованиям не формально, как мы это наблюдаем сейчас, а в реальности. Переход на современные стандарты банковского регулирования вместе с положительными эффектами также ускорит процесс уменьшения числа банков в России под влиянием рыночных (сделки по слиянию и погашению банков) и административных (отзыв лицензий) факторов.

Стоит отметить, что за последние несколько лет количество банков в России снизилось примерно на 8%, а именно с 1058 (январь 2010 г.) до 976 банков (февраль 2012 г.). Следует ожидать, что этот процесс приобретет еще более масштабный характер после внедрения Базельских регуляций, например: не все банки справятся с новыми требованиями Банка России, которые предусматривают увеличение собственного капитала кредитных организаций с 150 до 300 миллионов рублей к 2015 году. Стоит подчеркнуть и тот факт, что из 976 Российских банков на сегодняшний день не все имеют собственный капитал равный даже 150 млн. руб (Банк России, 2012).

Если посмотреть долю кредитных организаций с участием иностранного капитала, то на данный момент на территории России действуют 202 кредитные организации с участием иностранного капитала, среди которых 63 – со 100 % участием, и 23 – с участием 50% и более. Здесь представлены банковские группы из более чем 50-ти стран, штаб-квартиры которых находятся во Франции, Германии, США, Китае и других странах (Воловник А.Д. и др. 2011). Можно предугадать, что за счет уменьшения на рынке Российских игроков, процентное соотношение иностранного капитала в Российских кредитных организациях повысится. По разным подсчетам оно достигнет показателя в 15–20% к 2015 году и 25–35% к 2020 году. Что с одной стороны будет позитивным сигналом для инвесторов и иностранных партнеров, но с другой стороны с такими темпами роста иностранного капитала Россия рискует потерять свое влияние на своем же финансовом рынке. Что касается госбанков, скорее всего топовые Российские банки как удерживали лидирующие позиции, так и будут их удерживать, несмотря

на планы государства снизить долю своих активов в них (до 51%). Средним и мелким банкам работать станет намного сложнее, чем их крупным коллегам.

Несмотря на то, что количество кредитных организаций со временем будет уменьшаться, можно предугадать, что при нынешних темпах роста экономики (6–7%) прибыльность оставшихся на рынке банков будет расти – как правило, они будут превышать статистические показатели Банка России по предыдущим докризисным годам* (ЦБ, 2012), соответственно показатели будут внушительными: более 20–25% годовых.

* В* 2009 г. - 5%; 2010 г. - 14.9%; 2011г. - 23.1%

Также следует ожидать что, Российские банки, стремясь сохранить текущую прибыльность, уже не смогут выдавать высоко–рискованные кредиты (в связи с ужесточенными Базельскими требованиями). Для сохранения текущей прибыльности им придется повышать цены на банковские продукты, что в свою очередь может привести к замедлению темпа экономического роста. Поэтому, для предотвращения экономического спада и получения высокой эффективности, внедряемые нормативы должны соответствовать возможностям Российских банков. Банки, в свою очередь, должны будут увеличить свою ликвидность, улучшить качественные и количественные показатели капитала, перейти на современные методы подсчета рисков, и т.д. Только такими взаимосвязанными шагами внедрение новых Базельских рекомендаций может пройти сравнительно безболезненно.

Одним из выходов из сложившейся ситуации может стать разделение Российских банков на две группы: 1. Федеральные, которые должны будут внедрять Базель III и 2. Локальные, которые не должны будут внедрять Базель III, но соответственно будут ограничены в своих действиях и смогут работать только на локальном уровне (не смогут привлекать иностранных партнеров, не будут иметь права работать с иностранной валютой и др.).

В заключение хотелось бы отметить, что для дальнейшего роста Российской банковской системы полный или хотя бы частичный переход к Базелю III будет иметь положительные результаты в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Alexander C., Sheedy E., The professional Risk Managers' Handbook, The Professional Risk Managers' International Association 2004.
2. BCBS, Progress report on Basel III implementation, October 2011.
3. Harle P., Luders E., and others, EMEA Banking, McKinsey & Company, Nov. 2010.
4. Narmania D., Banking Risk Management Features in the Post–Crises Period, Economics and Business #3, 2011.
5. Воловник А.Д. и другие., Базель–III: Испытание надёжности банковской системы... //Экономика Мегалополисов и Регионов, №3 (39) июнь 2011.
6. Зиядуллаев Н.С., Кургузов В.В. и другие, Международная банковская реформа Базель–3 и российские реалии//Финансовые Проблемы. 2011, №5.
7. CBR., Review of the Banking Sector of the Russian Federation, №113, March 2012.

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНЫХ ПРИЗНАКАХ (КРИТЕРИЯХ) ОБЪЕКТИВНОЙ СТОРОНЫ МАЛОЗНАЧИТЕЛЬНОГО АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВОНАРУШЕНИЯ

ON THE POSSIBLE SIGNS (CRITERIA) OBJECTIVE PART OF THE ADMINISTRATIVE MINOR OFFENSES

I. Kliushnikov

Annotation

In article probable techniques, and also actual calculation of signs of the objective party of an insignificant administrative offence are considered.

Keywords: minor administrative violations of the law, the objective party, the signs of the offence.

Клюшников Игорь Александрович
Ст. дознаватель отделения дознания
Ханты–Мансийской таможни,
майор таможенной службы, аспирант
Российской Таможенной Академии

Аннотация

В статье рассмотрены вероятные методики, а также фактический расчет признаков объективной стороны малозначительного административного правонарушения.

Ключевые слова:

Малозначительные административные правонарушения, объективная сторона, признаки правонарушения.

Сформировавшаяся на сегодняшний день правоприменительная практика наметила перспективные направления совершенствования действующего административного законодательства о малозначительных административных правонарушениях, акцентируя внимание на которых (направлениях), следует привести утверждение Т.А. Гуменюк о том, что "правовая природа ст.2.9 КоАП РФ, как диспозитивной нормы, содержащей оценочное понятие и определяемая ею специфика правоприменительного процесса, объективно порождают потребность выработки единых критериев (оснований оценки) малозначительности административного правонарушения в целях реализации принципов законности, справедливости, обеспечения единообразия правоприменительной практики, предсказуемости результата решения правоприменительного органа" [1]. В целом, абсолютное большинство ученых, солидарно в своих убеждениях с представленной точкой зрения. Однако, если сама по себе потребность в разработке указанных критериев очевидна, то их перечень остается по-прежнему открытым. По этой причине, соглашаясь с необходимостью разработки названных критериев, признаем значимым и суждение о том, что малозначительность правонарушения тесно связана с конструкцией его состава [2]. При таких обстоятельствах допустим возможным определить критерии (признаки) малозначительного административного правонарушения в каждом из элементов его состава. Безусловно, что отдельно взятый элемент состава, имеет различную степень выраженности образующих его признаков, тогда как наибольший интерес представляют из себя признаки объективной стороны. Необходимо иметь ввиду, что если для целей применения норм уголовного закона о малозначительно-

сти было бы достаточно ограничиться малозначительностью в самом деянии (в объективной стороне состава преступления), то для отрасли административного права указанное суждение было бы в принципе неверно, что обусловлено требованиями непосредственно ст.2.9 КоАП РФ. Однако, сказанное вовсе не означает, что отнесение административного правонарушения с материальным составом к разряду малозначительных, было бы возможно только по его объективной стороне, поскольку это противоречило бы букве административного закона. Для удобства исследования, произведем систематизацию административных правонарушений на три основные группы:

1. административные правонарушения с материальными составами;
2. административные правонарушения с формальными составами;
3. административные правонарушения, которые, по своему характеру ни при каких условиях не могут быть признаны малозначительными в силу важности охраняемых законом общественных отношений.

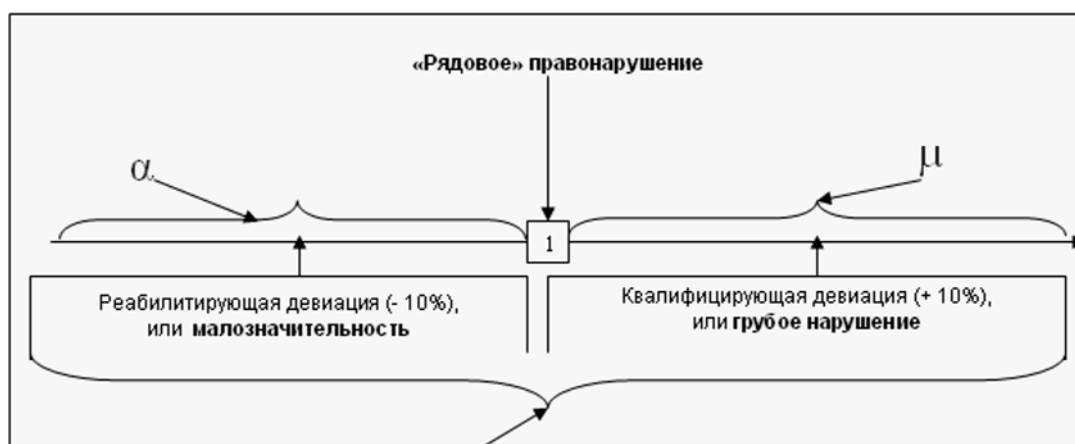
Уделяя внимание признакам объективной стороны административного правонарушения с материальным составом представляется, что, применяя к обстоятельствам данного вида правонарушений положения ст.2.9 КоАП РФ, возможно было бы ограничиться минимальным размером административного штрафа, определенным в ст.3.5 КоАП РФ, иными словами: размер ущерба (вреда и т.д.), причиненного малозначительным админис-

тративным правонарушением – не должен превышать ста рублей. Как уже было отмечено, данный тезис обусловлен отсутствием процессуальной возможности назначения административного наказания в формате "ниже низшего", как это свойственно, к примеру, отраслям налогового и уголовного права. При этом, обстоятельства некоторых административных дел свидетельствуют о нецелесообразности применения административного наказания в принципе, в связи с чем, единственным, находящимся "в руках" правоприменителя инструментом, является возможность освобождения лица от административной ответственности с применением ст.2.9 КоАП РФ.

Другим вариантом отграничения малозначительных правонарушений с материальным составом от их общего количества, может являться процентное выражение размера причиненного ущерба (вреда). В этой связи, было бы возможным установить размер ущерба (вреда и т.д.), причиненного малозначительным административным правонарушением, как не превышающий, к примеру, 10%. Представленный десяти процентный предел не является абстрактным и обусловлен следующим обстоятельством: на сегодняшний день система норм административного закона уже содержит в своем составе ту ее часть, которая использует процентные показатели при отграничении, к примеру, грубого нарушения от нарушения вообще (рядового нарушения). Так, согласно примечанию к ст.15.11 КоАП РФ: "под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается: искажение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10 процентов; искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов" [3]. Из приведенного примера наглядно видно, что грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности, как квалифицирующий признак анализируемого правонарушения – представляет из себя не просто "рядовое" нарушение соот-

ветствующих общественных отношений, а нечто большее, превышающее не менее чем на 10% некоторое среднее значение, которое, по мнению законодателя, грубым не является. Значимо то, что в рассматриваемом случае законодатель посчитал достаточным ввести не только сам квалифицирующий признак, но и определить его параметр, отдав предпочтение процентному выражению. Если несколько абстрагироваться от юриспруденции и представить, что "рядовое", с позиции ст.15.11 КоАП РФ правонарушение находится по середине оси абсцисс, то грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности, как ухудшающее положение привлекаемого к административной ответственности лица – должно находиться на 10% правее от указанной середины. В этой связи, введем некоторую случайную величину – " μ " (квалифицирующая девиация правонарушения), обозначив с ее помощью поименованное выше десяти процентное отклонение от некоторого среднего значения. Тогда логично было бы говорить о вариантах принципиально иной по своему правовому характеру девиации, а именно, девиации в противоположную (левую) от среднего значения сторону, то есть улучшающую положение привлекаемого к административной ответственности лица (реабилитирующая девиация – обозначим ее символом " α "). Затем, спроецируем основные положения правовой доктрины на величины " μ " и " α ", в результате получим, что предложенный нами вариант девиации "влево", представляет из себя суть настоящего исследования, потому как именно данный допуск, как улучшающий положение привлекаемого к административной ответственности лица – представляет из себя малозначительное административное правонарушение. Проиллюстрировать выше сказанное возможно на примере следующего слайда.

Углубляясь в систему методов математического моделирования не стоит забывать и о том, что фактически, нормативное закрепление в тексте административного



Административное правонарушение (АП)

закона нашла только одна часть предложенной формулы, вторая же ее часть, в силу ряда причин, нормативного закрепления так и не получила. Применяя к положениям ст.15.11 КоАП РФ 10%-й барьер, законодатель, тем самым, пассивным образом определил и интересующий нас критерий малозначительности. Так, категория "грубое" является по своему правовому смыслу неким антонимом, то есть диаметрально противоположной, по отношению к интересующей нас категории "малозначительное". Для удобства анализа правовой природы анализируемых категорий, а именно, "грубого" и "малозначительного" – обратимся к толковому словарю русского языка под редакцией Ожегова С.И., согласно которому, под "грубым" понимается: "серьезный, немаловажный", то есть существенный [4]. Ранее также было отмечено, что Ожегов С.И. толкует и другую интересующую нас категорию, а именно: "незначительный" или "малозначительный", как: "не имеющий существенного, важного значения; незначительное обстоятельство; незначительность". Сопоставив предложенные Ожеговым С.И. варианты приходим к выводу о следующем: "грубое" относится к "существенному", как "малозначительное" относится "к отсутствию существенной угрозы...", то есть имеем некоторую функцию, состоящую из двух элементов, один из которых известен ("грубое нарушение") и не представляет для правоприменителя каких-либо сложностей, так как его критерии законодателем изначально определены. Возникает вопрос о том, как определить неизвестный нам элемент функции (малозначительное правонарушение)? Представляется, что ответ на данный вопрос не должен вызывать особых проблем, потому как достоверно известно, что простейшая форма математического уравнения, состоящего из одного неизвестного, находит свое решение при помощи величин известных. Применительно к функции, состоящей из двух административно-правовых категорий, законы алгебры по-прежнему остаются неизменными (constanta), то есть позволяют определить неизвестный элемент – малозначительное правонарушение, через меру известного – грубое нарушение. Мнения авторов большинства научных статей по вопросам исследуемой проблематики, сводятся как правило к следующему: какова природа того среднего значения, того "стандарта или мерила", по отношению к которому определяется отсутствие существенной угрозы охраняемым законом общественным отношениям. В контексте данной проблемы, было бы вполне оправданным заключить, что искомым мерилем, а, следовательно, и неизвестным элементом указанной выше функции, выступает именно реабилитирующая девиация – "?", размер которой, применительно к административным правонарушениям с материальными составами, не должен превышать 10%. Сказанное подтверждается и тем, что "грубое нарушение" порядка государственного управления априори не может быть малозначительным, тогда как вероятность применения ст.2.9 КоАП РФ к правонарушениям, которые к числу грубых не относятся – допустима, по смыслу административного закона, во всех без исключения случаях, что и соответствует нами предложенному.

В значительной степени усложняется ситуация в вопросах определения признаков объективной стороны правонарушений с формальными составами. Специфика применения ст.2.9 КоАП РФ к обстоятельствам правонарушений данной группы, заключается в отсутствии в структуре их составов вообще каких-либо последствий, в связи с чем, юридической оценке подлежит непосредственно факт неисполнения либо ненадлежащего исполнения имеющейся обязанности. Сказанное свидетельствует о том, что признаки объективной стороны указанных правонарушений могут находиться не только внутри зоны "?", но и, зачастую, за ее пределами, поэтому, для удобства их характеристики, потребуется несколько "расширить" границы зоны "?", ограничив новую границу пределами зоны "?+", установив в границах данной зоны ряд дополнительных характеристик. О каких тогда дополнительных характеристиках зоны "?+", характеризующих малозначительные правонарушения с формальным составом, идет речь? Проведенный пошаговый анализ исчерпывающего перечня составов административных правонарушений показал, что к числу возможных проявлений объективной стороны составов указанных административных правонарушений относятся следующие из них: нарушение права либо порядка; неисполнение обязанности (в различных ее проявлениях); ненадлежащее исполнение обязанности. Каждая из названных позиций в значительной степени неоднозначна и может выражаться, к примеру, как в форме нарушения прав инвалидов в области трудоустройства и занятости (ст.5.42 КоАП РФ) либо в форме нарушения правил пожарной безопасности в лесах (ст.8.32 КоАП РФ), так и во многих иных формах. При этом, ряд правонарушений, таких как, умышленное уничтожение печатных материалов, относящихся к выборам (ст.5.14 КоАП РФ) либо подкуп избирателей (ст.5.16 КоАП РФ), а также ряд иных, аналогичных им правонарушений, достаточно специфичны по своей правовой природе, тем не менее и такие правонарушения могут, по смыслу административного закона, претендовать на применение ст.2.9 КоАП РФ. В этой связи возникает вопрос о том, насколько в рамках настоящего исследования было бы возможно предложить исчерпывающий перечень признаков объективной стороны для каждого из представленных составов и возможно ли вообще? Представляется, что в поисках ответа на данный вопрос необходимо обратиться к существу общественных отношений, за нарушение которых формальными составами КоАП РФ установлена административная ответственность, после чего выявить вероятные закономерности указанных правоотношений, на основании которых и разработать требуемые критерии. При рассмотрении существа интересующих нас правоотношений, необходимо исходить из их "мгновенности", ввиду которой, при отнесении правонарушений с формальными составами к числу малозначительных – исключительное значение для целей юридической оценки имеет установление только лишь факта неисполнения либо ненадлежащего исполнения соответствующей обязанности, как юридического обстоятельства, и абсолютно не имеют никакого квали-

фицирующего значения какие-либо последствия, вызванные таким неисполнением. Попытаемся выделить наиболее общие признаки, которые могут быть характерны для каждой из объективных сторон правонарушений с формальными составами.

Полагаем, что независимо от характера совершенного административно-правового деликта, его места в системе норм административного закона, общим, по отношению к любому из таких составов могут быть следующие признаки:

1. Вредоносность – потому как абсолютно не вызывает сомнения наличие сколь угодно малого вреда, который причиняется определенным общественным отношениям (порядок государственного управления в той или иной области) в результате совершения правонарушения. Отсутствие указанного вреда свидетельствовало бы и об отсутствии самого правонарушения. Обозначим данный признак через "I".

2. Степень пренебрежения требованиями формального порядка (формальных правил) – потому как пренебрежение названными требованиями, как таковое, присуще любому правонарушению, однако, степень его различна в каждом конкретном случае. Обозначим данный признак через "C".

3. Сами требованиями формальных правил, как определяющие границы допустимого, в рамках которых, содеянное лицом не будет восприниматься правоприменителем в качестве правонарушения. Обозначим данный признак через "T".

Возможно, что по ходу исследования перечень указанных признаков будет несколько дополнен, однако, в настоящий момент, будем считать совокупность предложенных признаков исчерпывающей, а их существование возможным в зоне "а+". Попытаемся использовать предложенные признаки в качестве переменных величин функции, которая позволит определить искомым нами критерий малозначительного в своей объективной стороне правонарушения (обозначим данную функцию через "OS"), после чего, снова обратимся к официальным нормативным разъяснениям, придаваемым ст.2.9 КоАП РФ ВАС РФ И ВС РФ. По смыслу названных разъяснений представляется, что для признания административного деликта малозначительным, необходимо установить отсутствие существенной угрозы охраняемым законом общественным отношениям. Наличие же данной угрозы, является величиной производной от факта (степени) неисполнения либо ненадлежащего исполнения существующей обязанности по соблюдению требований формального порядка. Таким образом, предложенный нами признак, обозначим его через "C", то есть, степень пренебрежения требованиями формальных правил – полностью соотносится по своему характеру с позицией судов высших инстанций. Имея ввиду формальность рассмат-

риваемых нами составов, будем исходить из того, что юридической оценке будет подлежать сам факт неисполнения обязанности либо ненадлежащего ее исполнения – как общее, а также, степень неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязанности – как частное. При производстве расчетов будем учитывать, что совершение малозначительных административных правонарушений возможно при условии наименьшего пренебрежения требованиями формальных правил, то есть при "C", потенциально стремящемся к нулю. Искомая нами функция – "OS" (объективная сторона), также предполагает выработку критерия, при котором возможные негативные последствия, связанные с совершением малозначительного правонарушения, будут наименьшими, из чего следует, что величины "C" и "OS" являются приблизительно равными, то есть их можно представить в виде зависимости вида: "OS"~"C", где символ "~" означает приблизительно равные, но не равные в абсолютном смысле, величины. Принимая во внимание, что по смыслу закона малозначительные административные правонарушения должны обладать наименьшей общественной вредностью, будем воспринимать "I" (вредоносность) в качестве величины, априори стремящейся к нулю, то есть: "I">0.

В результате зависимость, при которой "C" обратно пропорциональна "T" вполне соответствует правилам формальной логики, так как степень пренебрежения требованиями формальных правил "C", как порок в поведении лица – находится в диаметрально противоположной зависимости от самих указанных правил. В целях подтверждения проверим достоверность полученной математической конструкции:

$$T=100\%$$

$$C= X \%$$

$$\text{где: } X=OS,$$

$$\text{отсюда: } X=C \cdot 100\% / T$$

Сделаем оговорки о том, что значение "X" в рассматриваемом случае в полной степени соответствует искомому нами значению функции "OS", при этом, в значительной степени представляет интерес о том, что итоговые значения "OS" в первом случае и "X" во втором – соответствуют друг другу с точки зрения возможности их определения. Сказанное означает, что совокупность предложенных нами средств и методов математического аппарата – подтверждает правильность полученного в результате решения.

Проиллюстрируем, каким образом предложенный нами критерий "OS", возможен к применению в практике расследования конкретных дел об административных правонарушениях: в качестве исходных данных имеем правонарушение с формальным составом, при котором лицо, виновное в его совершении, нарушило срок исполнения обязанности (абсолютно любой) на два дня. При этом, установленные нормативно-правовыми актами требования публичного порядка свидетельствуют о том,

что для целей фактического исполнения указанной выше обязанности был необходим и достаточен срок, равный семи дням, то есть $T=7$, $C=2$. Подставляя исходные данные в одну из предложенных нами формул, получим:

$$\begin{aligned} 7 &= 100\% \\ 2 &= X\% \\ X &= 2 \cdot 100\% / 7 \\ X &= 28,75\% \end{aligned}$$

Округлим значение "X" до целых единиц, то есть до 29%, из чего следует, что пренебрежение требованиями формального порядка составило около 30% от определенного нормативно-правовыми актами. Приведенный пример показателен в следующем смысле: независимо от нематериальности и неосязаемости обязанности, степень неисполнения либо ненадлежащего исполнения которой подлежит юридической оценке, при отнесении правонарушения к числу малозначительного, предложенный нами показатель – является в полном смысле осязаемым и относится непосредственно к самой обязанности, а не к последствиям ее неисполнения.

Таким образом, установим средний уровень, равный

60%, при котором все административные правонарушения с формальными составами, как не превышающие его – будут считаться малозначительными в своей объективной стороне (количественная оценка).

В случае же с правонарушениями, для которых количественная оценка степени пренебрежения требованиями формальных правил достаточно затруднительна, представляется возможным исходить в указанной оценке из частоты пренебрежения (качественный показатель). Таким образом, установив некоторый средний уровень качественного показателя, например, равный трем – возможно было бы отграничить малозначительные административные правонарушения от общего количества административных правонарушений, которые на применение ст.2.9 КоАП РФ претендовать не могут.

Иными словами, не может свидетельствовать в пользу малозначительности административного правонарушения – пренебрежение требованиями публичного права в области таможенного дела три и более раз, либо совершение деятельности, объективная сторона которой одновременно охватывается тремя и более составами административных правонарушений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуменюк Т.А. Малозначительность административного правонарушения, как основание освобождения от административной ответственности // Вестник ВАС РФ, 2006, № 11.
2. Шерстобоев О.Н. К вопросу о малозначительности административных правонарушений: некоторые проблемы теории и практики // "Российская юстиция", 2008, № 10.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 21.07.2011) // [Электронный ресурс]. Справочная система "Консультант Плюс": Технология ПРОФ: Информационный банк: Законодательство. М., 2011.
4. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка // Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – М.: ООО "ИТИ Технологии", 2011. – С. 406.

© И.А. Ключников (I_A_K@list.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



АВТОНОМНЫЕ ПОНЯТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ УГОЛОВНОГО ПРАВА РОССИИ

AUTONOMOUS CONCEPTS OF THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS AND THEIR SIGNIFICANCE FOR CRIMINAL LAW OF RUSSIA

I. Kononov

Annotation

In course of interpretation of the conventional provisions by the European Court along with legal principles creates autonomous concepts, the meaning of which is not always in compliance with the analogical legal concepts enshrined in the Russian Federation legislation. European Court, as a rule, gives priority to formulated legal standards and autonomous concepts neither to legislation and law-enforcement practice of the member states of the Convention. The analysis of difference of meaning and substance between autonomous concepts of the European Court and analogical concepts used in the Criminal Code of the Russian Federation allows providing protection of human rights and freedoms enshrined in the Convention more effectively.

Keywords: Autonomous concept of the European Court of Justice, criminal charges, the interpretation of the Convention, the protection of human rights.

Кононов Игорь Сергеевич
Ведущий советник отдела рассмотрения
жалоб по уголовно-правовым вопросам
аппарата Уполномоченного РФ
при Европейском Суде по правам человека,
Аспирант Московской государственной
юридической академии им. О.Е. Кутафина

Аннотация

В процессе толкования положений Конвенции Европейский Суд наряду с правовыми принципами создает автономные правовые понятия, значение которых не всегда совпадает с аналогичными правовыми понятиями, закрепленными в законодательстве Российской Федерации. Европейский суд, как правило, отдаёт приоритет сформулированным им правовым стандартам и автономным понятиям перед законодательством и правоприменительной практикой государств-участников Конвенции. Анализ различий в содержании и объеме автономных понятий Европейского Суда и аналогичных понятий, используемых в Уголовном кодексе Российской Федерации, позволяет более эффективно обеспечить защиту прав и свобод человека и гражданина, гарантированных Конвенцией.

Ключевые слова:

Автономные понятия Европейского Суда, уголовное обвинение, толкование положений Конвенции, защита прав человека.

Европейский Суд по правам человека, толкуя Конвенцию о защите прав человека и основных свобод при рассмотрении жалоб, создает "автономные понятия", основополагающие категории прецедентного права. Объем и содержание таких "автономных понятий" Европейский Суд определяет, основываясь на целях и задачах Конвенции. Выработав какое-либо "автономное понятие", Суд при необходимости использует его, рассматривая каждое последующее дело.

Еще в 1968 г. в первом определении автономного понятия Европейской комиссией по правам человека было указано, что Конвенционные термины "уголовное обвинение" и "гражданские права и обязанности" не могут истолковываться в зависимости от определения их во внутригосударственном законодательстве государств-участников, но должны являться автономными понятиями, толкуемыми независимо, хотя основные принципы государств-участников должны приниматься во внимание при каждом случае такого толкования [1].

Европейский Суд в своей практике развил эту концепцию. Рассмотрим формирование одного из первых автономных понятий (понятие "уголовного") на примере основополагающего дела "Энгель против Нидерландов", постановление по которому Суд вынес еще 8 июня 1976 г.

В 1971 году Карнелис Энгель и четверо других сол-

дат, проходивших военную службу в Нидерландах, обратились с жалобой в Европейский Суд, указав на нарушение их прав при назначении наказаний за военные правонарушения военными судами. Заявители жаловались на то, что судопроизводство в военных судах не соответствовало требованиям статьи 6 Конвенции, в соответствии с пунктом 1 которой, "каждый в случае спора о его гражданских правах и обязанностях или при предъявлении ему любого уголовного обвинения имеет право на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона".

Власти Нидерландов указали, что в данном деле нет нарушения статьи 6 Конвенции, так как производство в отношении заявителей не касалось их "гражданских" или "уголовных" прав и обязанностей. Власти указали, что в соответствии с положениями внутригосударственного законодательства Нидерландов, военные наказания относятся к числу дисциплинарных, а не уголовных наказаний, поэтому статья 6 Конвенции к ним не должна применяться.

Суд счел, что различие между дисциплинарным производством и производством по уголовному делу выражается, прежде всего, в различии между дисциплинарными проступками и преступлениями. Дисциплинарное

наказание является менее суровым, не влечет судимости и влечет меньшие ограничения, чем уголовное наказание. Различие указанных понятий было сделано со ссылкой на внутригосударственное законодательство Нидерландов. Принимая во внимание различие этих двух понятий во внутригосударственном законодательстве, следовало бы ожидать, что гарантии статьи 6 Конвенции не распространяются на дисциплинарное производство, а распространяется только на "уголовное обвинение" и "определение гражданских прав и обязанностей". Разумно было бы предположить после этого, что Европейский Суд имеет точно такую же юрисдикцию над производством в военных судах, как и над дисциплинарным производством [2].

Европейский Суд поставил вопрос следующим образом "Действительно ли статья 6 Конвенции неприменима в данном случае потому, что власти государства-ответчика определили в национальном законодательстве, что определенные действия или бездействие являются дисциплинарным проступком, или стоит применять указанную статью независимо от квалификации действий или бездействия в национальном законодательстве?". При этом суд выразил опасения относительно того, что действия или бездействие могут квалифицироваться государствами-участниками Конвенции (осознанно или нет) как дисциплинарные проступки для того, чтобы избежать применения гарантий статьи 6 Конвенции. Далее суд указал, что "если государства-участники будут по своему усмотрению квалифицировать правонарушения как дисциплинарные, а не уголовные ... действие основных положений статей 6 и 7 Конвенции будет подчинено воле их суверенитета [2]. Для того, чтобы избежать ситуации, при которой государства-участники пытаются уклониться от предоставления гарантий Конвенции, Европейский суд нашел решение, которое было выработано комиссией в некоторых из ее первых резолюций. Это решение и положило основу теории автономных понятий.

Таким образом, понимание определенных терминов законами государств-участников имеет значение, но не является решающим для определения конвенционного понятия. Прилагательное "автономный" означает в данном контексте, что автономное понятие по смыслу Конвенции получает статус семантической независимости: его значение не является тождественным понятию, сформированному в национальном языке и в национальном законодательстве. Другими словами, "уголовное обвинение в том смысле, которое ему придает Европейский Суд", не обязательно является тождественным "уголовному обвинению государства-участника".

Европейский Суд развил теорию автономных понятий и широко использует ее в практике. С того момента, как Европейский Суд выработал свое первое "автономное понятие" по делу Энгель прошло уже более 35 лет. Теория автономных понятий все это время неуклонно развивалась. Подтверждением тому является ряд "автономных

понятий", сформулированный Судом в указанный период времени.

К настоящему времени в "арсенале" Европейского Суда выработаны такие понятия как:

- ◆ "гражданские права и обязанности" (по смыслу пункта 1 статьи 6 Конвенции); [3]
- ◆ "суд" (по смыслу пункта 1 статьи 6 Конвенции); [4]
- ◆ "уголовное обвинение" (по смыслу пунктов 1 и 2 статьи 6 Конвенции); [5]
- ◆ "наказание" (по смыслу статьи 7 Конвенции); [6]
- ◆ "жилище" (по смыслу статьи 8 Конвенции); [7]
- ◆ "объединение" (по смыслу статьи 11 Конвенции); [8]
- ◆ "имущество" (по смыслу статьи 1 Протокола № 1 к Конвенции); [9]
- ◆ "жертва" (по смыслу статьи 34 Конвенции); [10]
- ◆ "законное содержание под стражей" (по смыслу пункта 1 статьи 5 Конвенции);
- ◆ "семейная жизнь" (по смыслу статьи 8 Конвенции);

При рассмотрении вопроса влияния "автономных понятий" Европейского Суда на уголовное право России, следует принять во внимание два аспекта. С одной стороны "автономность" рассматриваемых понятий выражена, прежде всего, в их специфическом значении, "автономном" от норм внутригосударственного законодательства. Однако, с другой стороны Суд может выработать такое понятие, опираясь на внутригосударственное законодательство одного из государств участников (конечно только в том случае, если определение данное конкретному понятию во внутригосударственном законодательстве, по мнению суда, является наиболее близким для достижения целей Конвенции).

Несмотря на то, что "автономные понятия" могут быть выработаны на основе внутригосударственного законодательства одного из государств-членов и даже иметь полностью идентичное письменное выражение, значение этого понятия может не совпадать со значением, которое придал этому понятию внутригосударственный законодатель. Иными словами, Европейский Суд, применяя "автономное понятие" даже в этом случае не связывает себя рамками квалификации определенных деяний, которая была дана государствами членами. Причиной тому является желание Суда не позволить государствам-членам Конвенции, действовать вне юрисдикции Европейского Суда над внутригосударственными системами права [11].

Влияние применения Судом "автономных понятий" на внутригосударственные правовые системы можно также проследить на основе следующего примера. В деле "Шассану (Chassagnou) и др. против Франции" №№ 25088/94, 28331/95 и 28443/95 от 29 апреля

1999г. заявители жаловались на то, что законодательство Франции требовало от некоторых землевладельцев их присоединения к Ассоциации охотников (Associations communales de chasse agréées, далее – АССА) с целью регулирования охоты на их земле. Заявители по причине этических соображений выступали против охоты и утверждали, что их не должны принуждать к вступлению в ассоциацию против их желания. Заявители утверждали, что применение такого закона влечет за собой нарушение их прав, предусмотренных статьей 11 Конвенции.

Государство-ответчик никак не прокомментировало довод о том, что принудительное членство в указанной организации влечет нарушение конвенции. Вместо этого, оно указало, что в соответствии с законодательством Франции, указанная организация не является объединением вообще, и в данной ситуации не может идти речи о нарушении статьи 11 Конвенции. Заявители, однако, не согласились с такой формулировкой. Они представили содержательные доводы подтверждающие, что объединение охотников, даже и одобренное властями, остается частным органом. Они указали на тот факт, что председателем объединения являлся охотник, избираемый охотниками, что они не наделены какими-либо прерогативами кроме тех, которые имеют в соответствии с обычным правом, и способ их регистрации не является достаточным основанием для того чтобы изменить частноправовое объединение на публичный административный орган.

Суд счел, что точка зрения заявителей является обоснованной.

Далее, Суд подтвердил логическое объяснение теории автономных понятий.

Суд указал, что вопрос не в том, является АССА согласно французскому законодательству частной ассоциацией, публичной, парагосударственной ассоциацией или ассоциацией смешанного типа, а в том, распространяется ли действие статьи 11 Конвенции на такие ассоциации (АССА).

Если бы государства-участники были способны по своему усмотрению классифицировать ассоциацию как "публичную" или "параадминистративную" организацию для того, чтобы исключить ее из-под действия статьи 11 Конвенции, тогда бы существовала возможность несоместимости с предметом и целями Конвенции, которая закрепляет не теоретические или иллюзорные, но практически применимые и эффективные права.

Свобода мысли и мнения, а также свобода слова, гарантируемые статьями 9 и 10 Конвенции, имели бы очень ограниченные возможности, если бы не сопровождалась гарантией баланса мнений или идей в обществе, особенно через ассоциации лиц, имеющих одни и те же усмотрения, идеи или интересы. Термин "ассоциация" имеет автономное значение; классификация по внутригосударственному закону имеет только относительное значение и составляет не более чем отправную точку [12].

Весьма неоднозначным является также ответ на вопрос об обоснованности и целесообразности использования Судом автономных понятий, следствием которого является весьма существенное воздействие на внутригосударственные правовые системы. По мнению судьи Европейского Суда Матчера, даже если для целей автономной квалификации понятия Конвенции необходимо отойти от формальной квалификации данной понятию в законодательстве конкретного государства и проанализировать его истинную природу, этот процесс никогда не должен заходить слишком далеко – иначе есть риск прийти к абстрактной квалификации, которая может быть философски обоснована, но не будет основана на законе [13].

Идея его состоит в том, что отклонение от внутригосударственного понимания правовых терминов создает угрозу отхода от границ закона, то есть, находится за его пределами. Опасность состоит также в создании новых, внеправовых понятий, которые имеют мало общего, или вообще ничего общего с правовыми.

Существует также и противоположное мнение, согласно которому, теория автономных понятий является вполне обоснованной, в связи с тем, что автономные понятия – лишь результат рассмотрения Судом дел, поступающих в отношении различных государств, а Конвенция о защите прав человека и основных свобод является международной. Отклонение от внутригосударственных определений каких-либо понятий является не только допустимым, но и необходимым для применения Конвенции как международного инструмента, целью которого является координация различных правовых систем.

Несмотря на то, что государства-участники должны в приоритетном по отношению к внутригосударственному законодательству порядке использовать автономные понятия Европейского Суда, в настоящее время в законодательстве государств-участников наблюдаются существенные различия в определении таких понятий. Связано это, прежде всего, с тем, что государства-участники не разговаривают на одинаковом юридическом языке. Поэтому до тех пор, пока содержание правовых понятий, закрепленное в законодательстве государств-участников, отличается, применение Судом автономных понятий, значение которых отличается от закрепленного в законодательстве того или иного государства, является неизбежным.

Один из наиболее авторитетных теоретиков права Рональд Дворкин отмечает, что правовые системы несводимы целиком и полностью к одним лишь только нормам. Наряду с этими нормами, и часто своим действием изменяя или сводя эффект этих норм к нулю при применении в конкретных делах, действуют также и другие стандарты: общие принципы и стратегии, к которым судам приходится прибегать при разрешении так называемых трудных дел, под которыми Дворкин понимает дела, в которых

применение юридической нормы в ее неизменном виде неизбежно привело бы к вынесению несправедливого решения.

Р. Дворкин называет "стратегией" такой тип стандарта, который задает цели, которые необходимо достигнуть, – в наиболее общем виде это улучшение какой-либо экономической, политической или социальной характеристики сообщества (хотя некоторые цели являются отрицательными, поскольку направлены на защиту какой-либо существующей черты от возможных изменений). "Принципом" он называет такой стандарт, который надо соблюдать не потому, что он улучшает или сохраняет экономическую, политическую или социальную ситуацию, рассматриваемую как желаемую, а потому, что так требует справедливость, честность или иное измерение морали [14].

Другой, не менее известный ученый, сторонник позитивизма Харт считает, что судьи, решая трудные дела, скорее творят право, чем применяют его. Там, где нормы молчат, судьи не могут применить право для того, чтобы разрешить дело. Если судьи все же возьмутся за разрешение этих дел, то у них не будет иного выбора, кроме как использовать свое усмотрение и выступить в роли законодателя для данного типа дел.

В настоящее время в системе правовых принципов Европейского Суда выработан ряд автономных понятий, которые безусловно имеют большое уголовно-правовое значение. Тем не менее, не стоит забывать, что содержание и объем понятий, используемых в российском уголовном законе, не совпадает с аналогичными автоном-

ными правовыми понятиями, выработанными Европейским Судом в процессе толкования положений Конвенции.

Такое положение дел не предполагает оптимистичных прогнозов в части следования европейским правовым стандартам защиты прав человека.

Анализ различий в содержании и объеме автономных понятий Европейского Суда и аналогичных понятий, используемых в Уголовном кодексе Российской Федерации, позволяет более эффективно обеспечить защиту прав и свобод человека и гражданина, гарантированных Конвенцией.

Вырабатывая автономные понятия, Европейский Суд достигает единообразного применения положений Конвенции на территории всех государств участников, а также создает своеобразные ориентиры для законодателя, следование которым поможет избежать нарушений конвенционных положений.

Рассматривая жалобы на нарушение прав и свобод человека, гарантируемых Конвенцией, Европейский суд, как правило, отдаёт приоритет сформулированным им правовым стандартам и автономным понятиям перед законодательством и правоприменительной практикой государств-участников Конвенции.

Поэтому учет содержания автономных понятий, выработанных Европейским Судом, необходим как для законодательства, так и для правоприменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Judgment of the European Commission of Human Rights "Twenty One Detained Persons v. Germany" of 6 April 1968 // HUDOC Database.
2. Geogre Letsas. The truth in autonomous concepts: how to interpret ECHR. // European Journal of International Law, EjiL, 2004, № 15. P.296.
3. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 44759/98 "Ferrazzini v. Italy" of 12 July 2001, § 24 // HUDOC Database.
4. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 58188/00 "Didier v. France" of 27 August 2002, § 3 // HUDOC Database.
5. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 41087/98 "Phillips v. The United Kingdom" of 5 July 2001, § 35 // HUDOC Database.
6. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 15917/89 "Jamil v. France" of 8 June 1995, § 30 // HUDOC Database.
7. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 74909/01 "Mgueladze v. Georgia" of 24 July 2007, § 80 // HUDOC Database.
8. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 48047/99 "Popov and others, Vakarelova, Markov and Bankov v. Bulgaria" of 6 November 2003 // HUDOC Database.
9. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 25701/94 "Former King of Greece and others v. Greece" of 23 November 2000, § 60 // HUDOC Database.
10. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 33346/96 "Societatea de vanatoare "Mistretul" v. Romania" of 4 May 1999 // HUDOC Database.
11. Yves Haeck. How to interpret the European Convention on human rights. Ghent University, Utrecht University, Netherlands Institute of Human Rights. 2011. P.7.
12. Judgment of the European Court of Human Rights in the cases Nos. 25088/94, 28331/95 и 28443/95 "Chassagnou and others v. France" of 29 April 1999, § 100 // HUDOC Database.
13. Judgment of the European Court of Human Rights in the case No. 8544/79 "Ozturk v. Germany" of 21 February 1984, Dissenting Opinion of Judge Matscher // HUDOC Database.
14. Ronald Dworkin. Taking Rights Seriously. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1977. P.22.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА В ПЕРИОД РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

FORMATION AND DEVELOPMENT
OF THE INSTITUTE OF GUARDIANSHIP
AND TRUSTEESHIP IN THE PERIOD
OF RUSSIAN EMPIRE

N. Lazareva

Annotation

The article analyses first regulatory legal acts of the period of Russian empire which have laid down the basis of formation of institute of guardianship and trusteeship, and also the modern Russian legislation on guardianship and trusteeship.

Keywords: guardianship and trusteeship Institute, trustee, parents, Russian empire, family law, Cathedral Code, Decree.

Лазарева Наталия Алексеевна

Магистрант 2 курса кафедры гражданского права и процесса ФГБОУ ВПО "Калмыцкий государственный университет"

Аннотация

В статье анализируются первые нормативно-правовые акты периода Российской империи, которые легли в основу становления института опеки и попечительства, а также современного российского законодательства об опеке и попечительстве

Ключевые слова:

Институт опеки и попечительства, опекун, попечитель, родители, Российская империя, семейное право, Соборное Уложение, Указ.

Институт опеки и попечительства в российском семейном праве возник как форма устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Данный институт в российском законодательстве прошел сложный путь становления и развития. Основная цель этого института – содержание, воспитание, образование, защита прав и интересов детей.

Первые сведения о законодательном закреплении института опеки и попечительства над несовершеннолетними детьми встречаются в "Русской Правде", по которой, опека устанавливалась тогда, когда малолетний ребенок оставался без родителей или без отца, а мать повторно вступала в брак. Если мать в новый брак не вступала, то воспитывала и содержала своих детей, которые подчинялись ее воле [1, С. 52–53].

До 1917 г. в российском праве существовало два способа назначения опекунов и попечителей – по завещанию и по назначению. Р.Л. Музрин [2, С. 41] вполне обоснованно считает, что и в современном праве вполне жизнеспособны оказались бы нормы, позволяющие родителям на случай своей смерти назначить ребенку опекуна или попечителя, сделав это в завещании или в заявлении, адресованном органу опеки и попечительства. Л.Ю. Михеева [3, С. 124], поддерживая данную позицию, предлагает что, необходимо дополнить часть третью Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) статьей "Завещательное назначение опекуна".

Принятие Федерального закона от 24 апреля 2008 г. №48-ФЗ "Об опеке и попечительстве" (далее – ФЗ "Об опеке и попечительстве") дает право единственному ро-

дителю определить на случай своей смерти опекуна или попечителя своему ребенку.

В Соборном Уложении 1649 г. права опекуна и подопечного по сравнению с предыдущим законодательством были расширены, но само понятие опеки как правового отношения не было регламентировано. Соборное Уложение устанавливало предельный возраст подопечного (15 лет), что признавалось достижением совершеннолетия и его право обратиться с жалобой в суд, если опекун ущемляет его интересы [4, С. 23, 54].

Значительным шагом в законодательном регулировании института опеки явилось учреждение сословных учреждений для осуществления опекунской деятельности при Екатерине II. Так, по закону 1775 г. были созданы дворянская опека, сиротский суд и другие органы. Опекун ежегодно давал отчеты Дворянской опеке, которая подчинялась Верховному земскому суду. По этому закону опекун осуществлял свою обязанность возмездно, имея право на 5 % от доходов малолетнего, полученных в результате хозяйственной деятельности, на него возлагался учет доходов и расходов средств опекаемого в специальных книгах.

Современное отечественное законодательство так же предусматривает возмездное исполнение обязанностей по опеке и попечительству (ст. 16 ФЗ "Об опеке и попечительстве"). Как известно, опекун (попечитель) ребенка осуществляет свои обязанности безвозмездно. Плата за выполнение им своих функций в Семейном кодексе РФ, так же как и ранее, не предусматривается. С принятием ФЗ "Об опеке и попечительстве" будущему опекуну пред-

лагается выбор осуществлять опеку безвозмездно или возмездно. Так, по мнению А.М. Нечаевой осуществление опеки (попечительства) за вознаграждение по договору, является намерением законодателя перевести семейно-правовые отношения по семейному устройству несовершеннолетних в гражданско-правовую сферу. Критикуя данную позицию, она полагает что, в гражданско-правовых отношениях осуществление опеки (попечительства) за вознаграждение над совершеннолетними лицами вполне уместно. Что же касается опеки (попечительства) над несовершеннолетними, то здесь стремление заменить родителей никогда не было связано с меркантильными соображениями.

На наш взгляд, заслуживает одобрения и поддержки признание законодателем возмездной основы осуществления опеки (попечительства). Представляется допустимым рассматривать осуществление опеки (попечительства) как оказание специальных услуг. Облечение отношений опеки и попечительства в договорную форму дает возможность более четко установить права и обязанности, а также ответственность субъектов опеки и попечительства.

В начале XX в. Г.Ф. Шершеневич отмечал, что отличие опеки и попечительства состоит в объеме дееспособности подопечных [5, С. 602–603], а В.И. Синайский указывал на то, что "... идея попечительства, несомненно, уже идеи опеки" [6, С. 538]. Налицо значительное сходство правил об опеке и попечительстве над несовершеннолетними по действующему ГК РФ с положениями российского законодательства конца XIX – начала XX в. с одной только разницей – в начале XX в. лицо находилось под опекой до 17, а не до 14 лет.

До 1775 г. в отечественном праве долгое время существовала только опека, под которой понималось "установление искусственной власти над семьей, если в ней остаются малолетние члены, взамен власти родителя, от-

ца". В то же время по римскому праву различались tutela (опека) и cura (попечительство). Попечительство длилось от совершеннолетия лица до достижения им 25 лет. Как отмечал В. Хвостов, различия между статусом опекуна и попечителя по римскому праву были невелики – главное различие между ними формальное, сводилось к разным способам участия в совершении сделок от имени подопечного.

Со времен Петра I на основании Указа о единонаследии 1714 г. и инструкции 1724 г. устанавливалась единая законная опека, которая принадлежала наследнику в недвижимом имуществе и осуществлялась государством.

Третий способ установления опеки над несовершеннолетним состоял в назначении опекуна компетентными органами. Опекунами могли быть как родственники, так и посторонние люди. В юридической литературе конца XIX – начала XX в. нет единого мнения по вопросу преимуществ определенной категории лиц, назначаемых опекунами. Д.И. Мейер высказывал определенную позицию по порядку установлению опеки: "...опекунские ведомства...прежде всего обращаются к духовному завещанию умершего родителя–завещателя: когда же нет никакого его распоряжения на счет лица–опекуна, к родителю, оставшемуся в живых, и затем уж к тому или другому лицу по своему усмотрению" [7, С. 628], – но не высказывался о преимущественном праве родственников совершеннолетнего при назначении опекуна.

Действующее в тот период законодательство не предусматривало отказа от опекунства. Следует согласиться с мнением К.П. Победоносцева, который считал, что опекунство – это не право, а обязанность [8, С. 219–222].

Единственными, кто мог отказаться от опекунской обязанности были мать или отец несовершеннолетнего. В этом случае опека определялась правительством или императором (ст. 231, 261 СЗГ). Если и в этом случае лицо отказывалось от исполнения обязанностей опекуна, то только тогда опека устанавливалась опекунскими учреждениями.

К назначенным опекунам предъявлялись определенные требования. Прежде всего, он должен быть человеком, проявляющим заботу о здоровье, содержании и воспитании ребенка. Не мог быть назначен опекуном человек, который являлся расточителем, имеющий явные пороки, лишенный прав состояния по суду, имевший ссору с родителями ребенка, отличившийся суровыми поступками (ст. 256 СЗГ).

В современном законодательстве так же указаны лица которые, не могут быть опекунами (попечителями) детей, к их числу относятся:



- ◆ несовершеннолетние недееспособные граждане (п.1 ст. 146 СК РФ); –лица, лишённые родительских прав (п.1 ст. 146 СК РФ); –ограниченные в родительских правах (п.3 ст. 146 СК РФ); –лица, страдающие хроническим алкоголизмом или наркоманией (п.3 ст. 146 СК РФ);
- ◆ лица, отстранённые от выполнения обязанностей опекунов или попечителей (п. 3 ст. 146 СК РФ);
- ◆ бывшие усыновители, если усыновление отменено по их вине (п. 3 ст. 146 СК РФ);
- ◆ лица, не способные по состоянию здоровья осуществлять обязанности по воспитанию ребенка (п. 3 ст. 146 СК РФ).

Современное законодательство об ограничении лиц не способных осуществлять исполнение обязательств по опеке и попечительству можно назвать эволюцией института опеки и попечительства, где общим требованием является то, что опекун должен быть дееспособным.

В крестьянской среде опека устанавливалась, как правило, по решению сельского общества или схода, а иногда – сельским старостой, волостным старшиной, волостным правлением и волостным судом.

Это зависело от практики, которая имела место в той или иной губернии. В русском обычном праве был заложен принцип, по которому мать–вдова считалась опекуншей своих детей до вступления в новый брак. Данный принцип закреплялся еще в "Русской Правде" [9, С. 99].

Опека над крестьянскими детьми, как правило, осуществлялась одним опекуном, но в некоторых местностях их могло быть до трех, в том числе мать или отец ребенка. Опекуны же при этом свои обязанности выполняли до достижения детьми 10–летнего возраста, а затем опекуном оставался только один из родителей.

Опекун должен был заботиться о физическом, нравственном и умственном воспитании малолетнего и подготовке его к жизни согласно общественному положению его сословия. При решении вопросов воспитания и образования ребенка опекун действовал по своему усмотрению, но, во избежание злоупотребления правами, опекуны обязаны были представлять отчеты опекунским учреждениям о содержании и воспитании малолетнего (ст. 286, 287 СЗГ).

Более жесткие требования предъявлялись к опекуну по управлению и распоряжению имуществом подопечного. Вся деятельность его в этом направлении контролировалась опекунскими учреждениями. Даже право самостоятельного распоряжения денежными средствами малолетнего ограничивалось предписаниями опекунских учреждений – расходовать эти средства только по целевому назначению [1, С. 76].

За исполнение обязанностей опекуну выплачивалось вознаграждение в размере 5 % от чистого дохода подопечного (ст. 284 СЗГ).

По окончании каждого года на опекунов возлагалась обязанность представлять отчет о доходах, расходах, содержании и воспитании малолетних, а после прекращения опеки – общий отчет.

Крестьянские опекуны, как правило, подобных отчетов не представляли, т. к. деньги, полученные за малое имущество, хранились в волостных опекунских управлениях, а родственники, взявшие сирот в свою семью, распоряжались имуществом без каких–либо отчетов.

Опекун, недобросовестно выполнявший свои обязанности, нес ответственность. Отчеты, им представленные, тщательно проверялись. В случае, когда подопечный имел убытки вследствие умысла или халатности опекуна, последнему приходилось отвечать своим имуществом, и он освобождался от своих обязанностей. Основаниями для прекращения опеки являлись смерть ребенка, достижение им 17 лет, смерть опекуна, безвестное его отсутствие (ст. 220 СЗГ).

С достижением подопечным 17–летнего возраста над ним устанавливалось попечительство. Отдельные нормы, регулирующие попечительство, отсутствовали в российском законодательстве, а поэтому применялись общие нормы об опеке. Нельзя было не считаться с тем, что попечительство существенно расширяло права несовершеннолетнего. С этого возраста у него появлялось право самостоятельно управлять имуществом, т.е. право на совершение сделок, связанных с управлением. Следует иметь в виду, что эти сделки несовершеннолетний может осуществлять только с согласия попечителя (ст. 220 СЗГ). Поскольку права попечителя не формулировались в отдельных нормах, что создавало неясность, неполноту правил попечительства и вызывало необходимость, прежде всего, научного разрешения этой проблемы. В частности, была высказана рекомендация о сохранении опеки "до достижения полного совершеннолетия и чтобы расширение прав несовершеннолетних до этого времени было бы не общим правилом, а вопросом отдельного слу–



чая, надлежащего обсуждению опекунских властей на основании данных законом указаний [1, С. 85].

Понятие "совершеннолетие" среди крестьянского населения не имело четкого определения. Детей приучали к работе с малолетства, поэтому подростка в 15 лет вполне могли считать взрослым работником. Если сирота – несовершеннолетний, но вполне способен самостоятельно вести хозяйство, то опека вообще могла не назначаться.

Правила об опеке, установленные законом, далеко не всегда применялись в крестьянском быту, тем более что имущество крестьян, в основном, состояло из средств производства, постоянно находящихся в эксплуатации и ежедневно теряющих свою ценность, которую невозможно было сохранить во все время опеки.

Процесс становления института опеки и попечительства в России фактически завершился в XIX в. Основания и порядок устройства детей, оставшихся без попечения родителей, оставались неизменными вплоть до 1917 г. Очередная и последняя попытка реформирования опекунского права была предпринята в 1915 г. Межведомственным совещанием под председательством министра

юстиции И.Е. Ильяшенко, которая закончилась разработкой нового проекта опекунского устава. По проекту высшими опекунскими начальниками становились участковые мировые суды, а в качестве высших опекунских установлений – съезды мировых судей.

Новацией проекта явилось осуществление опеки над малолетними до достижения ими совершеннолетия (21 г.), а также отобрание детей от порочных родителей для помещения их на воспитание в добропорядочную семью, приют или иное соответствующее учреждение. Проект принят не был, а, следовательно, он не оказал влияния на формирование института опеки и попечительства над несовершеннолетними в России.

Таким образом, в дореволюционной России долгое время существовала только опека, под которой понималась "установление искусственной власти над семьей, если в ней остаются малолетние члены, взамен власти родителя, отца".

Значительным шагом в законодательном регулировании института опеки явилось учреждение сословных учреждений для осуществления опекунской деятельности при Екатерине II.

ЛИТЕРАТУРА

1. Загоровский А.И. Об опеке над несовершеннолетними // Русская мысль. – 1902. – Кн. 4. – С. 52–53.
2. Мурзин Р.Л. Формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей: семейно-правовой аспект: Дис. канд. юрид. наук. – М., 2006. – С. 41.
3. Михеева Л.Ю. Опека и попечительство: теория и практика. – Томск, 2004. – С. 124.
4. Соборное Уложение 1649 года. // Российское законодательство X–XX вв. – М., 1984. – Т. 3. – Гл. XX. – Ст. 20, 110; Гл. XVI. – Ст. 23, 54.
5. Шершеневич Г.Ф. Курс гражданского права. – Тула, 2001. – С. 602–603.
6. Синайский В.И. Русское гражданское право. – М., 2002. – С. 538.
7. Мейер Д.И. Русское гражданское право. – М., 1997. – Ч. 2. – С. 628.
8. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. – СПб., 1896. – Ч. II. – С. 219–222.
9. "Русская Правда" 1019–1054 годы // Российское законодательство X–XX вв. – М., 1896. – Т. 1. – Ст. 99.

© Н.А. Лазарева (alekca_elista@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



ПРАВОВАЯ ОСНОВА СОЗДАНИЯ ПЕРВОГО ИСЛАМСКОГО ГОСУДАРСТВА КАК ИНСТИТУТА ДОГОВОРНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

LEGAL BASIS OF FORMATION OF THE FIRST ISLAMIC STATE AS INSTITUTE OF A CONTRACTUAL ORIGIN

E. Tamrazova

Annotation

In this article the normative legal acts regulating the public relations in a Muslim community in the 20th years of the VII century which became subsequently a kernel of the Arab caliphate are considered. The translations of these documents are given in article and the analysis is carried out them. Respectively, a number of conclusions about that becomes it is possible to consider the Arab caliphate as institute of a contractual origin.

Keywords: caliphate, Islam, Shari'a, Koran, Sunna, Idzhma.

Тамразова Елена Николаевна
Аспирант Российской правовой
академии Министерства юстиции
Российской Федерации

Аннотация

В данной статье рассматриваются нормативно-правовые акты, регулирующие общественные отношения в мусульманской общине в 20-е годы VII века н.э., которая впоследствии стала ядром Арабского халифата. В статье приводятся переводы этих документов и проводится их анализ. Соответственно, делается ряд выводов о том можно считать Арабский халифат институтом договорного происхождения.

Ключевые слова:

халифат, ислам, шариат, Коран, сунна, иджма.

Самые ранние идеи о договорном происхождении государства возникли в Древней Индии в V веке до н.э. Особенностью индийской политической мысли являлось то, что в ней "сосуществовали" два варианта происхождения власти: первый – "передача" власти правителям от богов; второй – их избрание или соглашение между правителями и подданными. Но основой этого соглашения являлась "дхарма" правителя, его долг, а не договор в чистом виде. Второй вариант носит элементы договорной теории. Если у куру и пан-чала – главных племен региона – божественная тайна окружала персону царя, то в других регионах ей отводилось более скромное место. У буддистов была собственная легенда о происхождении царской власти, которая не предполагала небесного прототипа, но напоминала примитивную форму общественного договора. Эту историю излагает сам Будда, но, разумеется, она выражает представление, которое сложилось в восточной Индии, где жил Будда, после его смерти, тем более что у джайнов, появившихся почти в то же время и в том же регионе, была подобная легенда [22]. Также великий буддийский философ Васубандху, излагая в своем "Вместилище Абхидхармы" (Абхидхармакоша) социогенный миф, почти ничего не говорит о брахманах, но очень подробно описывает происхождение царской власти (предлагая один из древнейших вариантов договорной теории) и воинского сословия [20]. Таким образом, менталитет Древней Индии довольно парадоксальным образом связывал происхождение монархии с двумя принципами: мистическим и договорным.

Отдельные положения этой теории развивались в V – IV веках до н. э. софистами в Древней Греции, в частнос-

ти Эпикуром и Титом Лукрецием Каром.

В этот же период подобные идеи появились в работах древнекитайского философа Мо-цзы.

В окончательном виде договорная теория происхождения государства была разработана выдающимися европейскими теоретиками Б.Спинозой, Дж. Локком, Ж.Ж. Руссо, П. Гольбахом, А.Н. Радищевым. По мнению этих мыслителей, государство возникло в результате общественного договора о правилах совместного проживания. Они отмечали, что было время, когда не было ни государства, ни права. В догосударственном состоянии в условиях "золотого века" (Ж.Ж. Руссо) или "войны всех против всех" (Т. Гоббс) люди жили в соответствии со своими естественными правами. Но не сосуществовало власти, способной защитить человека, гарантировать его право на жизнь, честь, достоинство и собственность. Для устранения такого социального "порока" люди объединились и заключили между собой договор о том, что часть своих прав, присущих им от рождения, они передают государству как органу, представляющему их общие интересы, а государство, в свою очередь, обязуется обеспечить права человека. Если же условия договора нарушаются, то народ приобретает право на революцию.

По мнению таджикского ученого Сафарова Б.А., именно договоры (клятвы) при Аль-Акабе, Сахифат-аль-Мадина (Устав Мединской общины), договор при Худайбии и послужили основой создания мусульманской государственности; мусульманская община (умма) именно с помощью договорных актов превратилась в государ-

ственное образование, а в дальнейшем выросла в полноценное государство [12].

Прежде чем анализировать вышеприведенные договоры и их значимости для Арабского халифата, необходимо обратиться к содержания этих договоров.

Как известно, перед тем как переселиться из Мекки в Йасриб в 622 году Мухаммед провел ряд переговоров с враждующими североарабскими племенами. Эти переговоры завершились заключением двух договоров. Первый из них, заключенный в 621 году, получил название "Первой клятвы при Акабе", которую двенадцать йасрибитов торжественно принесли Мухаммеду. Они поклялись поклоняться только Аллаху, не красть, не прелюбодействовать, не убивать новорожденных девочек, воздерживаться от клеветы и злословия, а также повиноваться Мухаммеду как пророку во всем "одобряемом", то есть во всем, что потребует Аллах, хранить верность Мухаммеду в счастье и в горе. Эта клятва знаменовала вступление йасрибитов в общину мусульман – отныне они становились членами общины Мухаммеда, членами единого народа, созданного верующими. В 622 году был заключен второй договор, получивший название "Вторая клятва при Акабе", согласно которому йасрибские мусульмане принимали к себе Мухаммеда и всех мусульман, которые пожелают выехать из Мекки. Йасрибские мусульмане – ансары (помощники) вместе с мухаджирами – переселенцами из Мекки образовали один народ, одну общину (умму) во главе с Мухаммедом. Ансары клялись не только почитать Аллаха, "не придавая ему сотаварищей", избегать греха и подчиняться Мухаммеду, но и защищать пророка и всех мухаджиров с оружием в руках, так же как они защищают своих детей и женщин. В договор, таким образом, был включен пункт о военном союзе между ансарами и мухаджирами. Мухаммед, в свою очередь, поклялся ансарам, что никогда и ни при каких обстоятельствах он не покинет их, даже ради своего собственного племени. Двенадцать самых влиятельных и почитаемых ансаров Мухаммед назначил накибами, которые должны были представлять интересы всех ансаров и образовать нечто вроде совещательного органа при Мухаммеде.

Мусульманские историки интерпретируют эти "клятвы" как "односторонний акт признания особой миссии Мухаммеда и его главенства" [3]. Однако из вышеизложенного видно, что договоры предусматривали ряд взаимных обязательств и, соответственно имели характер полноценного двустороннего акта.

Необходимо отметить, что именно эти акты превратили Мухаммеда из проповедника в "политического лидера общины, включающей поначалу не только мусульман", а сама созданная им новая политико-религиозная община стала фундаментом возникновения и формирования первого мусульманского государства – Арабского халифата.

Именно, благодаря "клятвам", объединение нескольких аравийских племен под предводительством Мухаммеда позволили ему создать новую общину, качественно отличающуюся от родоплеменного строя. Необходимо отметить, что утверждение ряда исламоведов о том, что объединение племен произошло исключительно на основе единой веры, на наш взгляд, не имеет под собой оснований, так как в состав уммы входили не только мусульмане, но и иудеи, и христиане, хотя численное преимущество мусульман было подавляющим. Кроме того, изможденных бесконечными войнами жителей Йасриба прельщала ислам. Именно потому что на его основе решался широкий круг личных и социальных проблем, в частности за счет слияния в один народ и образования единой уммы, автоматически решался вопрос бесконечных войн между аравийскими племенами.

После переселения Мухаммеда в Йасриб и фактического образования единой мусульманской общины основным регулятором отношений на первых порах выступали аравийские обычаи поскольку разные племена, разные группы, входившие в состав уммы, имели разные обычаи, что могло породить определённые противоречия внутри общины. Мухаммед понимал, что крайне важно объединить некогда враждующие племена не только за счет наличия у них общего лидера и новой религии, но и за счет духовного восприятия друг друга не как врагов, а как братьев.

Именно таким актом единения общины стало массовое признание братьями мухаджиров и ансаров. Известно, что обычай признания братьями был распространен в Аравии с древних времен. По мнению О.Г. Большакова, "братание делало людей такими же близкими, как кровные братья".

Осознавая необходимость регулирования всех сфер жизнедеятельности новой общины, уже в 623 году Мухаммед и его сподвижники заключили соглашение, которое впоследствии было названо "Уставом Мединской общины". Данное соглашение состояло из сорока семи статей, девять из которых перечисляли арабские роды или группы переселенцев (мухаджиров) и помощников (ансаров), около пятнадцати регулировали права и обязанности иудеев, остальные касались различных аспектов отношений верующих [19].

В целях анализа данного соглашения приведём его полный текст в интерпретации О.Г. Большакова, который, в свою очередь, использовал работы известных знатоков истории ислама Ибн Хишаму и Абу Убайде.

"Во имя Аллаха милостивого, милосердного!

Это – письменное соглашение (китоб, нома) Мухаммеда пророка между верующими и мусульманами курайшитами и <жителями> Йасриба и теми, кто следует за ними, присоединяется к ним, и <живет вместе с ними>, и сражается вместе с ними за веру, о том, что: [1] они – од-

на община (умма), отдельная от других людей; (2) мухаджиры из курайшитов – остаются как есть, они раскладывают между собой <прежние виры>, выкупают своих пленников, как подобает, и равно делят между верующими <и мусульманами> (3) и бану Ауф – остаются, как есть, раскладывают между собой свои прежние виры, и каждый <их> род (та'и фа) выкупает своих пленников, как подобает, и равно делят между верующими; (4) и бану Аль – Харис <б. Хазрадж> – остаются, как есть...; (5) и бану Са'ида – остаются, как есть...; (6) и бану Джушам – остаются, как есть...; (7) и бану Ан-Наджар остаются, как есть...; (8) и бану Амр б. Ауф – остаются, как есть...; (9) и бану Ан-Набит – остаются, как есть...; (10) и бану Аус – остаются как есть...; (11) и что верующие не оставляют безродного среди них без того, чтобы дать ему, как подобает, для выкупа или виры; (12) и что верующий не может заключить союз покровительства (хилф) без согласия [патрона]; (13) и что благочестивые верующие – против того из них, кто оскорбит или совершит большую несправедливость или преступление, или нападение, или расстройство дел верующих: все они будут против него, даже если он будет сыном одного из них; (14) и что не убьет верующий верующего из-за неверующего и не будет помогать неверующему против верующих; (15) и что покровительство Аллаха – едино, он оказывает покровительство и ничтожнейшему из них, поистине, верующие – покровители друг другу от остальных людей; (16) и что тем из иудеев, кто следует за нами, – помощь и равенство, их не притеснят, и не будут помогать против них; (17) и что мир для верующих един; не замиряется один верующий без другого во время войны на пути Аллаха – [мир] должен быть [для всех] равным и справедливым; (18) и что каждый из отрядов, выступающих вместе в поход, сменяют друг друга [в атаке?]; (19) и что верующие мстят друг за друга за ту кровь, что прольется на пути Аллаха; (20) и что благочестивые верующие находятся на самом лучшем и прямом пути; ни один неверующий не должен оказывать защиты ни имуществу курайшита, ни ему самому и выступить ради него против верующего; (21) и что, кто преднамеренно убьет верующего и вина его очевидна, то подлежит смерти в отмщение, разве только обязанный мстить согласится [на виру], – и что все верующие будут против него и не дозволено им иного, как стоять против него; (22) Не дозволяется верующему, признающему то, что [содержится] в этой грамоте, и что верует в Аллаха и Последний день, помогать нарушителю и давать ему приют, а кто поможет ему или приютит, тому – проклятие Аллаха и не будут приняты от него раскаяние и исправление; (23) а если вы разойдетесь в чем-то, то обращайтесь с этим к Аллаху и Мухаммеду, да будет над нами мир; (24) Иудеи несут расходы вместе с мусульманами, пока те воюют; (25) и, воистину, иудеи бану Ауф – их мавали и они сами – [одна] община с верующими, [но] у иудеев своя религия, а у мусульман своя; тот, кто совершил несправедливость или преступление, тот, воистину, будет виноват только сам и его семья" [3].

Необходимо отметить талант Мухаммеда не только

как духовного, но и как политического лидера, ведь в соглашении были оговорены все основные нормы, которые требовались в регулировании складывавшейся общины. А, главное, "он подошел к организации новой общины очень осторожно: все прежние связи и обязательства отдельных родов были сохранены, авторитет местных вождей не ущемлялся, за собой Мухаммед закрепил лишь решение спорных вопросов.

Вместе с тем утверждались принципиально новые основы политической организации..." [3].

◆ **Во-первых**, "устав" устранял различия между племенами и позиционировал их как единый народ, а также создавал новую политико-религиозную общину, которая в дальнейшем сыграла основную роль в процессе зарождения мусульманского государства. Более того, единый народ должен был солидарно выступать против врагов, чтобы во время войны община не распалась; представители других религий должны были нести расходы на проведение военных действий, тем самым вовлекаясь в войну за мусульманскую веру.

◆ **Во-вторых**, давая иудеям возможность исповедовать свою веру, "устав" признавал равенство всех людей вне зависимости от их вероисповедания. Тем самым Мухаммед получил признание в качестве безоговорочного лидера у всех слоев населения. Кроме того, ему давалось исключительное право разрешать иудеям и "близким товарищам иудеев" вступать в военные действия. Правда, надо упомянуть, что в дальнейшем все-таки иудеи и христиане были изгнаны из общины.

◆ **В-третьих**, на Мухаммеда была возложена арбитражная функция. В "уставе" письменно закреплена одна из главных обязанностей Мухаммеда как главы общины – решать споры в созданной им общине.

◆ Исследователи ислама Панова В. и Бахтин Ю. выделяют следующие особенности "устава": "Мухаджиры рассматриваются как отдельная группа, нечто вроде самостоятельного клана во главе с Мухаммедом, который назван в этом документе пророком и посланником Аллаха. Тем самым его пророческая миссия впервые была официально признана, что являлось большой победой Мухаммеда. Мухаджиры сами расплачиваются с долгами кровной мести (выплачивают цену крови – штраф за непредумышленное убийство) и на свои средства выкупают пленников. Ансары перечислены в документе по их отдельным кланам, каждый из которых имеет те же права решать свои внутренние дела, что и мухаджиры. Долги каждого верующего оплачивает его клан [21].

◆ Ни один верующий не берет под свою защиту преступников, а также тех, кто сеет раздоры в общине. Верующие не убивают друг друга из-за неверных, ни один верующий не будет помогать неверному против верующего.

◆ Ни один верующий не решает лично вопросов войны и мира: состояние войны распространяется на всех верующих; если умма находится в мире с каким-нибудь племенем или кланом, этот мир признается всеми верующими [21].

◆ В этом документе, дополненном впоследствии статьями, касающимися войны и непримиримой вражды с курайшитами, ни слова не сказано про обязанность верующих подчиняться Мухаммеду, не назван Мухаммед и правителем. Он признан пророком – человеком, получающим откровения от Аллаха. Он впервые назван апостолом – заместителем Аллаха: отсюда и его должность третейского судьи. Наконец, он выступает как глава всех мухаджиров. В этом отношении он имел такие же права, как и главы других кланов.

◆ Ни права решать вопросы войны и мира, ни права собирать с верующих налоги, ни права распоряжаться денежными средствами уммы Мухаммед не имел. Мухаммед не был правителем Медины. Власть его была значительна, но его лишь условно можно назвать предводителем уммы".

◆ Важно также сказать, что Устав Мединской общины впоследствии получил название "Конституции первоначального ислама", которая, разрушая первобытно-общинный строй, создала политическую общину с государственными признаками и тем самым, как первоначальная конституция, заложила первые камни в формирование мусульманского государства [3].

◆ С принятием этого документа внутриобщинная жизнь Медины постепенно наладилась, сила мединской общины крепла. Были завоеваны богатые оазисы Северной Аравии – Хайбар и Фадак, союзниками Мухаммада становились все новые и новые племена. Его политическая и духовная власть стала укрепляться. Теперь он мог не увещевать, а приказывать, не грозить неведомыми карами в час Страшного суда, а казнить. Из религиозного лидера он превратился в воинствующего политика [3].

◆ В 628 году в Худайбии между общинами Медины и Мекки был заключен договор, оригинал которого не сохранился, но текст дошел до нас в копиях, совпадающих в основных в следующих моментах:

"Во имя твое, о Боже!

Это то, на чем заключили мир Мухаммед, сын Абдаллаха и Сухайл, сын Амра. Они договорились об устранении от людей войны на десять лет, в течение которых люди будут в безопасности и оставят друг друга в покое с такими условиями: того из курайшитов, кто придет к Мухаммеду без разрешения своего попечителя, он вернет

им, а того, кто придет к курайшитами из тех, кто с Мухаммедом, они не будут возвращать ему; между нами прекращается вражда, и не будет ни ограблений, ни козней; если кто-то хочет вступить в союз с Мухаммедом и заключить с ними договор – вступить в него, а кто хочет вступить в союз с курайшитами и заключить с ними договор – вступить в него; ты уходишь от нас в этом году и не войдешь к нам в Мекку, а когда наступит следующий год, мы уйдем от тебя, и ты войдешь в нее со своими товарищами и пробудешь в ней три дня, и будет с тобой только оружие путника: меч в ножнах, ни с чем другим не войдешь в нее" [3].

Анализируя данный договор, можно отметить, что мекканцам в нем от дано привилегированное положение. Хотя сам факт заключения такого договора, в котором Мединская община под руководством Мухаммеда выступала в качестве равноправной стороны, говорит о том, что Мекка признала статус уммы как равной по значению политической единицы. К тому же, прекращение состояния войны не только обеспечивало безопасность мекканским караванам, но и развязывало руки Мухаммеду в борьбе с другими, более близкими врагами. Даже неравенство в судьбе перебежчиков было в значительной мере кажущимся, так как, во-первых, допускался переезд к Мухаммеду с согласия отцов и других попечителей, а во-вторых, Мухаммед вовсе не нуждался в возвращении ему отступников, если таковые вдруг нашлись бы. Наконец, он, видимо, ощущал, что время работает на него и этот пункт договора, столь важный для старейшин Мекки, превратится в фикцию [3].

После договора с мекканцами Мухаммед сумел склонить еще несколько языческих племен к принятию ислама. Он объединил эти племена под своей верховной властью и начал завоевывать другие города и оазисы. В результате, политический авторитет Мухаммеда в регионе постепенно начал расти, сила его уммы окрепла до такой степени, что после нескольких нарушений условий договора со стороны мекканцев Мухаммед выступил на Мекку и без войны подчинил ее своей власти.

Все ранние историки и биографы Мухаммеда считают, что сразу после заключения договора и возвращения в Мекку, Мухаммед направил письма с призывом принять ислам Ираклию¹, Хосрову II², негусу³, гассанидскому эмиру, заместителю Египта ал-Мукаукису, "царю" Омана, "царю" Йемена, правителям Бахрейна и Йамамы. Только Ибн Исхак⁴ наиболее точно обозначает период отправки этих посланий временем между Худайбией и смертью Мухаммеда.

На наш взгляд, эти письма можно расценивать двоя-

¹ Ираклий - правитель Иерусалима с 601 до 632 гг. н.э.

² Хосров II - шахиншах из династии Сасанидов, правивший Ираном с 591 до 628 года, последний великий сасанидский император.

³ Негус (полностью "царь царей" - негусэ нэгест) - титул императора Эфиопии.

⁴ КИНДИ, АБУ ЮСУФ ЯКУБ ИБН ИСХАК, АЛ- (конец 8 в. - между 860 и 879), ученый-энциклопедист, представитель арабоязычного перипатетизма, получивший титул "Философ арабов".

ко. С одной стороны, после договора в Худайбии, признавшего права Мухаммеда на власть в определенной зоне (пределы которой хорошо были известны обеим сторонам), внешние контакты должны были приобрести и политический характер. Естественно ожидать, что Мухаммед должен был заявить о себе правителям соседних областей и государств. А с другой стороны, возможно, Мухаммед сделал первые робкие шаги к религиозному и политическому подчинению себе вышеуказанных территорий. Однако его кончина не позволила осуществить задуманное.

Можно с удовлетворением сказать, что именно договоры при Аль-Акабе, "Устав Мединской общины", договор при Худайбии, стали правовой основой создания государственности на Аравийском полуострове. Мусульманская община с помощью договорных актов превратилась в государственное образование, ставшее в дальнейшем мощнейшим государством раннего средневековья – Арабским халифатом. Есть основания считать, что подобные особенности возникновения государственности полностью отвечали признакам договорной теории происхождения государства.

Рассмотренные выше договоры, особенности их заключения, а также изменение социально-экономической ситуации и возникновение новых правовых институтов полностью отвечали сути договорной теории происхождения государства с некоторыми религиозными особен-

ностями (так как вступление в состав уммы сопровождалось, как правило, принятием ислама).

Завершая анализ формирования основ первого исламского государства, можно сделать следующие выводы:

Правовой фундамент создания исламского государства был заложен Мухаммедом и вождями племен Йасриба путем достижения взаимного согласия и заключением двух договоров – "Первой клятвы при Акабе" в 621 году и "Второй клятвы при Акабе" в 622 году, в результате чего была создана мусульманская община под руководством самого Мухаммеда.

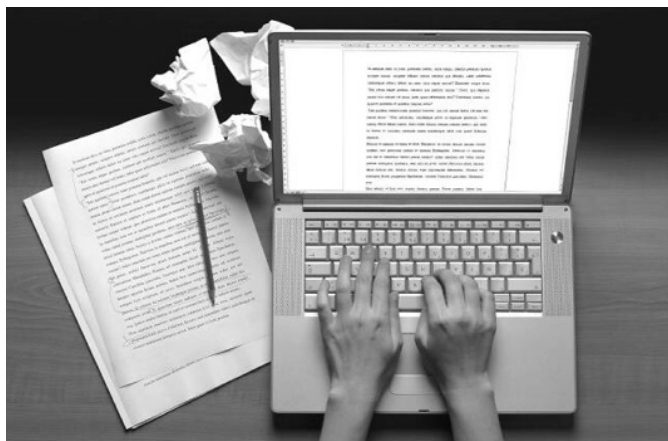
Правовой акт, регулирующий все сферы жизнедеятельности мусульманской общины, так называемый "Устав Мединской общины", заключенный в 623 году, по своей сути стал основным законом, обязательным для всех членов уммы (в научной литературе также употребляется понятие "Конституция Медины").

Договор при Худайбии, заключенный в 628 году между общинами Йасриба и Мекки, подтвердил признание мусульманской общины как политической единицы во главе с Мухаммедом.

Первое исламское государство необходимо рассматривать как институт договорного происхождения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байкова Л.И. Исламская государственность Арабского востока: историко-теоретический аспект: дисс...к.ю.н. – Уфа, 2004.– 158 с.
2. Беляев Е.А. Арабы, ислам и Арабский халифат в раннее средневековье / Е.А. Беляев. – М.: Наука, 1966. – 280 с.
3. Большаков О.Г. История Халифата 1. Ислам в Аравии 570–633 / О.Г. Большаков. – М.: Наука, 1989. – 220 с.
4. Васильев Л.С. История религий Востока / Л.С. Васильев. – М.: Высшая школа, 1983. – 432 с.
5. Гилязутдинова Р.Х. Природа мусульманского права: дисс... к.ю.н. Уфа, 2001. – 193 с.
6. Грязневич П.А. Проблемы изучения истории возникновения ислама. – В кн.: Ислам. Религия. Общество. Государство. М., 1984. – 433 с.
7. Ислам: Энциклопедический словарь / С. М. Прозоров. М.: Наука. ГРВЛ, 1991. – 315 с.
8. Коран/Перевод Крачковского И.Ю., М. 1990. – 255 с.
9. Петрушевский И.П. Ислам в Иране в 7–15 вв./ И.П. Петрушевский. – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1966. – 49 с.
10. Пиотровский М.Б. Пророческое движение в Аравии 7 в./ Ислам. Религия, общество, государство. М., 1984. – 250 с.
11. Почта Ю.М. Диалектика общего и особенного в становлении и развитии арабо-мусульманского общества. Автореф.канд.дис., М., 1982. – 19с.
12. Сафаров Б.А. Раннее исламское государство и формирование исламских представлений о власти: дисс...к.ю.н., Душанбе, 2010. –235 с.
13. Сюкияйнен Л.Р. Мусульманское право: вопросы теории и практики. М., 1986. – 230 с.
14. Таилов Р.З. Генезис мусульманского права: Историко-правовой аспект: дис. ... канд. юрид. наук : С.–П. 2004. – 227 с.
15. Торнау Н.Е. Изложение начал мусульманского законовещения/ СПб., 1850. – 623 с.
16. Халиков А.Г. Мусульманское право: Учебное пособие. Душанбе, 2003. – 164 с.
17. Халиков А.Г. Хадис как источник мусульманского права: дисс. канд. юрид. наук. –Душанбе, 1996. –210 с.
18. Хачим Ф.И. Исламские концепции государственной власти. М., 1998. – 309 с.
19. Хомушов Х.С. Ислам и международное право (анализ исламской доктрины международного права). –М.: Макс Пресс, 2000. – 170 с.
20. Шохин В.К. Первые философы Индии. Учебное пособие для университетов и вузов. – М.: Ладомир, 1997. – 301с.
21. http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Islam/panova/index.php
22. <http://www.indua.ru/state/state2.html>



Bilyak S.

Ph.D., researcher Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

e-mail : bilyak_sa@mail.ru

Charaia V.

Trainee / PhD, Department of Economics at the European University at St. Petersburg, doctoral student at Tbilisi State University

e-mail : vakhocharaia@gmail.com

Chernyshova Y.

Samara academy of the public and municipal administration

e-mail : cjuliag@yandex.ru

Demchenko N.

Associate professor of banking chair, All-Russian State Tax Academy

e-mail : demchenko_nataly@inbox.ru

Khoruzhevskaya D.

National Research University Higher School of Economics

e-mail : dk.khoruzhevskaya@yandex.ru

Khudalov M.

All-Russian State Tax Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Moscow

e-mail : khudalovmarat@rambler.ru

Kliushnikov I.

Senior investigator branch of inquiry Khanty-Mansiysk customs, the customs service Major, a graduate student of the Russian Customs Academy

e-mail : I_A_K@list.ru

Kononov I.

Moscow State Law Academy named after O.Ye. Kutafin

e-mail : iskononov@mail.ru

Koriakov A.

Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor of HPE FGOBU "Moscow State University of Chemical Technology thin the MV Lomonosov", Moscow

e-mail : AGKoriakov@yandex.ru

Kulikova Y.

The applicant, State budget educational institution higher education, Moscow Region Finance and Technology Academy Moscow region, Korolev

e-mail : jp.kulikova@gmail.com

Kuzin A.

Graduate student of the Russian Academy of Entrepreneurship, Moscow

e-mail : Fac85@yandex.ru

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Lazareva N.

Postgraduate student, Department of Civil Law and Process, Kalmyk State University

e-mail : alekca_elista@mail.ru

Leonov A.

Ph.D. student, St. Petersburg Institute for Education in Humanities St. Petersburg, Russia

e-mail : lvlvena@mail.ru

Maximova E.

Senior Lecturer, All-Russian State Tax Academy under the Ministry of Finance of RF Moscow

e-mail : makselena@mail.ru

Milenko S.

Plekhanov Russian University of Economics

e-mail : vspacem@gmail.com

Ryabtsun O.

The applicant, Technological Institute, a branch NRNU MiFi, Lesnoy

e-mail : Olga_Ryabtsun@mail.ru

Tamrazova E.

Graduate student of the Russian legal academy of the Ministry of Justice of the Russian Federation

e-mail : almaz@list.ru

Tumbinskaya N.

Graduate student, Moscow State Forest University

e-mail : lt1985@mail.ru

Utkin V.

Ph.D. of Economic Science, Associate professor, Director, Center for Innovation Systems and development institutions Financial university under the Government of Russian Federation

e-mail : 4108997@gmail.com

Vaganov A.

Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : vaganovandrey@mail.ru



Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh-journal.ru).

**ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ
РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
ПЕРВЫЙ АЛМАТИНСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ
EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2012**



29-31 мая 2012 г.

Республика Казахстан, Алматы
RIXOS ALMATY



ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
МЕТАЛЛУРГИЯ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО
ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
МАШИНОСТРОЕНИЕ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ И
ИННОВАЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ
ОБРАЗОВАНИЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ И
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В рамках выставки состоится **I АЛМАТИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ:**
«Единое экономическое пространство – новые перспективы, условия и возможности для инновационного
пути развития предприятий малого и среднего бизнеса»

ОРГАНИЗАТОР:

ОАО «Зарубеж-Экспо»

СООРГАНИЗАТОРЫ:

Торгово-промышленная палата Российской Федерации
Международная ассоциация фондов мира (МАФМ)
Торгово-промышленная палата Республики Казахстан

ПАТРОНАЖ:

Торгово-промышленная палата РФ

ПОДДЕРЖКА:

Министерства иностранных дел РФ
Министерства промышленности и торговли РФ
Министерства экономического развития РФ
Министерства образования и науки РФ
Торгово-промышленной палаты Республики Казахстан
Отраслевых министерств и ведомств Республики Казахстан

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

RIXOS ALMATY
Республика Казахстан, Алматы

КОНТАКТЫ:

Москва, ул. Пречистенка, 10
Тел: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36
E-mail: info@zarubezhexpo.ru
www.zarubezhexpo.ru
www.exporf.ru