
УДК 378.147.88(075)

Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования

Т.Е. Старцева, д.п.н.,
член-корр. РАЕН, ректор КИУЭС,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются концепции и подходы к формированию инновационного профессионального образования. Исследуются основные направления модернизации образования в современных условиях, задачи службы стратегического развития высшего образовательного учреждения в условиях современной модернизации образования. Раскрывается содержание модели образовательной инновационной деятельности, формируемой в КИУЭС.

Концепции инновационного образования, инновационная деятельность высшего образовательного учреждения, учебный инновационный процесс, научно-исследовательская деятельность, научный интеллект.

Theoretical problems to develop the innovation of higher academic education

T.E. Startseva, PhD,
corresponding member of RAEN, Chancellor of KIMES,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region

The article concentrates on ideas and approaches to academic education development. It studies the main directions to modernize education and the mission of strategic development service in higher academic education establishment. The research reveals the innovation model of education that is being developed in KIMES.

Concept of innovation education, activities of higher academic education,

establishment innovational education process, scientific and research activities, scientific potential.

В настоящее время образовательная среда современных университетов и институтов претерпевает серьезную модернизацию, совершенствуясь под воздействием фактора глобальной конкурентоспособности. Она становится более открытой, гибкой, усложняются организационно-технологические и межкультурные связи. Использование в подготовке специалистов дополнительных учебных курсов, которые студенты могут получить по международным программам академической мобильности, повышает уровень и набор знаниевых компетенций будущих профессиональных работников.

Популярный афоризм современности: «Кто владеет информацией, тот владеет миром», – является одной из фундаментальных характеристик постиндустриального общества, где информация и знания становятся главной движущей силой экономики. В связи с этим важно отметить, что для развитых стран в нынешнем веке характерны такие процессы, как быстрое приближение к модели почти полного охвата молодежи высшим образованием, бурный рост численности и удельного веса работников – специалистов и особенно ученых. В этом немалая заслуга всего образования.

Высшие образовательные учреждения постоянно отслеживают развитие способностей и повышение профессиональных компетенций преподавателей и сотрудников:

- выявляют способности и компетентность преподавателей и сотрудников для достижения инновационного развития в образовательной деятельности;

- разрабатывают и реализуют планы подготовки и переподготовки преподавателей и сотрудников;

- развивают способности преподавателей и сотрудников;

- обеспечивают непрерывность обучения преподавателей и сотрудников;

- анализируют эффективность различных форм подготовки и переподготовки преподавателей и сотрудников;

- обучают педагогическим новациям, методам психологического взаимодействия в профессиональной группе (команде).

В то же время интеграция российской экономики в глобальное экономическое пространство обозначила серьезные проблемы, касающиеся будущего российского высшего образования, в том числе и обо-

стрение конкуренции на рынках образовательных услуг, знаний и технологий, результатов научно-технической и интеллектуальной деятельности. Осознание этого факта потребовало развивать инновационное образование, которое предполагает обучение в процессе создания новых знаний – за счет интеграции фундаментальной науки, непосредственно учебного процесса и производства.

Инновационное образование ориентировано не столько на передачу знаний, которые постоянно устаревают, сколько на овладение базовыми компетенциями, позволяющими затем – по мере необходимости – приобретать знания самостоятельно. Основной идеей инновационного образования является выделение из человеческой культуры содержания обучения, лежащего в основе формирования творческих способностей и профессионального мышления, на основании которых можно строить и перестраивать свою профессиональную деятельность в соответствии с меняющимися условиями. Выделение такого содержания и превращение его в предмет специального усвоения в ходе обучения – центральная задача инновационного образования [1].

Снижение конкурентоспособности традиционных институтов образования, а также недостаточная интеграция науки и производства свидетельст-

вуют о необходимости создания принципиально новых учреждений высшего образования, в которых помимо освоения знаний не менее важным становится освоение техник, с помощью которых можно получать, перерабатывать и использовать новую информацию.

Сегодня традиционное образование как система получения знаний отстает от реальных потребностей современной науки и производства. Как указывает С.И. Плаксин [3, стр. 280], «сначала мало кем замеченный, а потом встреченный с недоумением термин «кризис образования» постепенно стал распространяться...». Суть кризиса, по наблюдениям этого автора, состоит в том, что усвоение общественного опыта в ходе обучения становится все хуже и сказывается на качестве человеческого капитала.

Инновационное образование формирует ключевые тенденции, компетенции, которые обеспечивают институту относительно устойчивые конкурентные преимущества. Рассматривая инновационное образование как обучение в процессе создания новых знаний за счет интеграции фундаментальной науки, непосредственно учебного процесса и производства, необходимо формировать инновационную деятельность образовательного учреждения.

Инновационная деятельность высшего образовательного

го учреждения (ВОУ) аккумулирует, генерирует и транслирует новые знания для подготовки высокопрофессиональных специалистов, превращения новых технологий в готовый коммерческий продукт; влияет на развитие образования и науки, на экономику и соци-

альную сферу. Осуществляя инновационную деятельность, высшее образовательное учреждение не может оставаться неподвижной академической структурой. Сегодня каждый институт, университет стремится создать модель инновационной деятельности (Рис. 1).

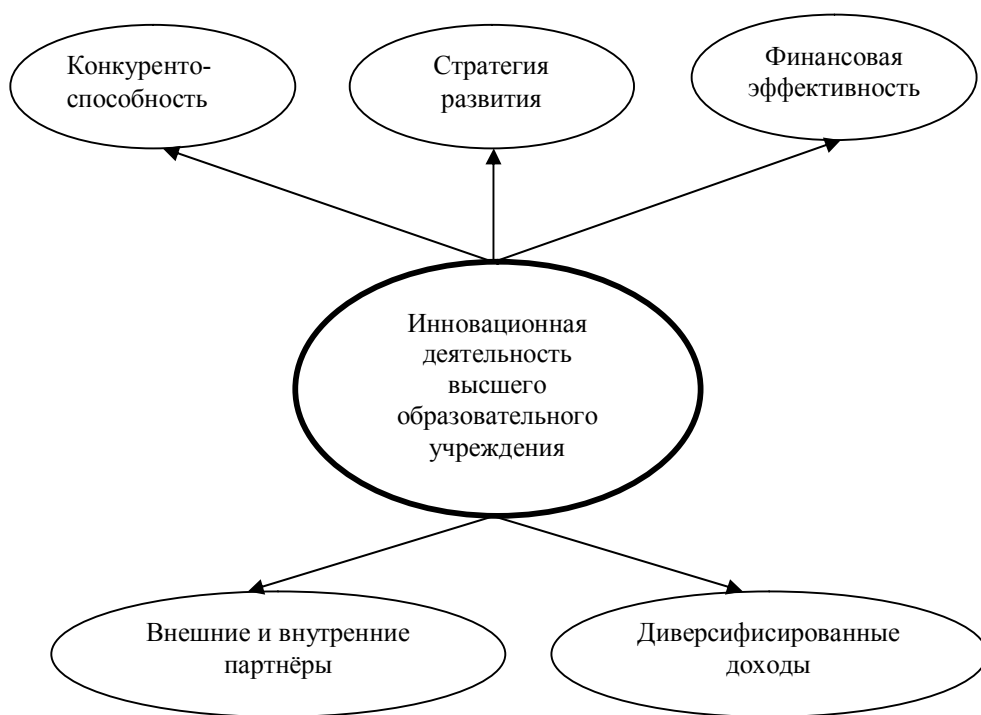


Рис. 1. Модель инновационной деятельности высшего образовательного учреждения

Масштабы взаимосвязи образовательной и инновационной деятельности можно оценить на примере первоочередных задач, поставленных на ближайшее время, например, по службе стратегического развития высшего образовательного учреждения (схема, рис.2). В своей деятельности служба

опирается на большие массивы фактического материала, черпая данные из постоянно проводимого мониторинга, анализа всех источников массовой информации, участия в инновационных мероприятиях конкурентов.

Ниже на схеме приведены основные задачи службы стратегического развития ВОУ

при увязывании целей управления качеством образовательных

услуг и целей инновационной деятельности.



Рис. 2. Основные задачи службы стратегического развития ВОУ

В учебном плане Королевского института управления, экономики и социологии (КИУЭС) присутствуют такие формы обучения, как проектные разработки, тренинги, стажировки на производстве, в сети научно-образовательных центров. В плане обеспечения инновационного характера раз-

вития образовательной деятельности одновременно реализуются следующие типы процессов: разработка студентами реальных проектов в различных секторах экономики; проведение исследований фундаментального и прикладного характера; использование образовательных технологий, обеспечи-

вающих студентам возможность выбора учебных курсов (последнее находится в стадии разработки).

Система образования в инновационном образовательном учреждении, к каковым себя относит КИУЭС, открыта современным научным исследованиям и современной экономике. Технологическое оснащение учебного процесса вполне соответствует уровню современной науки.

В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности являются процессы по следующим направлениям:

Первое – в инновационном сценарии развития России талантливые студенты, как научный потенциал и новое поколение ученых, имеют определенные шансы занять достойное место в системе производства новых знаний. Такие студенты сегодня стремятся, прежде всего, приобрести универсальные

знания, математическую культуру и овладеть системным мышлением. А это и есть отличительные черты и конкурентные преимущества образовательного процесса, которому следует инновационный вуз.

Осуществляя данное направление, КИУЭС ежегодно проводит студенческие конференции. Темы, которым они посвящаются, затрагивают различные аспекты научных исследований:

– «Ресурсам области – эффективное использование»;

– «Инновационные аспекты социально-экономического развития региона»;

– «Проблемы развития социально-экономических систем в контексте глобализационных вызовов» (совместно с Хмельницким национальным университетом);

– и другие.

Интерес к этим конференциям в студенческой среде КИУЭС постоянно растёт (Рис. 3).

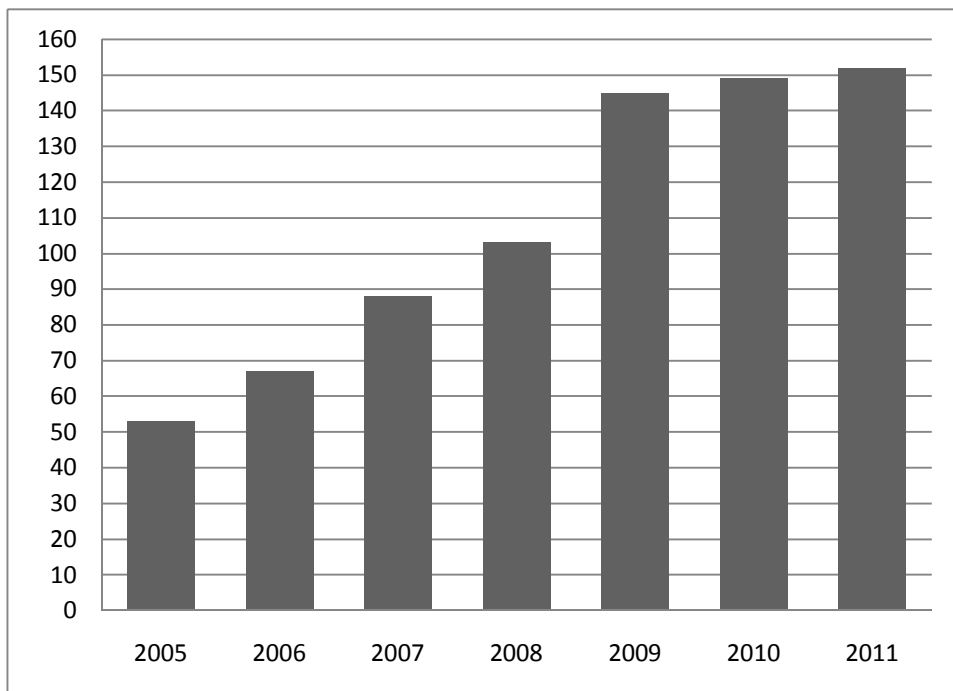


Рис. 3. Рост количества студенческих работ в научно-практических конференциях КИУЭС по годам

Второе направление осуществления инновационной деятельности в КИУЭС – создание сети научно-образовательных центров (параллельная структура) совместно с:

- ОАО «Композит»,
- ОАО «НПО Измерительной техники»,
- ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»,
- НИИ космических систем им. Максимова,
- НП «Уником Сервис».

Отметим, что по уровню знаний и квалификации те выпускники, кто серьезно зани-

мался научными исследованиями во время обучения, находят более перспективную и высокооплачиваемую работу. В связи с этим в культуру образования студента начинает входить ориентация на себя, на свои силы и знания.

Одним из основных направлений в образовательном процессе для повышения авторитета института становится воспитание у студентов интереса к науке. Доверие к науке очень важно для формирования позитивного имиджа образовательного учреждения и должно быть связано со спецификой исследовательской деятельно-

сти студентов в высшем образовательном учреждении.

Сегодня большое внимание отводится также воспитанию у студентов способности не только к реализации профессиональных качеств специалиста в определенной сфере деятельности, но и творческое отношение к деятельности и своему профессиональному развитию. В этом направлении большое внимание уделяется воспитанию интереса к творчеству, экспериментам, исследовательской работе.

Предлагаемые концепции инновационного образования базируются на теориях планомерного формирования умственных действий и понятий развивающего обучения, а также развития творческого мышления и личности студента [1, 4].

Наука и образование представляют собой две внутренне взаимосвязанные и взаимодополняющие друг друга сферы культуры. Главная цель науки состоит в производстве нового знания и его применении на практике. Образование нацелено на усвоение знания обществом, хранение, трансляцию знания из поколения в поколение, что осуществляется в процессе обучения, переподготовки специалистов.

Наука и образование рассматриваются в качестве основания инновационной экономики, предполагающей существ-

венное и массовое использование научных знаний в производстве товаров и услуг. Научно-технический потенциал играет основную роль в производительных силах информационного общества, позволяя определять это общество как общество, основанное на знаниях.

В связи с этим возрастает значение системы образования, призванной подготовить специалистов, обладающих необходимым уровнем профессиональных компетенций, которые позволили бы им эффективно работать в инновационной системе.

Под инновациями в образовании понимается процесс совершенствования педагогических технологий, совокупности методов, приемов и средств обучения. В настоящее время инновационная педагогическая деятельность является одним из существенных компонентов образовательной деятельности любого учебного заведения. Именно инновационная деятельность не только создает основу для конкурентоспособности того или иного учреждения на рынке образовательных услуг, но и определяет направления профессионального роста педагога, его творческого поиска, способствует росту обучаемого контингента. Поэтому инновационная деятельность неразрывно связана с научно-методической деятельностью педагогов и учебно-

исследовательской активностью

студентов (Рис. 4).

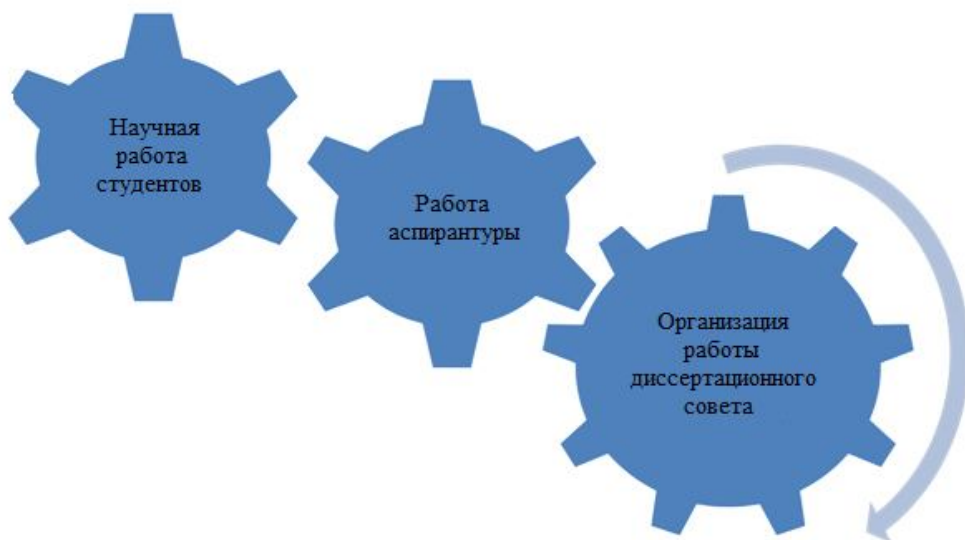


Рис. 4. Подготовка высших педагогических кадров

Студенчество является источником пополнения профессиональных кадров науки, а примером использования научной инновации в системе подготовки обучаемой молодежи стало развитие исследовательской компетентности как средства повышения престижа достижений науки в национальном самосознании, улучшения имиджа науки у студентов.

Рассматриваемая технология улучшения имиджа науки основана на расширении и углублении опыта научной деятельности в рамках обучения в высшем образовательном учреждении. Отношение студентов к науке в целом и к научной деятельности как к возможной сфере профессиональной само-

реализации является психологическим основанием мотивации выбора научной карьеры. Поэтому в процессе обучения важным компонентом сегодня становится привитие навыков самостоятельной научно-исследовательской работы. Личный опыт осуществления исследовательской деятельности в процессе образования является фактором, который формирует имидж науки в обществе

В процессе обучения для творчества характерно отсутствие конкретной заданности, стереотипности, хотя некоторая направленность и присутствует для того, чтобы формировать лишь предпосылки самостоятельной творческой активности.

Развитие исследовательской компетенции у студенчества посредством развития у него исследовательских умений и особенностей мышления, необходимых в научной деятельности, невозможно без инновационного творческого климата в преподавании, без расширения творческого типа учебно-научной мотивации.

Привлечение студентов к работе в научных структурах, с

целью овладения ими навыками научного подхода к практическим вопросам, в процессе работы осуществляется на основе финансирования научно-исследовательских работ.

В целях достижения конкурентоспособности института все направления научно-исследовательской деятельности отражены в концептуальной модели исследовательской компетентности студентов (Рис.5).

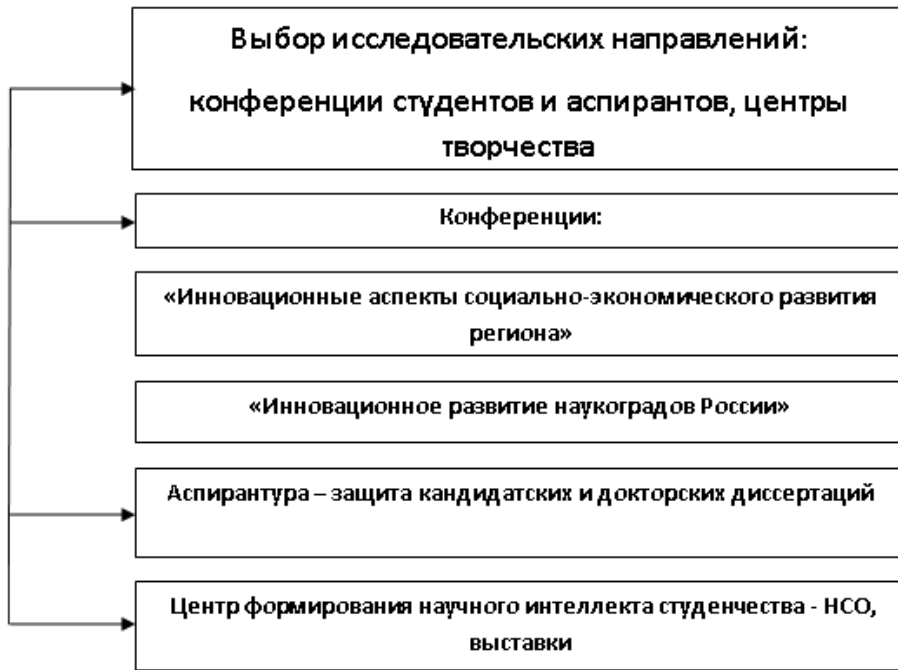


Рис.5. Модель формирования исследовательской компетенции студентов

В процессе реализации модели повышения исследовательской компетентности студентов используются разные формы работы, которые на-

правлены на развитие их исследовательских умений и навыков, на осуществление научной деятельности.

Разрабатываемые про-

фессорско-преподавательским коллективом творческие исследовательские задания приводят к расширению степени информированности студентов о разных аспектах имиджа науки, о содержании деятельности современных ученых, о событиях, происходящих в научном сообществе. Все выше названные действия приводят к повышению интереса студентов к исследовательской деятельности и повышению интереса к учебе.

Таким образом, предоставляемые институтом студентам возможности исследовательской деятельности, основой которой являются: а) расширение информационной базы представлений о науке с учетом достижений современных ученых; б) создание условий для получения собственного опыта исследовательской деятельности; в) развитие инициативы «творческого поиска» и многое другое, помогут сохранить традицию и преемственность в науке и образовании.

Активная позиция КИУ-ЭС по повышению интереса студенчества к исследовательской работе направлена на:

- расширение инициативности студентов в научно-исследовательской деятельности;

- стимулирование интереса к получению нового знания;

- расширение исследовательских навыков в осуществ-

лении научного поиска (анализ, синтез, абстрагирование, обобщение), характеристик и приемов творческого мышления (интуиция, воображение, акцентирование, эвристичность).

Наконец, имеет место и усиление доверия к науке, ее привлекательность для студентов. В экспериментальной группе по изучению отношения студентов к научной деятельности и науке вообще обнаружена положительная динамика роста интереса к развитию теоретического, практического и мотивационного компонентов научной деятельности, окрашенная личностно-опосредованной информацией на основе актуализации собственных навыков исследовательской деятельности.

Пока остается слабо развитым такой важный процесс в инновационной образовательной деятельности как интеграция науки РАН и Высшего образования. По мнению М. Дежиной [5], существуют **барьеры**, с одной стороны – ментальность, так как ученый РАН исторически в России стоял первым на пьедестале и хорошо финансировался. С другой стороны – для привлечения студентов к исследованиям РАН или НИИ не создана **правовая база**. Следовательно, взаимодействие не может быть осуществлено, РАН не имеет права разрешать студентам безвозмездно пользоваться своим оборудованием (сегодня надо за

это платить). Отсутствие тесных контактов между учеными РАН, НИИ и студенческой научной элитой сдерживает развитие инновационного образования в высшей школе.

Следует отметить также, что существующая традиционная очно-заочная форма обучения студентов слабо способствует развитию их интереса к научной деятельности, так как не обеспечивает вовлечения будущих профессионалов в творческий новаторский поиск, хотя данное качество очень востребовано современной инновационной экономикой.

В современном обществе очень важно сохранить традицию и преемственность в науке и образовании. Инновационным процессом в профессиональном образовании России является развитие непрерывной и многоуровневой системы подготовки специалистов, включающей элементы законченных образовательных циклов.

В условиях сокращения предложения рабочей силы под воздействием депопуляционного фактора в долгосрочной и среднесрочной перспективе по некоторым профессионально-квалификационным группам, многоуровневая система образования позволяет работодателям нанимать активных, предприимчивых, творческих и квалифицированных работников в более раннем трудоспособном возрасте, более полно удовле-

творяя спрос на рабочую силу средней квалификации.

По результатам исследования проблемы совершенствования системы высшего образования на основе инновационных подходов института к воспитанию студенческого творчества, а, следовательно, и отношения будущего общества к науке, сформулированы следующие выводы:

– Понятие «инновация» применительно к высшим учебным заведениям имеет сложное методологическое значение. Также следует учесть, что высшее учебное заведение является двойственным субъектом экономической системы. С одной стороны, целеполагающей характеристикой его существования является сохранение культурного и образовательного потенциала страны, с другой – вуз выступает в роли субъекта рыночной экономики – товаропроизводителя интеллектуальной продукции и образовательных услуг.

– Современный инновационный вуз – это научное сообщество, которое способно генерировать новые знания, использовать их для подготовки специалистов, распространять знания, превращать их в готовый коммерческий продукт и удовлетворять потребность в нем людей, экономики и социальной сферы страны.

– Инновационной экономики не будет без инноваци-

онного развития личности. В соответствии с новой концепцией прогресса – от экономического роста к устойчивому социальному развитию – цели и задачи развития, а значит, и модернизация представляют собой не только экономические, но и различные социальные показатели. Ускорение инноваций выдвигает новые требования к человеку, оно требует большей креативности, быстрой адаптации к новым условиям, освоения новой техники и новых навыков работы.

– В основе инновационной экономики лежит инновационная активность людей. И хотя научные исследования и разработки НИР не являются единственным источником знания для инноваций, эту деятельность в образовательных учреждениях необходимо стимулировать.

– Инновационно-активное высшее учебное заведение – это высшее учебное заведение, обладающее инновационным потенциалом, материально-техническими ресурсами, высококвалифицированным инновационным кадровым по-

тенциалом, способным принимать инновационные административно-управленческие решения, быть инвестиционно-привлекательным и руководствоваться в своей деятельности нормативно-правовыми и законодательными документами, разработанными как на федеральном, региональном, так и вузовском уровне.

– Высшая школа в целом, институты и университеты имеют наибольшие возможности внесения серьезного вклада в исследование и формирование национальной и региональных инновационных систем, инновационной системы образования. Исследование и изыскание путей повышения уровня инновационной способности российского общества, российской системы образования, формирование инновационной культуры, инновационного мышления и инновационного климата в стране сегодня становится невозможно без развития многоуровневой системы подготовки кадров для инновационной деятельности, создания и развития объектов инновационной инфраструктуры.

Литература

1. Делия В.П. «Инновационное образование гуманитарного вуза: теоретические и методические основы» – М., 2007
2. Панфилова А.П. Инновационные педагогические технологии. – М.: Академия, 2009
3. Плаксин С.И. Парадоксы высшего образования. – М., 2005
4. Шадриков В.Д. Ментальное развитие человека. – М., 2007

5. Дежина И.Г., Грэхем Л. Наука в новой России: кризис, помощь, реформы. - Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009.

Залоговый менеджмент как инструмент повышения эффективности деятельности финансовых организаций

А. А. Ткач, к.э.н., доцент кафедры управления,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье приведено понятие залогового менеджмента как одной из разновидностей управления, сущность которого заключается в эффективном управлении залоговым процессом и персоналом в сфере финансирования в секторе обеспечения выдаваемых кредитов и предоставляемых займов, а также использовании потенциала залогового механизма. Представлены структурная схема системы залогового менеджмента финансовой организации и организационные модели залогового механизма в кредитных кооперативах, выбор которых определяется конкретными условиями предоставления займа.

Залог, залоговый механизм, залоговый менеджмент, финансовые организации, кредитные кооперативы, оценка залога.

Mortgaging management as the tool of efficiency's increase of financial organization's activity

A. A. Tkach, *Candidate of Science (Economics),
assistant professor, Chair of management,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region*

In article the concept of mortgaging management, as one of the management versions which essence consists in efficient control mortgaging process and the personnel in financing sphere in sector of maintenance of given out credits and given loans, and also use of potential of the mortgaging mechanism is resulted. The block diagram of system of mortgaging

management of the financial organization and organizational models of the mortgaging mechanism in the credit cooperative societies which choice is defined by concrete conditions of granting of a loan are presented.

Pledge, mortgaging management and the mechanism, the financial organizations, credit cooperative societies, pledge estimation of cost.

В современных условиях развития экономики большое внимание уделяется вопросам финансирования, неотъемлемым элементом которого является обеспечение обязательств возврата финансовых ресурсов.

Наличие соответствующего обеспечения исполнения обязательств является одним из обязательных условий деятельности финансовых организа-

ций, как банка, так и сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива.

Таким образом, одним из факторов, определяющих возвратность займов в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, является обеспечение займа.

На рисунке 1 в соответствии с ГК РФ приведены основные способы обеспечения исполнения обязательств.

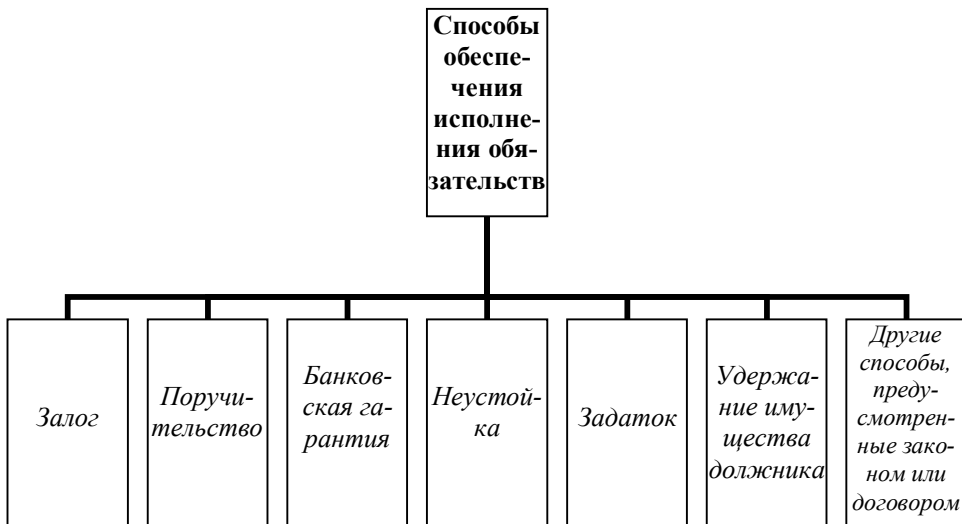


Рис. 1. Способы обеспечения исполнения обязательств

Наиболее распространенным и надежным способом

обеспечения возвратности кредита (займа) является залог, по-

этому одним из актуальных вопросов в деятельности финансовых организаций считается эффективное управление залоговым процессом.

Залог представляет собой способ обеспечения обязательства, при котором кредитор приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами за изъятиями [2].

Так, для эффективного управления любыми процессами, в том числе процессом обеспечения обязательств, необходима соответствующая система управления (менеджмент).

В дополнение к существующим в практике разновид-

ностям менеджмента (финансовый менеджмент, банковский менеджмент, стратегический менеджмент и т. д.) предлагаем ввести такое понятие как *залоговый менеджмент*, имеющий специфический объект и субъект управления, а также свое нормативно-правовое обеспечение.

Залоговый менеджмент (ЗМ) – это совокупность принципов, форм, приемов и методов управления залоговым процессом и персоналом в сфере финансирования, в частности в секторе обеспечения выдаваемых кредитов и предоставляемых займов.

На рисунке 2 представлена структурная схема системы залогового менеджмента в финансовой организации.



Рис. 2. Структурная схема системы залогового менеджмента финансовой организации

Объектами управления в системе залогового менеджмента выступают предмет залога субъекта бизнеса или физического лица, который может быть принят в обеспечение их обязательств по кредитам (займам), и отношения между участниками финансового процесса (финансовой организацией и заемщиками) и инфраструктурой залогового менеджмента.

Соответственно субъектом управления в системе залогового менеджмента выступает сама финансовая организация (структурные подразделения), осуществляющая финансирование физических и юридических лиц.

Основной целью ЗМ является достижение высокой эффективности обеспечения возвратности займов и кредитов, использование потенциала залогового механизма, снижение рисков и увеличение прибыли.

В современных условиях развития экономики комплексный подход к вопросам управления залогами (залоговый менеджмент) является финансовой инновацией в финансовом секторе. Совершенствуя данную сторону деятельности, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК) и другие финансовые организации могут более полно использовать свой потенциал для повышения эффективности своей деятельно-

сти.

Залоговый менеджмент в отношении СКПК представляет интерес с позиции предоставления займов и привлечения займов и кредитов, так как в любом случае требуется обеспечение исполнения обязательств.

СКПК по сравнению с коммерческим банком при работе с заемщиками имеет свои особенности, существенно снижающие кредитный риск: члены (пайщики) имеют территориальную общность и хорошую осведомленность о деятельности друг друга, что дает возможность получения более достоверных сведений о заемщике.

Залоговые отношения регулируются ст. 334-358 ГК РФ, Законом РФ от 29 мая 1992 г. N 2872-1 "О залоге" (с последними изменениями от 19 июля 2007 г.) в части, не противоречащей ГК и Федеральным законом от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с последними изменениями от 26 июня 2007 г.) [1,2,3].

Предмет залога определен в п.1 ст.336 ГК РФ как всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни

или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом [1].

Предмет залога зависит от срочности предоставляемого займа. Так, при краткосрочном кредитовании основным объектом залога является личное имущество, будущий урожай, товары в обороте и переработке, имущественные права, а также движимое имущество, хотя оно больше подходит для среднесрочных займов, как и

финансовые средства (гособлигации, акции). Займы, которые берутся на длительный срок, как правило, представляют собой значительные суммы, что в свою очередь требует достаточного обеспечения, каковым и выступает недвижимое имущество (земельные участки, здания и сооружения), обладающее свойствами долговечности и высокой стоимости (ценности) (рис. 3) [10, 11].

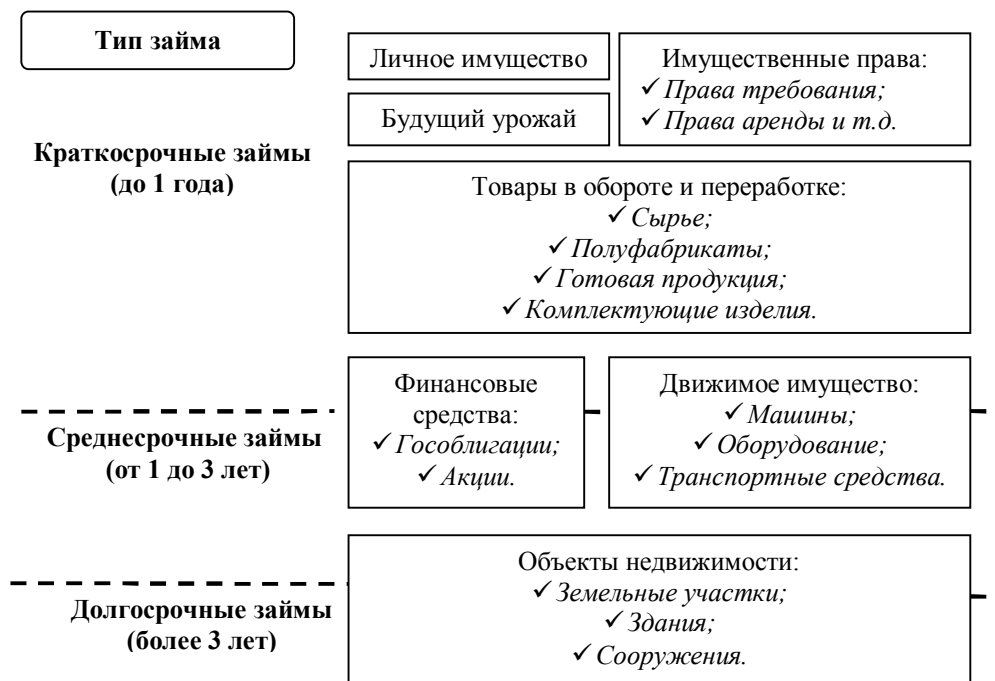


Рис. 3. Зависимость предмета залога от типа займа

Для залогового обеспечения займов в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах требуется механизм его применения.

Залоговый механизм

представляет собой процесс подготовки, заключения и исполнения договора о залоге, который начинает действовать в момент рассмотрения кредитной заявки [7].

На рисунке 4 приведены основные этапы реализации за-

логового механизма.

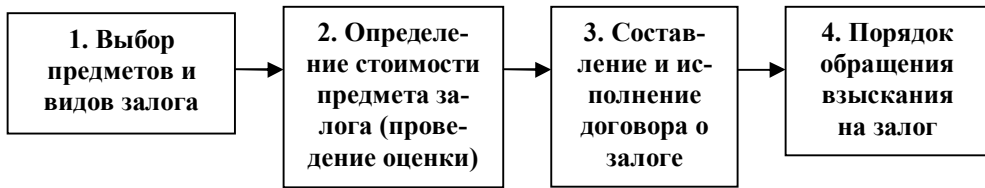


Рис. 4. Этапы реализации залогового механизма в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах

В договоре о залоге должны содержаться следующие условия:

- 1) размер обязательства и сроки его исполнения;
- 2) состав и стоимость заложенного имущества;
- 3) вид залога, характеризующий условия местонахождения предмета залога, пользования и распоряжения им;
- 4) описание предмета залога, позволяющего идентифицировать его;
- 5) любые иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто согласие.

Для реализации права залога залогодатель должен не только заключить договор залога, но и приобрести право залога.

В результате заключения договора о залоге залогодержатель получает право не на предмет залога, а на его стоимость, но в той доле, которая соответствует сумме задолжен-

ности и величине понесенных издержек, которые должны будут компенсированы залогодателем в случае невыполнения основного обязательства.

Обязательства, вытекающие из договора залога, зависят как от предмета залога (недвижимость, движимое имущество, имущественные права и т.д.), так и от вида залога: с оставлением имущества у залогодателя или с передачей заложенного имущества залогодержателю (заклад).

Не всякое имущество может быть заложено, так как оно должно отвечать определенным требованиям, предъявляемым к предмету залога: предмет залога должен принадлежать залогодателю или находиться у него в хозяйственном ведении; стоимость заложенного имущества должна быть больше суммы займа и причитающихся по нему процентов; ценности, используемые для залога, должны иметь устойчи-

вый рынок, подтверждающий не только способность, но и возможность их реализовать в срок, не превышающий 180 дней; должна быть вся юридическая документация в отношении залоговых прав. Так, стоимость предмета залога должна быть больше суммы займа и причитающихся по нему процентов, потому что обычно сумма займа не превышает 85% стоимости залога. Договор о залоге должен быть заключен в письменной форме, подлежать нотариальному удостоверению

[2].

Сегодня СКПК сталкиваются с такими трудностями, когда у заемщиков (пайщиков) недостаточно или нет залогового обеспечения, поэтому наряду с классической организационной моделью залогового механизма, когда заемщик является и залогодателем, используются организационные модели залогового механизма, при которых участие принимает третье лицо (поручитель-залогодатель) (рис. 5).

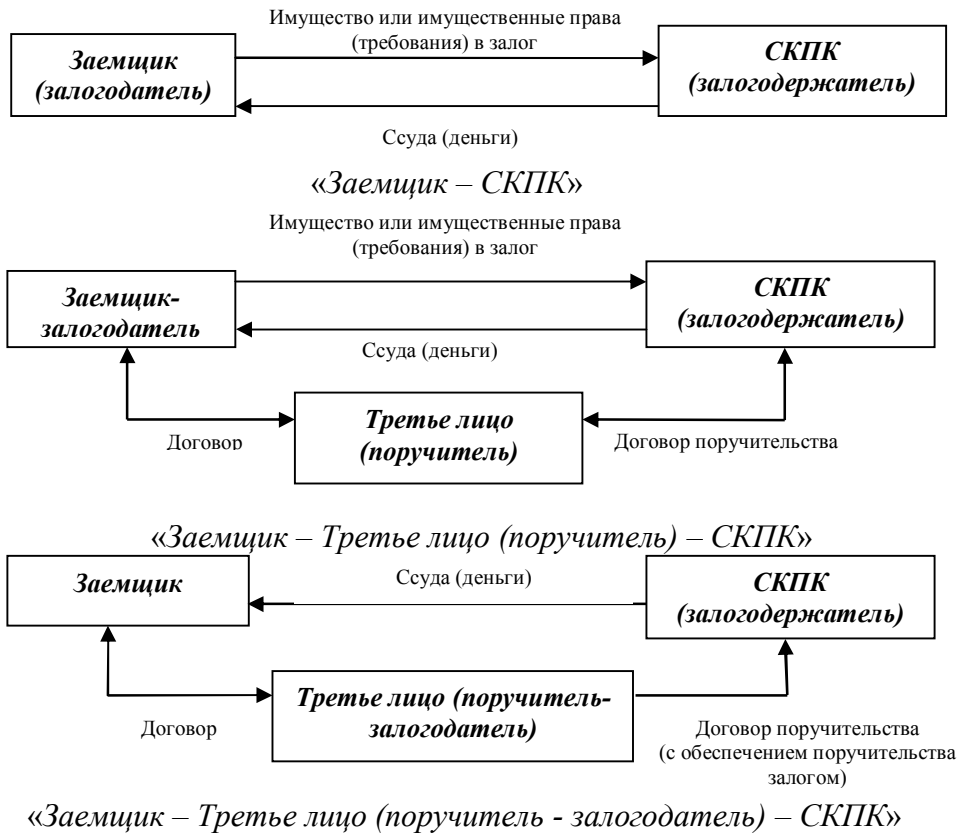


Рис. 5. Организационные модели залогового механизма в СКПК

Таким образом, для решения задачи предоставления займов и обеспечения их возвратности используются различные организационные модели залогового механизма в СКПК, выбор которых определяется конкретными условиями предоставления займа.

В случае отсутствия возможности удовлетворить потребности пайщиков в займах собственными силами СКПК 1-го уровня привлекают займы от СКПК 2-го уровня, что становится возможным в случае членства в региональной системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации, или кредиты коммерческих банков.

Согласно данным Россельхозбанка в обеспечение возврата кредитов, предоставляемых сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам, включаются:

1. Залог ликвидного имущества членов СКПК (здания, сооружения, техника, оборудование, прочие материальные ценности);

2. Залог ликвидных объектов гарантийного (залогового) фонда субъектов Российской Федерации, муниципальных образований (при наличии таковых в регионе);

3. Гарантии субъектов Российской Федерации (защищенные бюджетом соответствующего года и решением за-

конодательного органа субъекта Российской Федерации о пролонгации на каждый последующий год в течение срока действия кредитных договоров);

4. Залог земельных участков, принадлежащих членам СКПК (при наличии документов, подтверждающих их право собственности);

5. Залог ликвидного имущества третьих (юридических) лиц, предпочтительно из числа заемщиков Банка;

6. Поручительства финансово-устойчивых третьих (юридических) лиц, предпочтительно из числа заемщиков Банка, предоставляющих право безакцептного списания долга со своих счетов в случае невыполнения условий кредитного договора [9].

Так, в условиях недостаточного обеспечения по обязательствам СКПК при работе с кредитными организациями одним из способов обеспечения привлекаемых кредитов могут выступать залоговые фонды (муниципальные и региональные).

После того как определен предмет залога, производится его оценка. Определение стоимости предмета залога является одним из основных этапов реализации залогового механизма в финансовых институтах, в том числе в микрофинансовых организациях и кредит-

ных кооперативах. Это трудоемкий процесс, требующий наличия соответствующих знаний и навыков в области оценки.

Согласно теории оценки, приоритет отдается определению рыночной стоимости объекта – наиболее вероятной цены, по которой объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, при разумных действиях сторон сделки, в условиях их полной информированности и отсутствия влияния чрезвычайных обстоятельств [4,5].

Определение стоимости предметов залога производится в рамках затратного, сравнительного и доходного подходов, но специфика оцениваемого имущества накладывает свои отпечатки при выборе методов оценки и соответственно при анализе рыночной информации [6].

Так, при оценке движимого имущества в рамках затратного подхода могут быть использованы такие методы как: метод расчета по цене однородного объекта; поэлементный (поагрегатный) расчет; метод анализа и индексации затрат и т. д. [8].

Каждый метод оценки характеризуется последовательностью процедур, позволяющих на основе существенной для данного метода информации определить стоимость объекта, подлежащего оценке.

Определение стоимости

предметов залога без соблюдения правил оценки может привести как к занижению действительной рыночной стоимости, так и к ее завышению, что существенно в итоге повышает риски и снижает эффективность работы финансовых организаций.

Одним из недостатков современного залогового механизма в СКПК является отсутствие практического применения основ оценки при определении стоимости предметов залога. Поэтому для совершенствования залогового механизма на этапе определения стоимости предметов залога предлагается использовать современные подходы и методы оценки, что позволит повысить качество предоставляемых услуг и эффективность деятельности СКПК.

Резюме:

✓ Обеспечение обязательств является одним из условий предоставления кредитов (займов) и методом управления кредитными рисками.

✓ Для эффективного управления любыми процессами, в том числе процессом обеспечения обязательств, необходима соответствующая система управления (менеджмент).

✓ В современных условиях экономики большое внимание уделяется вопросам финансирования, неотъемлемым элементом которого явля-

ется обеспечение обязательств возврата финансовых ресурсов, поэтому одним из актуальных вопросов является эффективное управление залоговым процессом.

✓ Залоговый менеджмент (ЗМ) – это совокупность принципов, форм, приемов и методов управления залоговым процессом и персоналом в сфере финансирования, в частности в секторе обеспечения выдаваемых кредитов и предоставляемых займов.

✓ Роль залогового менеджмента заключается в комплексном подходе к управлению процессом обеспечения

обязательств в финансовых организациях, что позволит снизить финансовые риски и эффективно управлять данным процессом.

✓ В современных условиях развития экономики залоговый менеджмент в финансовых организациях является инновационным подходом в финансовом секторе. Совершенствуя данную сторону деятельности, СКПК и другие финансовые организации могут более полно использовать свой потенциал для повышения эффективности своей деятельности.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья [Текст]. – М.: ООО «ТК Велби», 2002. – 448 с.
2. Российская Федерация. Законы. О залоге [Электронный ресурс]: закон РФ от 29.05.1992, №2872-1 [с изм. и доп. на 19.07.2007] // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс: ВерсияПроф», 2008.
3. Российская Федерация. Законы. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 16.07.1998, №102-ФЗ [с изм. и доп. на 26.06.2007] // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс: ВерсияПроф», 2008.
4. Российская Федерация. Законы. Об оценочной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29.07.1998, №135-ФЗ [с изм. и доп. на 30.06.2008] // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс: ВерсияПроф», 2008.
5. Российская Федерация. Правительство. Постановления. Об утверждении федерального стандарта оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)" [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 20.07.2007, №255-ПП // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс: ВерсияПроф», 2008.
6. Российская Федерация. Правительство. Постановления. Об утверждении федерального стандарта оценки "Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)"

[Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 20.07.2007, №256-ПП // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс: ВерсияПроф», 2008

7. Банковское дело. Экспресс-курс: учеб. пособие [Текст] / кол. авт.; под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., стер.. – М: КНОРУС, 2007. – 344 с.

8. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации [Текст] / М.А. Федотова, В.Ю. Рослов, О.Н. Щербаков, А.И. Мышанов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 384 с.: ил.

9. О кредитовании малого аграрного бизнеса [Текст] / // Национальный проект «Развитие АПК». -2007 г. – специальный выпуск. – С. 30-42.

10. Пахомов, В.М. Кредитная кооперация: теория и практика [Текст] / Министерство сельского хозяйства РФ. Департамент науки и технического прогресса. Управление развития предпринимательства и кооперации. – М.: Росинформагротех, 2002. – 251 с.

11. Шкляр, М.Ф. Кредитная кооперация [Текст]: учеб. пособие / М.Ф. Шкляр. – 3-е изд., исп. и доп. – М.: Дашков и К°, 2004. – 334 с.

Реализация концепции дополнительных ценностей и другие инновации при продаже промышленной продукции

Д.С. Чупшев, заместитель генерального директора
инженерно-технологического центра ОАО «Мособлагроснаб»,
г. Климовск, Московская область,

А.В. Федотов, д. э. н.,
профессор кафедры управления,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье рассматривается концепция дополнительных ценностей и «расширенного» товара при продаже техники. Анализируются ступени «расширенного» товара и дается характеристика каждой из данных ступеней. Рассматриваются предложения продавца, значительно превосходящие ожидания покупателя. Излагается сущность логистического подхода к поставкам и сервису техники. Исследуются ценности, предоставляемые отечественными производителями и дилерами техники. Раскрывается процесс обмена ценностями между всеми участниками цепочки поставок техники. Даются рекомендации по созданию единой системы ценностей для участников цепочки поставок техники и применению новаций в деятельности дилерских компаний.

Дополнительные ценности, инновации, расширенный товар, долгосрочные связи, цепочки поставок, маркетинговая логистика, комплексный подход.

The concept of added value and other innovations in the sale of industrial products

D.S. Chupshev, Deputy Director
of engineering-technological center of JSC «Mosoblagrosnab»,
Klimovsk, Moscow region,

A.V. Fedotov, d.SC. (Econ.),
Professor in the Department of Administration,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region

Describes the concept of incremental values and an extended product when selling technology. Analyses the level of an extended product and describes each of these stages. Offers of the seller, largely exceeding customer expectations. Describes the essence of logistic approach to supply and service technology. Examines the values provided by domestic producers and dealers. Expands to the process of exchanging value among all participants in the supply chain technology. Provides guidelines for creating a unified system of values for participants in the supply chain technology and application of innovations in the dealer companies.

Additional values, innovation, advanced product, long-term relationships, supply chain, marketing logistics, integrated approach.

В условиях рыночной экономики перед производителями и посредниками стоит наиболее сложная задача продажи произведенной продукции. Данная задача приобретает особую актуальность в современный период, характеризующийся наличием высокой конкуренции за сбыт промышленной продукции между отечественными и зарубежными производителями. Особенно данная задача усложняется в период вступления России в ВТО и усиления конкуренции на отечественном рынке промышленной продукции. Чтобы выжить, отечественным компаниям необходимо внедрять инновационные разработки, направленные на совершенствование путей продвижения промышленной продукции до потребителей

и предоставления таких ценностей, которые полностью удовлетворили бы требования потребителей и способствовали их успешному развитию.

Одним из инновационных подходов по совершенствованию процесса продажи промышленной продукции является использование концепции дополнительных ценностей, базирующейся на понятии «расширенного» товара. При этом ценность трактуется как важность, значимость, польза, полезность чего-либо. Внешне ценность выступает как свойство предмета или явления. Однако значимость и полезность присущи им не от природы, не просто в силу внутренней структуры объекта самого по себе, а являются субъективными оценками конкретных

свойств, которые вовлечены в сферу общественного бытия человека, человек в них заинтересован или испытывает потребность. Например, стакан, будучи инструментом для питья, проявляет это своё полезное свойство как потребительную стоимость, материальное благо. Являясь продуктом труда и предметом товарного обмена, стакан выступает как экономическая ценность, стоимость. Если стакан представляет собой предмет искусства, он наделяется ещё и эстетической ценностью, красотой [12].

Понятие «расширенного» товара, включает в себя помимо предоставления товара, также предоставление определенных выгод, которые приобретает покупатель с его получением. «Расширить» товар можно путем предоставления определенных услуг, входящих в традиционный пакет, например – предоставление кредита, доставка, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание и т. д. Наряду с этими ценностями значительно «расширить» товар можно с помощью предоставления дополнительных опций и определенных услуг, не входящих в традиционный пакет, на который рассчитывает покупатель.

Подход к продажам с точки зрения дополнительной ценности совершенно меняет отношение покупателя к продавцу. Продавца, который пре-

доставляет значительные ценности, покупатель не променяет на другого продавца. В итоге завязываются долгосрочные связи, в результате которых и продавец, и покупатель чувствуют, что от сотрудничества они получают большую пользу.

Логистическая концепция дополнительной ценности предполагает обмен ценностями между участниками цепочки поставок, что усиливает взаимный интерес к долгосрочным связям. Так, ценности предоставляет как поставщик, так и потребитель. В логистической цепочке происходит передача ценностей вниз и вверх по цепочке, что значительно усиливает совокупный эффект от функционирования данной системы.

Применительно к рынку промышленной продукции и, в частности, к рынку сложной техники концепция предоставления дополнительных ценностей и «расширенного» товара является особенно актуальной и заслуживающей большого внимания, так как в условиях высокой конкуренции производимой продукции получение потребителем определенной выгоды представляет для него большой интерес. И потребитель отдает предпочтение продавцу, способному предоставить эти ценности.

В таблице 1 приводится концепция «расширенного» товара при продаже сложной

сельскохозяйственной техники.

Табл. 1. Концепция «расширенного» товара при продаже сельскохозяйственной техники

Градация товара	Потребности покупателя	Предлагаемые ценности
Базовый товар	Минимальная потребность покупателя, которая должна быть удовлетворена	Рабочее состояние техники, способной выполнять технические задачи
Ожидаемый «расширенный» товар	Дополнительные потребности покупателя, которые он предполагает, что они могут быть удовлетворены	Предоставление кредита, доставка, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание
Превосходящий ожидания «расширенный» товар	Предложения продавца значительно превосходят ожидания покупателя	Дополнительные бесплатные опции, обязательства по последующей продаже техники, возможность замены старой техники на новую технику с доплатой, персональные скидки, призы, информационно-консультационное обеспечение, обучение и т.д.

Так, базовый товар предполагает удовлетворение минимальной потребности покупателя в рабочем состоянии техники и ее способности выполнять технические задачи. Ожидаемый «расширенный» товар удовлетворяет дополнительные потребности покупателя в виде предоставления кредита на покупку техники, по доставке, в гарантийном обслуживании, в послегарантийном обслуживании.

Превосходящий ожидания «расширенный» товар соз-

дает иную ситуацию, когда предложения продавца значительно превосходят ожидания покупателя. В этом случае покупатель неожиданно для себя получает дополнительные бесплатные опции, обязательства по последующей продаже техники, возможность замены старой техники на новую технику с доплатой, персональные скидки, призы, информационно-консультационное обеспечение, обучение и т.д.

В настоящее время большинство участников рынка

сельскохозяйственной техники предоставляют определенные ценности при продаже своей техники. Так, компания «Ростсельмаш» успешно продвигает на рынке ценность в виде предоставления кредита сельским товаропроизводителям при приобретении техники. По итогам 2006-2010 гг. более половины комбайнов «Ростсельмаш», поставленных через дилеров компании на территории РФ, были приобретены в кредит, что сообщает пресс-служба компании [7].

Целевая программа кредитования приобретения комбайнов, разработанная компанией «Ростсельмаш» и рядом ведущих российских банков, начала действовать на всей территории России с 2005-2006 годов. В рамках этой программы российские сельхозпроизводители могут получать новую уборочную технику, первоначально оплачивая всего 10-30% от ее стоимости.

Условия новой программы привлекательны минимальным уровнем удорожания комбайна – 4,05% в год (с учетом страхования). Это достигается за счет субсидирования процентной ставки, выплачиваемой по кредиту. По условиям программы, предприятие, приобретающее новые комбайны, не должно быть убыточным. Оформление кредита осуществляется по ускоренной и упрощенной схеме:

1. Принятие банком решения о кредитовании.
2. Заключение договора купли-продажи комбайна, внесение авансового платежа в размере 10-30% от стоимости комбайна.
3. Заключение кредитного договора и договора залога с банком.
4. Перевод банком кредита в размере 70-90% и получение комбайна.
5. Оформление документов на получение субсидии в размере 2/3 ставки рефинансирования.

Кредитование осуществляется без дополнительного залога – залогом выступает приобретаемая техника. Кредитные программы, инициированные «Ростсельмаш» и реализуемые компанией совместно с рядом российских банков, позволяют сельхозпроизводителям приобретать технику в кредит на выгодных условиях. В год по кредитным схемам хозяйствам реализуется порядка 1650 единиц комбайновой техники, что составило более 52% от общего числа поставленных потребителям через дилерскую сеть комбайнов [2].

Также компания «Ростсельмаш» презентовала новую сервисную программу. Данная программа позволит привести к единому стандарту обслуживания все сервисные центры компании «Ростсельмаш». В настоящее время уже подготовле-

ны и внедрены в работу классификатор отказов, справочник сервисных работ и новые требования отчетности гарантийного ремонта, которые позволят точно формулировать перечень, причины отказов техники, сроки и объемы ремонтных работ. На сегодняшний день каждый сервисный центр компании оснащен необходимым оборудованием для проведения диагностики, технического обслуживания, среднего и капитального ремонтов. Кроме этого, сервисные центры располагают специализированными автомобилями «Сервис-Мастер» (автомобиль «Газель»), позволяющими проводить диагностику и устранять отказы прямо в поле в максимально короткие сроки (в рамках программы «Запасная часть – в поле за 24 часа»). Для обеспечения бесперебойной работы сервисных центров в 2008 году компания приступила к организации региональной сети постоянно пополняемых складов, на которых размещаются гарантийные комплекты запасных частей. Создание региональных складов позволило оптимизировать номенклатуру складских запасов, сократить сроки получения гарантийных комплектов с 3 до 1 суток, обеспечить наличие и правильное хранение импортных комплектующих, а также техническое обслуживание агрегатов зарубежного производства. В настоящее время региональные

склады действуют в Новосибирске, Уфе, Московской области и Республике Казахстан.

С 1 октября 2010 года стартует очередной сезон одной из самых популярной среди российских сельхозтоваропроизводителей программы – «ГСМ от РСМ», позволяющей работать на новой технике «Ростсельмаш» целый сезон, не тратя на дизельное топливо ни копейки. Согласно условиям программы, каждый покупатель продукции компании, оформивший покупку с 1 октября 2010 года по 31 января 2011 года, получает от компании подарок в виде топливной карты. Количество зачисленного на карту бонусного топлива зависит от выбранного вида и модели техники и составляет от 2000 до 10.000 литров, что позволяет значительно экономить в расходах на дизельное топливо. По итогам сезона действия «ГСМ от РСМ» в период с 2009 по 2010 год аграриям были переданы топливные карты общим объемом на 800.000 литров дизельного топлива [7].

Также Ростсельмаш представляет уникальную лизинговую программу, позволяющую профессионалам агробизнеса найти наиболее выгодное решение по приобретению высококачественной сельскохозяйственной техники. Приобретая технику «Ростсельмаш» по программе лизинга, аграрии не только экономят на налоговых

отчислениях, но и получают минимальное удорожание техники за весь срок лизинга. Партнерами «Ростсельмаш» в этой программе стали лизинговая компания «Уралсиб», «Сбербанк лизинг», «Юниаструм лизинг» и «Интер Лизинг» [7].

Дилерская компания «Бизон» (Ростовская обл.) предоставляет ценности в виде оперативного обслуживания продаваемой ею техники. Так, по нормативам «Бизона», в течение двух часов после звонка механик компании уже должен находиться в хозяйстве возле трактора и в течение шести часов устранить неполадку. Кроме того, обязательным условием при продаже трактора является бесплатное обучение механизаторов хозяйств. Три дня они тщательно изучают особенности машины и сдают экзамен в учебном центре компании «Бизон» [8].

Сервисное обслуживание продаваемой техники хорошо организовано в ЗАО «Агротехника» Пензенской области. Так, для организации и проведения сервисных работ в гарантийный период в ЗАО «Агротехника» Пензенской области создана автономная служба сервиса. В состав службы сервиса входит 10 человек – три инженера, оператор, два водителя, четыре слесаря. Это – подготовленные сертифицированные специалисты, прошедшие обучение на

заводах. В их распоряжении шесть специализированных автомашин с диагностическим оборудованием. В настоящее время на гарантийном обслуживании находится 550 единиц техники отечественного и 44 единицы – зарубежного производства. При получении сигнала об отказе техники специалисты сервисной службы выезжают на место происшествия и в течение 24 часов устраняют повреждение. В случае невозможности устранения неполадки собственными силами, вызываются специалисты заводо-поставщиков, которые или устраняют неполадку, или принимают решение о замене вышедшей из строя техники. При невозможности устранить выявленные дефекты, специалисты службы сервиса помогают покупателям техники произвести замену некачественной техники на новую. Так, в ООО «Аткинский» Вадинского района удалось заменить некачественную жатку стоимостью 300 тыс. рублей к комбайну «ДОН-680» на новую. Пострадавшей фирме «ГЕО» удалось оперативно заменить вышедший из строя дискатер БДМ-Агро. Таким образом, сельский товаропроизводитель, купивший технику, получает надежное сервисное обслуживание.

Кроме того, ЗАО "Агротехника" Пензенской области в комплексе оказывает следующие дополнительные услуги:

– приемка и выгрузка техники, приемка ее по количеству и качеству;

– дефектовка и досборка;

– размещение техники в крытых охраняемых складских помещениях;

– услуги по ремонту и заправке кондиционеров;

– обучение и подготовка механизаторов по устройству и эксплуатации полнокомплектной техники в оборудованном учебном классе;

– проверка качества запасных частей в лаборатории входного контроля;

– доставка техники до конечного получателя.

В 2006 году ЗАО «Агротехника» приступило к обслуживанию сельскохозяйственной техники и в послегарантийный период непосредственно на базах сельских предприятий. Для проведения этой работы в год заключается более 100 договоров с хозяйствами области. Реализация данной программы позволит ЗАО «Агротехника» получать дополнительный доход от проведенных работ, при этом увеличить количество реализуемых запасных частей, так как ремонт осуществляется, как правило, запасными частями дилера, а сельхозпредприятия получают качественный ремонт и детали, прошедшие надлежащий контроль.

Значительный перечень ценностей предоставляет для своих потребителей ОАО

«Мособлагроснаб» Московской области. В последние годы ОАО «Мособлагроснаб» проводит целенаправленную работу по внедрению в сельскохозяйственное производство современных отечественных машин и ресурсосберегающих технологических комплексов, а также по продвижению на российский рынок передовой зарубежной сельхозтехники и оборудования. Так, в 2004 г. было подписано соглашение о взаимодействии Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области и ОАО «Мособлагроснаб» и создании на базе ОАО «Мособлагроснаб» Инженерно-технологического центра отраслей сельского хозяйства Московской области.

Основу деятельности центра составляют следующие направления: логистика, маркетинг, лизинг, дилерство, создание информационных баз данных, сервис, пропаганда передовых технологий возделывания культур с использованием новой техники, обучение кадров. На примере опытных участков наглядно демонстрируются передовые технологии зерноуборки, кормозаготовки, почвообработки и ухода за растениями с применением высокопроизводительной отечественной и зарубежной техники ведущих производителей.

В 2005 году совместно с НИИСХ ЦРНЗ было организовано базовое хозяйство по вне-

дрению современных технологий возделывания зерновых культур на территории ОПХ «Толстопальцево» Московской области, где были заложены опыты по технологиям возделывания (традиционная, минимальная, нулевая) с использованием техники зарубежного и российского производства. Одновременно было организовано в ЗАО «Агрофирма «Повадино» базовое хозяйство по современной технологии заготовки кормов с использованием высокопроизводительной техники фирмы «Krone». По результатам работы были проведены семинары с участием руководителей сельхозпредприятий Московской области, где были подведены итоги деятельности и намечены пути внедрения передовых технологий в эти хозяйства. Данная работа успешно осуществлялась в период 2008-2010 годов [9].

Кроме популяризации передовых технологий, развитие инженерно-технологического центра способствует росту продаж новой техники, так как сельхозтоваропроизводители наглядно видят результаты применения этой техники и у них сразу возникает желание ее приобрести. Это желание еще более усиливается, когда они узнают, что ОАО «Мособлагроснаб» гарантирует послепродажное обслуживание и своевременную поставку необходимых запасных

частей. Наряду с качественным сервисом специалисты агроснабба совместно со специалистами фирм производителей проводят обучение сельских механизаторов правилам работы и обслуживания новой техники. Так, в 2006 году на базе ОАО «Мособлагроснаб» представители фирм «Krone» и «Амазоне» провели обучение специалистов, эксплуатирующих и обслуживающих новую технику. Представительство компании «Klever» предоставляет своим дилерам ценность в виде вложения значительных средств в рекламу бренда «Klever». Так, в 2006 г. затраты на выставки, СМИ и рекламу бренда «Klever» составили около 16 млн руб. собственных средств компании, в 2007 году они возросли в четыре раза. В 2008-2010 годах они оставались на таком же высоком уровне.

Перечисляя ценности, которые участники рынка сельскохозяйственной техники предоставляют своим потребителям, следует отметить, что пока еще не созданы единые системы ценностей для участников в рамках существующих цепочек поставок. Так, если производители и дилеры предоставляют определенные ценности потребителям, то потребители слабо задействованы в схеме поставок и не предоставляют возможного количества ценностей вверх по цепочке поставок другим ее участникам. К этому следует

добавить, что пока еще отсутствует комплексный подход к созданию и предоставлению ценностей для сотрудников каждого структурного подразделения предприятий, участвующих в интегрированных поставках, что в свою очередь значительно снижает совокупный эффект от данных новаций.

Одним из важнейших направлений развития интеграции цепочки поставок сельскохозяйственной техники является создание единой системы ценностей для ее участников. Единая система ценностей, действующая внутри цепочки поставок, предоставляет ее участникам следующие преимущества. Так, производитель предоставляет дилеру дополнительные ценности (скидки, кредиты, рекламную поддержку, дополнительное премирование персонала, современное техниче-

ское оснащение ремонтных бригад, обучение и т.д.) (см. Таблицу 2). Дилер предоставляет потребителю следующие ценности – скидки, кредиты, доставка, предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание, обучение и т. д. Потребитель и дилер передают производителю ценность в виде оперативной информации о спросе, объемах продаж и недостатках данной техники. Полученная оперативная информация используется производителем для корректировки производственной программы в сторону увеличения или уменьшения выпуска сельскохозяйственной техники, а также для внесения технических изменений в изготавливаемые машины с целью улучшения их качества и предоставления дополнительных удобств при эксплуатации данной техники.

Табл. 2. Единая система предоставления взаимных ценностей между участниками поставки сельскохозяйственной техники

Участник цепочки поставок	Производитель	Дилер	Потребитель
Предоставляет	Скидки, кредиты, рекламную поддержку, дополнительную премирование персонала дилера, современное техническое оснащение ремонтных бригад, обучение и т.д.	Скидки, кредиты, доставку, предпродажную подготовку, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание, обучение и т. д.	Информацию о спросе, объемах продаж и недостатках данной техники.
Получает	Информацию о спросе, объемах продаж и недостатках данной техники.	Скидки, кредиты, рекламную поддержку, дополнительное премирование персонала, современное техническое оснащение ремонтных бригад, обучение и т.д.	Скидки, кредиты, доставку, предпродажную подготовку, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание, обучение и т. д.

В результате предоставления взаимных ценностей создается целостная конкурентоспособная система, отраженная на рисунке 1.

Привлекательность данной системы заключается в объективном желании каждой из сторон предоставить партнеру максимально выгодные и

удобные условия для ведения его деятельности. Новизна подхода заключается в вовлечении всех участников цепочки поставок в программу предоставления взаимных ценностей, так как выпадение хотя бы одного звена из данной системы ослабит общий результат и уменьшит совокупный эффект от

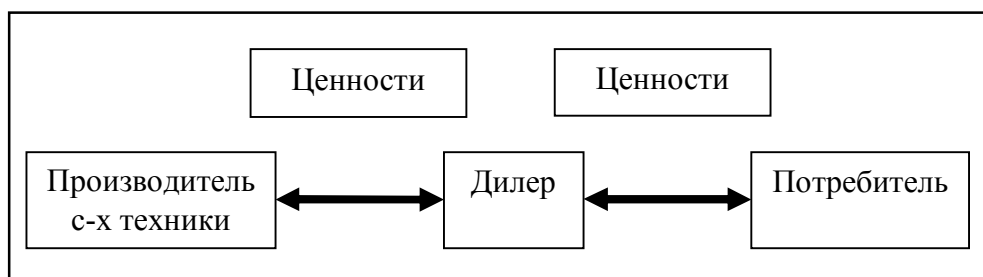


Рис. 1. Обмен ценностями между участниками цепочки поставки сельскохозяйственной техники

Наряду с созданием единой системы ценностей для участников цепочки поставок сельскохозяйственной техники данная концепция предполагает создание системы ценностей для структурных подразделений предприятия, а также для отдельных сотрудников внутри подразделений предприятия. Именно такой комплексный подход обеспечит создание целостной системы ценностей. Тем самым будут обеспечены конкурентные преимущества в

рамках функционирующей логистической системы для каждого звена, участвующего в процессе поставки.

В целом внедрение предложенных новаций усиливает совокупный эффект от функционирования всей системы поставок техники, что создает новые возможности по развитию компаний, участвующих в подобной интеграции и способствует росту продаж отечественной техники.

Литература

1. Аникин Б.А. и др. Логистика: учебн. пособие – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 408 с.
2. Аналитические отчеты «Союзагромаш» за 2005 - 2010 гг. – www.souzagromash.ru
3. Голембиовский С.А. Русский маркетинг. – М.: Изд-во «Ось-89», 2004. – 144 с.
4. Ковалев К.Ю., Уваров С.А., Щеглов П.Э. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга; – М., Прогресс, 1990 – 736 с.

-
6. Мартин Кристофер, Хелен Пэк Маркетинговая логистика. – М.: Издательский дом «Технологии», 2005 – 200 с.
 7. Официальный сайт «Ростсельмаш» – www.rostselmash.com
 8. Официальный сайт компании «Бизон» – www.bizonagro.ru
 9. Официальный сайт ОАО «Мособлагроснаб» www.moas.ru
 10. Фарбер Б. 12 стандартных методов управления продажами и причины, по которым они неизменно эффективны. / Пер. с англ. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 272 с.
 11. Федотов А.В., Бусыгин Н.Г., Чупшев Д.С. Маркетинговая логистика в сфере технического обеспечения сельского хозяйства. – М.: «Достижение науки и техники АПК», 2008 – 144с.
 12. [ru.wikipedia.org – wiki/Ценность](http://ru.wikipedia.org/wiki/Ценность)

Формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (на примере Московской области)

Н. И. Борисенко, аспирант,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье обозначены виды инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, проанализирована финансовая поддержка субъектов предпринимательства Московской области, рассматриваются такие вопросы, как развитие бизнес-инкубирования во всех муниципальных образованиях Московской области, и определены механизмы создания региональных инновационных систем, на базе которых должна быть сформирована Национальная инновационная система.

Авторы статьи показывают, что одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития малого и среднего бизнеса, при заинтересованности государства в развитии предпринимательства, является бизнес-инкубатор – источник новой генерации малых и средних предприятий, инструмент поддержки уже действующих предпринимателей, а также корень решения целого ряда социальных и экономических проблем.

Инфраструктура поддержки, малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, бизнес-инкубирование и бизнес-инкубатор.

The formation of an infrastructure to support small and medium enterprise business units in the Russian Federation (for example of Moscow region)

N.I. Borisenko, the graduate,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region

The article reveals the types of infrastructure to support small and medium-sized business, the analysis of financial support for business in the Moscow region, the issues of development of business incubators and defined mechanisms for the creation of regional innovation systems, through which is formed national innovation system.

Article authors showed that the most effective tool to support and develop small and medium business is a business-incubator is a founder of the generation of small and medium-sized enterprises a tool supporting entrepreneurs and assistant in solving a number of social and economic problems.

Infrastructure support, small and medium business, authorities support, business-incubator and business-incubation.

1. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (на примере Московской области).

Очевидно, что малое предпринимательство способно успешно развиваться, если в каждом из регионов Российской Федерации осуществляет свою деятельность и развивается эффективная инфраструктура малого и среднего бизнеса. Малые и средние предприятия являются весомыми субъектами рыночной системы хозяйствования в первую очередь на территории субъектов Федерации, применяющих законодательные акты по поддержке и развитию предпринимательской деятельности, формирующих различные органы поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, направляющих свои мате-

риально-технические, а также финансово-кредитные и иные ресурсы для поддержки данных субъектов предпринимательства.

В нашей стране с течением времени была сформирована определенная инфраструктура поддержки развития хозяйствующих субъектов как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Федерации. В нашей стране функции регулирования и поддержки предпринимательской деятельности возложены на федеральные органы власти, эти обязанности исполняют: Президент РФ и его Администрация, Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ, федеральные министерства и государственные комитеты [11, с. 12].

К инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства можно

отнести коммерческие или некоммерческие организации, созданные и осуществляющие хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации, привлеченные в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для размещения различных заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг. Все перечисленные функции, которые выполняют предприниматели, необходимы для обеспечения государственных и муниципальных потребностей. Реализация поддержки хозяйствующих субъектов происходит путем исполнения федеральных, региональных и муниципальных программ развития предпринимательства, обеспечивающих достойные условия для успешного функционирования малого и среднего бизнеса [1].

Поддержка предпринимателей, в соответствии с Законом от 24 июля 2007 года 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», может быть имущественной, информационной, консультационной, в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. В том числе государством оказывается помощь хозяйствующим субъектам, осуществляющим внешнеэкономическую, ремесленную и инновационную деятельность, а также предпринимателям, которые задействованы в сфере промышленного

производства [1].

Теперь хотелось бы более подробно рассмотреть государственную поддержку субъектов малого и среднего бизнеса в Московской области.

В Московской области до недавнего времени не было четкого полного Закона, регулирующего отношения, возникающие между органами государственной власти и предпринимателями в сфере развития бизнеса, но с 1 января 2011 года вступил в силу Закон Московской области от 16 июля 2010 № 95/2010-ОЗ. Согласно данному Закону поддержка субъектов предпринимательства оказывается, во-первых, для обеспечения роста экономического оборота на всей территории Московской области, во-вторых, с целью выравнивания уровня социально-экономического развития муниципальных образований Московской области, в-третьих, для стимулирования развития отдельных видов экономической деятельности и наконец, в-четвертых, для стимулирования развития отдельных субъектов предпринимательской деятельности. Формы государственной поддержки предпринимательства:

1. Имущественная поддержка.
2. Информационная поддержка.
3. Консультационная поддержка.

4. Содействие в организации выставочно-ярмарочной деятельности.

5. Поддержка в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

6. Финансовая поддержка.

7. Иные формы, предусмотренные законодательством.

Что касается имущественной поддержки субъектов предпринимательской деятельности, здесь хотелось бы обратить внимание на то, что сформированы и утверждены перечни государственного имущества, свободного от прав третьих лиц. При этом существует запрет на продажу переданного предпринимателям имущества, на передачу прав пользования им в залог и внесение прав пользования данным имуществом в уставный капитал любых других субъектов хозяйственной деятельности.

Далее рассмотрим информационную поддержку хозяйствующих субъектов, которая заключается в размещении органами государственной власти Московской области и органами местного самоуправления в сети Интернет и на своих сайтах необходимой информации о действующем законодательстве в сфере малого и среднего предпринимательства, о программах поддержки предпринимателей и о реестре субъектов предпринимательства.

Консультационная поддержка субъектов малого и

среднего предпринимательства обусловлена созданием организаций, образующих инфраструктуру поддержки данных субъектов и оказывающих им различные консультационные услуги.

В то же время оказание поддержки в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров является значимым аспектом для развития предпринимательской деятельности. Данный вид поддержки реализуется с помощью создания условий для повышения профессиональных знаний специалистов, совершенствования их деловых качеств, подготовки их к выполнению новых трудовых функций и учебно-методической, научно-методической помощи в сфере малого и среднего предпринимательства [2].

В Московской области активно развивается система дистанционного образования для бизнесменов в рамках взаимодействия с международным институтом менеджмента «Линк» в г. Жуковском и с институтом социально-экономического прогнозирования и моделирования в г. Балашихе. Проведены более 100 занятий по повышению квалификации предпринимателей в 20 городах Московской области (Балашихе, Долгопрудном, Дубне, Егорьевске, Железнодорожном, Жуковском, Коломне, Королеве, Лыткарино, Любер-

цы, Мытищи, Одинцово, Подольске, Пушкино, Пущино, Раменском, Реутове, Серпухове, Троицке и Химках). Благодаря реализации Президентской программы по подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства прошли тестирование и были отправлены на обучение более 500 представителей малого предпринимательства [7].

Для становления и развития субъектов малого и среднего предпринимательства необходимы целевые программы развития, которые позволяют в максимальной степени реализовать в процессе публичного управления важнейшие принципы системности, комплексности, научности, объективности и конкретности, единства хозяйственного и политического руководства, сочетая административно-территориальный подход в механизме управления с отраслевой направленностью особой экономической зоны [8].

В настоящий момент в Московской области государственная поддержка малого и среднего предпринимательства также осуществляется в рамках реализации мероприятий долгосрочной целевой программы

Московской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Московской области на 2009-2012 годы», утвержденной постановлением Правительства Московской области от 29.01. 2009 № 71/2 [8, 32].

Акцентируем внимание на финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства в Московской области. В целях оказания данной поддержки из бюджета Московской области могут предоставляться субсидии бюджетам муниципальных образований Московской области на софинансирование реализации мероприятий муниципальных программ развития предпринимательской деятельности. К примеру, с 2009 по 2012 год – в соответствии с новой программой – на развитие малого и среднего предпринимательства будет выделено более 1 миллиарда 144 миллиона рублей. Только в 2009 году на реализацию программных мероприятий предполагалось освоить 216 миллионов рублей из областного бюджета. Далее цифры из года в год будут расти (рисунок 1).

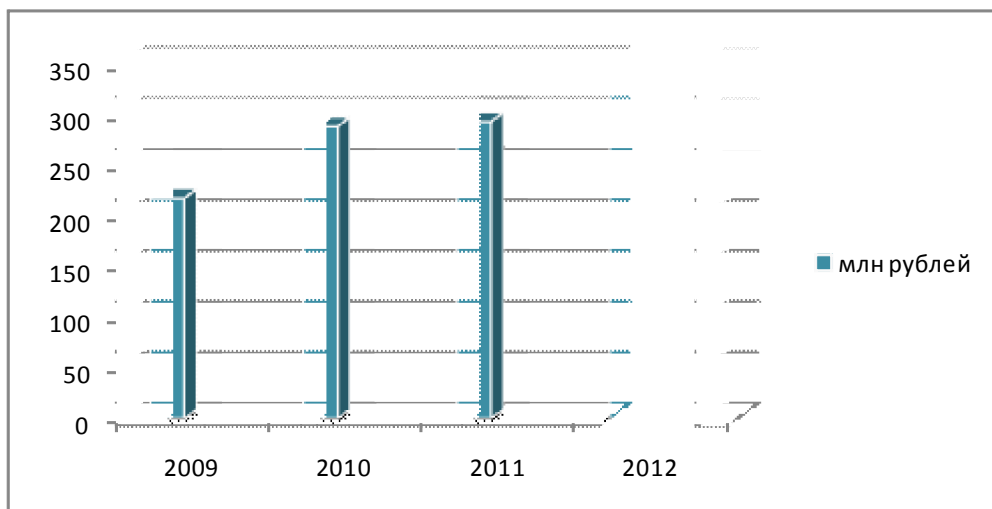


Рис. 1. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства

Для обеспечения благоприятных условий предпринимателям и формирования конкурентной среды, необходимо уравнивать возможности по организации бизнеса. В области действует сеть организаций инфраструктуры поддержки среднего и малого предпринимательства. Основной задачей инфраструктуры является содействие субъектам предпринимательства в Московской области на всех этапах развития бизнеса [8, с. 32].

Сегодня в Подмосковье действует более 110 организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, в нее входят:

Областные:

- ГУМО «Московский областной фонд поддержки малого предпринимательства»;
- НП «Объединение

предпринимательских организаций Московской области»;

- ОАО «Центр поддержки предпринимательства в Московской области»;

- ОАО «Финансово-проектная лизинговая компания в Московской области»;

- НП «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия научно-технической сферы в Московской области»;

- НП «Ассоциация малых инновационных предприятий Подмосковья»;

Межмуниципальные и муниципальные организации:

- 26 муниципальных торгово-промышленных палат;
- 12 ремесленных палат;
- 11 бизнес-инкубаторов;

– 20 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства;

– 11 объединений предпринимателей (ассоциаций, союзов, гильдий);

– 7 территориальных учебных центров;

– 23 совета по предпринимательству при главах муниципальных образований;

– 20 микрофинансовых организаций, в том числе кредитные кооперативы [8, с.51].

Государственная политика по развитию малого и среднего предпринимательства реализуется с привлечением центральных исполнительных органов государственной власти Московской области, ассоциаций и акционерных обществ. Важнейшим элементом инфраструктуры являются общественные объединения предпринимателей, такие как отраслевые ассоциации, гильдии, союзы, торгово-промышленные палаты.

Проанализировав существующую и действующую на данный момент инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса, мы приходим к выводу, что как и политика, проводимая в отношении малого и среднего предпринимательства в целом, разрешение проблем инфраструктуры развития и поддержки этого сектора экономики нуждается в едином ко-

ординирующем начале [7, с. 170].

Условие эффективного решения всех проблем – консолидация действий муниципальных образований, центральных исполнительных органов власти, общественных организаций, всех организаций, образующих инфраструктуру поддержки хозяйствующих субъектов.

2. Бизнес - инкубирование.

Наряду с ростом количества предприятий, способных активно воздействовать на снижение уровня безработицы, перед органами государственной власти и управления всех уровней встает острый вопрос повышения устойчивости действующих субъектов малого и среднего предпринимательства, создания благоприятных условий для их дальнейшего развития.

Эффективным средством снижения неудач в бизнесе, увеличения доли выживающего нового предпринимательства являются бизнес-инкубаторы – один из видов специализированной инфраструктуры, обеспечивающей поддержку малого и среднего бизнеса наряду с фондами, бизнес-центрами, учебными, информационными и другими обслуживающими структурами [11, с. 302].

Бизнес-инкубаторы – это специально создаваемые структуры для поддержки предпри-

нимателей и малых предприятий на начальном этапе их деятельности путем предоставления оборудованных помещений под офисы и производства, возможности доступа к сети реализации продукции и широкого спектра других услуг, а также оказания информационной и консалтинговой помощи по всем аспектам предпринимательства [9, с. 176].

Предприниматель является движущей силой экономического развития. Существенность предпринимательской деятельности и предпринимательского мышления определяется через понятия инноваций или нововведений. Исходя из этого, бизнес-инкубаторы должны играть роль гибкого и мобильного хозяйственного организма для быстрой реализации предпринимательских проектов различного уровня сложности. Бизнес-инкубатор – это социально-экономическая машина: он строит новую деятельность из имеющихся в наличии позиций и фигур (инженеры-изобретатели, инвесторы, эксперты, оценивающие риски, предприниматели, менеджеры и т.д.). Бизнес-инкубатор создает новую конфигурацию «производственных сил» [11, с. 308].

В Российской Федерации и Московской области в последние годы был принят целый ряд документов стратегического значения по вопросам перевода национальной и регио-

нальной экономики на инновационный путь развития:

– «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 №537 [3];

– «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р [4];

– «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике Министерства образования и науки Российской Федерации (Протокол от 15.02.2006 № 1) [5];

– «Стратегия социально-экономического развития Московской области до 2020 года», одобренная постановлением Правительства Московской области от 15.12.2006 № 1164/49 [6].

Для достижения заявленных в данных документах целей уже в ближайшие годы предполагается создание региональных инновационных систем, на базе которых должна быть сформирована Национальная инновационная система. Одним из основных факторов, препятствующих

инновационному развитию регионов страны, является отсутствие надежно и эффективно работающей инновационной инфраструктуры.

Создание бизнес-инкубаторов является одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, поскольку при заинтересованности государства в развитии инновационного предпринимательства именно бизнес-инкубатор дает возможность, во-первых, заложить основы новой генерации малых и средних предприятий, во-

вторых, поддержать уже действующих предпринимателей и, в-третьих, решить целый ряд социальных и экономических проблем.

На территории Московской области в данный момент осуществляют свою деятельность 11 бизнес-инкубаторов. В них размещено 90 малых предприятий. Около 40 малых предприятий прошли процесс инкубирования. Многие предприниматели пользуются услугами внешнего инкубирования, без размещения на территории бизнес-инкубатора (таблица 1).

Табл. 1. Действующие бизнес-инкубаторы на территории Московской области

№	Наименование МОМО	Наименование	Площадь кв. м	СМП, получившие поддержку
1	ГО Серпухов	Фонд поддержки предпринимательства «Серпуховский бизнес-инкубатор»	1099,7	11-внутреннее инкубирование 35-внешнее инкубирование 2-прошли инкубацию
2	ГО Дзержинский	Бизнес-инкубатор «Уг-реша»	290, 0	3-внутреннее инкубирование 6-прошли инкубацию
3	ГО Фрязино	НП «Фонд развития наукограда Фрязино»	6170, 0	12-внутреннее инкубирование
4	ГО Балашиха	АНО «Центр молодежного предпринимательства «Бизнес-инкубатор»	100, 0	1-внутреннее инкубирование 12-прошли инкубацию

5	ГО Дубна	Инновационно-технологический инкубатор	3000, 0	9-внутреннее инкубирование
6	ГО Пушкино	НП «Инкубатор биотехнологий»	550, 0	12-внутреннее инкубирование 10-прошли инкубацию
7	Дмитровский МР	Бизнес-инкубатор Дмитровской межрайонной ТПП	450, 0	2-внутреннее инкубирование 35-внешнее инкубирование
8	ГО Троицк	Бизнес-инкубатор «Успех»	910, 0	10-внутреннее инкубирование 5-прошли инкубацию
9	ГО Долгопрудный	Бизнес-инкубатор Инновационной палаты г. Долгопрудный	700	3-внутреннее инкубирование
10	ГО Черноголовка	Бизнес-инкубатор НЦ РАН в Черноголовке	2632,2	7-внутреннее инкубирование
11	Пушкинский МР	Молодежный БИ при РГУТиС	310, 0	5-внутреннее инкубирование
Всего			16211, 9	75-внутреннее инкубирование 35-внешнее инкубирование 39-прошли инкубацию

Процесс инкубирования, как правило, рассчитан на 3 года. Размещение в бизнес-инкубаторе осуществляется на конкурсной основе [8, с. 54].

Главная цель бизнес-инкубатора – поддержка развития производства товаров и оказание услуг для местного, регионального, международного потребления с учетом региональных экономических осо-

бенностей, а также содействия занятости граждан.

Основная часть помещений бизнес-инкубатора предоставляется под размещение начинающих предпринимателей, пользующихся льготной оплатой услуг по инкубированию.

Необходимо учитывать, что создавая свое предприятие, предприниматели обречены на провал, если не смогут разре-

шить ряд глобальных проблем, таких как:

- 1) создание уставных, правовых, регистрационных и иных документов предприятия;
- 2) аренда помещений;
- 3) подбор персонала;
- 4) поиск финансирования;
- 5) организация системы бухучёта и налоговой отчётности;
- 6) оформление земельных, энергетических, имущественных и прочих отношений;
- 7) формирование качественной системы управления предприятием;
- 8) налаживание взаимоотношений с контролирующими организациями;
- 9) участие в программах по поддержке предпринимательской деятельности;
- 10) продвижение своей продукции или предоставляемых услуг.

Эти проблемы взаимосвязаны и с течением времени приобретают особенность усиливать друг друга. Когда начинающий бизнесмен сталкивается хотя бы с частью из этого перечня проблем, у него может полностью пропасть желание открывать собственное дело. Предприниматели, которые не пугаются первоначальных проблем, встающих у них на пути, продолжают заниматься своей деятельностью, но, как правило, на первых порах совершают вероятные ошибки. В итоге, эти

промахи приводят к значительным затратам и, следовательно, к неоправданным долгам для начального этапа деятельности организации [10].

Обратим внимание на то, что одной из поставленных перед бизнес-инкубатором задач как раз и является решение вышеуказанных проблем и оказание различного рода услуг для субъектов предпринимательства, чтобы у любого предпринимателя появилась возможность сконцентрироваться на развитии своего бизнеса. Таким образом, бизнес-инкубирование выручает юный бизнес, позволяя вырастить своего птенца в комфортных условиях, помогает выжить в период максимальной уязвимости и нестабильности. Положительным фактором для развития всех субъектов предпринимательства в целом служит то, что давно созданные и осуществляющие свою деятельность предприятия тоже имеют право использовать все услуги льготы, которые предоставляет бизнес-инкубатор.

В настоящий момент в каждом городе планируется создать собственный бизнес-инкубатор с возможностью его дальнейшего развития и расширения территории. Недавно была организована работа по преобразованию неэффективно функционирующих крупных организаций в индустриальные центры для последующего размещения малых и средних

предприятий.

В обозримой перспективе в нашей стране не предвидится создание гигантов индустрии, как это было в прошлом, численностью до 12 тысяч работников. Практика убеждает, что уровень экономического роста в полной мере зависит от активности и порядочности предпринимателей нашей страны. В свою очередь вопросы

развития малого и среднего бизнеса приобретают комплексный, системный характер. Бизнес-инкубирование как ключевой элемент инновационной инфраструктуры поддержки отечественного бизнеса призвано решить многочисленные проблемы, тормозящие развитие современного предпринимательства [9].

Литература

1. Федеральный закон от 4 июля 2007 года N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Закон Московской области от 16 июля 2010 № 95/2010-ОЗ «О развитии предпринимательской деятельности в Московской области»
3. «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 №537
4. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р
5. «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике Министерства образования и науки Российской Федерации (Протокол от 15.02.2006 № 1)
6. «Стратегия социально-экономического развития Московской области до 2020 года», одобренная постановлением Правительства Московской области от 15.12.2006 № 1164/49
7. Груцина Л.Ю, Спектор А.А., Туманов Э.В. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства»
8. Авторский коллектив под руководством министра экономики Правительства Московской области В.Б. Крымова: Ю.М. Летовальцев, В.А. Фильченков, Е.А. Червяков, А.С. Чумак
9. Инновационный менеджмент: электронный учебник / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – Электрон. дан. – М.: КНОРУС, 2010.

-
10. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе: Учебник для вузов / В.Ф. Уколов, В.А. Галайда, С.С. Мазин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 400 с.
11. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России / Аналитический сборник. – М.: АМир, ИПИ, 2005 г., с. 308

Основные моменты организации и проблемы регистрации венчурного фонда

К.В. Колесниченко, аспирант,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

Описаны главные моменты организации венчурных фондов. Показаны основные объекты договора между инвесторами и менеджерами. Рассмотрены первостепенные организационно-правовые формы организации венчурного фонда в России. Выявлены и сформулированы недостатки организационно-правовых форм венчурных фондов. Предложены пути решения этих недостатков.

Венчурный фонд, ЗПИФ (закрытый паевой инвестиционный фонд), венчурное инвестирование.

The main points of organization and problem of registration venture fund

K.V. Kolesnichenko, the graduate,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region

Describes the main points of the venture funds organization. Shows the main objects of the contract between investors and managers. Considered basic legal forms of organization venture fund in Russia. Identified and formulated Weaknesses of organizational form venture funds. Suggest ways to address these weaknesses.

Venture Fund, CMF (Closed-end mutual fund), venture capital investment.

Основные моменты организации венчурных фондов
Существуют две модели формирования венчурного фон-

да. В рамках первой инициатива исходит от будущих инвесторов фонда – носителей венчурного капитала. Во второй (и это бы-

вает чаще) процесс запускает группа менеджеров будущей управляющей компании, которая готовит инвестиционный меморандум, направленный на привлечение инвесторов. Он состоит из следующих разделов:

- ◆ описание инвестиционной стратегии фонда;
- ◆ описание отраслей инвестирования;
- ◆ стадии развития бизнеса компаний-реципиентов;
- ◆ послужной список членов УК;
- ◆ другая необходимая информация.

Часто при такой модели управляющие компании идут к инвесторам уже со списком готовых к инвестированию проектов.

Венчурные фонды создаются в виде командитных товариществ (Limited Partnership), позволяющих прописать гибкие соглашения между инвесторами и УК. Объектами договора между инвесторами и менеджерами, создающими фонд, являются следующие положения, устанавливаемые по решению самих участников фонда:

- *Минимальный размер инвестиций для институциональных инвесторов* и еще меньшая планка для индивидуальных инвесторов. Основная причина их установки – возрастание сложности управления фондом по мере роста числа инвесторов. Во многих странах при большом числе инвесторов

возникают дополнительные регуляционные требования и требования к отчетности фондов.

- *Минимальный и максимальный размеры фонда.* Неспособность УК собрать минимальный обозначенный размер фонда становится для инвесторов сигналом о недостаточной оценке рынком перспектив данного фонда, и в этом случае инвесторы могут предпочесть выйти из фонда. При очень большом размере фонда существует риск, что УК не сможет обеспечить доходность всех вложенных средств.

- *Обеспечение принципа commitments*, т. е. уплаты инвесторами средств по мере необходимости в них фонда. Это избавляет УК от необходимости обеспечивать высокую доходность еще не проинвестированных средств.

- *Санкции относительно инвесторов, не выплативших в нужное время средства согласно commitments* – начисление процентов и даже обращение в суд (редко). Также должна быть и процедура «продажи» доли инвестора другим лицам (в первую очередь его партнерам по фонду) в случае его неспособности выплатить средства.

- *Возможность досрочного выхода инвестора из фонда* в случае чрезвычайных, заранее оговоренных, обстоятельств, таких как физическая смерть, осуждение или банкрот-

ство. В договоре должны быть указаны все такие обстоятельства, и предотвращена угроза распада фонда.

- *Возможность смены УК большинством инвесторов.*

- *Возможность организации Инвестиционного комитета, осуществляющего на постоянной основе контроль над УК.*

- *Размер совокупных инвестиций в одну фирму.* Данное ограничение исключает случаи, когда менеджеры инвестируют слишком большую долю фонда в одну из компаний, в частности для помощи в случае ее неконкурентоспособности.

- *Ограничения на тип инвестируемых компаний* связаны с тем, что область инвестирования должна быть хорошо знакома как для УК, так и для инвесторов и иметь оптимальный для всех сторон уровень прибыльности и рисков. Кроме того, данное ограничение в сочетании с предыдущим сможет предотвратить формирование чрезмерно рискованного портфеля, неприемлемого для инвесторов.

- *Принцип hurdle.* При разделе прибыли средства в первую очередь получают инвесторы в размере проинвестированной ими суммы плюс некоторый заранее оговоренный фиксированный процент. Управляющая компания получает прибыль лишь после вы-

платы инвесторам этой суммы.

- *Carried interest.* При разделе прибыли УК получает существенную ее часть, как правило, 15-20 % от того, что остается после выплаты объема hurdle.

- *Management fee.* Возможность получения УК расходов на управление фондом в размере 1-3 % от суммы активов под управлением.

- *Ограничение на использование долговых средств.* Невыплата долга способна нанести существенный вред инвесторам фонда, даже учитывая их ограниченную ответственность (например, тяжбы в судах).

- *Ограничение на работы УК с несколькими фондами одновременно.* Причина его состоит в том, что УК может предпринять попытку спасти часть неудачных инвестиций предыдущего фонда за счет следующего, проинвестировав средства последнего в проблемные компании. Это причинит ущерб инвесторам последнего фонда.

- *Соглашение о получении текущих дивидендов/реинвестиции части операционной прибыли, полученной от компаний.*

- *Ограничение на инвестиции УК собственных средств.* Если УК инвестирует собственные средства в несколько фирм, проинвестированных фондом, то она может уделять им избыточное внима-

ние в ущерб остальным фирмам.

• *Ограничение на продажу УК части своей доли в прибыли фонда.* Такая продажа может уменьшить стимулы менеджеров к достижению максимальной отдачи на инвестиции.

• *Требования на состав УК.* Данное ограничение предотвратит риск появления в УК дешевого, но неквалифицированного специалиста.

Проблема регистрации венчурного фонда в России

Основным фактором, определяющим организационно-правовую форму венчурных фондов, является возможность минимизации налогообложения и заключения гибких соглашений между инвесторами и управляющей компанией. Удобной формой юридической регистрации венчурного фонда является англо-американское Limited Partnership, а местом регистрации – США, Великобритания или оффшорные зоны (tax havens). В континентальной Европе используется модель параллельного инвестирования, во многом схожая с LP, и наиболее удобный ее вариант имеется в Бенилюксе (нидерландская BV).

Опыт прямого и венчурного инвестирования в России показывает, что большинство частных фондов прямых и венчурных инвестиций – например, «Русские технологии», фонды

под управлением Mint Capital, Baring Vostok Capital Partners – зарегистрированы за рубежом. Правда, во многом данная ситуация возникла из-за доминирующей роли иностранных инвесторов в индустрии. (Например, во втором фонде прямых инвестиций Delta Russia Fund под управлением Delta Private Equity Partners значительную долю составляют средства западных пенсионных фондов, в первую очередь пенсионного фонда General Electric).

Фондов прямых и венчурных инвестиций, зарегистрированных в России, пока немного. Тем не менее, возможность регистрации в российском правовом поле также привлекает внимание всех тех, кто желает создавать венчурные фонды, особенно в рамках последних инициатив правительства. Это обусловлено двумя причинами.

Во-первых, все программы государственного софинансирования (Венчурный Инновационный Фонд, Российская Венчурная Компания, региональные фонды МЭРТ) предполагают участие в капитале фонда государственных средств, что делает необходимой регистрацию в России.

Во-вторых, российская регистрация предпочтительна для небольших по объему венчурных фондов, для которых издержки по оформлению и частичному ведению бизнеса за рубежом слишком велики.

Предпосылки для создания подобных фондов есть – это синдикаты бизнес-ангелов и венчурные инвестиционные компании, зарегистрированные как АО и ООО.

В России существует возможность создания венчурного фонда в форме юридического лица (например, ЗАО, ОАО и даже ООО). Ряд венчурных инвестиционных компаний, зарегистрированных как АО или ООО, в России присутствуют, но в связи с «двойным налогообложением» их руководство ищет пути структурирования венчурного бизнеса в других формах.

В настоящее время в России существуют две формы, пригодные для регистрации венчурных фондов – это *договор простого товарищества (ДПТ) и закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций*. Обе формы не образуют юридического лица и позволяют инвесторам избежать двойного налогообложения.

Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций является единственной организационно-правовой формой в России, в названии которой упомянуто слово «венчурный». Эта форма была введена постановлением ФКЦБ России от 14 августа 2002 года № 31/пс, утвердившим Положение о составе и структуре активов акционерных

инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов (на сегодняшний день действует одноименное положение, утвержденное приказом ФСФР от 30 марта 2005 года № 05-8/пз-н и повторяющее основные положения предыдущего документа). Базовая регламентация деятельности ПИФ, в т. ч. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций дана в Федеральном законе от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (далее – Закон), согласно которому паевой инвестиционный фонд представляет собой обособленный имущественный комплекс, не являющийся юридическим лицом, и для него не возникает проблемы «двойного налогообложения». Имеет место ограниченная ответственность пайщиков. Доля в праве собственности на данное имущество удостоверяется ценной бумагой (паем), выдаваемой управляющей компанией.

Подробная регламентация деятельности паевых инвестиционных фондов дается в ряде нормативных актов ФКЦБ (ФСФР) РФ.

Согласно регламентации ФСФР, основной ориентацией фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций является вложение в неликвидные и рискованные акции предприятий, что соответствует индустрии прямых и венчурных инвестиций в целом.

По мнению участников рынка, вся нормативная база венчурных ЗПИФ ориентирована на фонды поздних стадий, привлекающие большие объемы инвестиций от консервативных инвесторов, а не на инвестирование в инновационные стартапы. Это связано с тем, что для ЗПИФ характерна высокая степень внешнего контроля со стороны ФСФР, депозитария, регистратора, аудитора, оценщика, большой объем отчетности, требования высокой степени открытости деятельности фонда и его вложений. Инвестирование в компании ранних стадий, напротив, предполагает:

- ◆ небольшое число инвесторов;

- ◆ неформальные отношения между инвестором и реципиентами;

- ◆ возможность организации внутреннего контроля инвесторов за действиями УК через инвестиционный комитет;

- ◆ большую свободу в выборе объектов вложений;

- ◆ отсутствие государственного регулирования со стороны органа, ответственного за рынок ценных бумаг;

- ◆ взаимное доверие между инвесторами в фонде;

- ◆ конфиденциальный характер и высокую степень закрытости фонда по отношению к третьим лицам (на ранних стадиях размеры вложений, стратегия выхода, а иногда и данные о компаниях-

реципиентах являются сугубо конфиденциальными).

С 1 января 2004 года вступило в силу постановление ФКЦБ РФ от 22 октября 2003 года № 03-41/пс «Об отчетности акционерного инвестиционного фонда и отчетности управляющей компании паевого инвестиционного фонда», определяющее объем, сроки, форму и порядок представления отчетности управляющей компании паевого инвестиционного фонда. Согласно этому постановлению, УК ПИФ обязана предоставлять:

- а) ежемесячно: баланс имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд; отчет о приросте (об уменьшении) стоимости имущества фонда; справку о стоимости активов фонда и приложение к ней, составленные на последний рабочий день календарного месяца; справку о стоимости чистых активов паевого инвестиционного фонда, составленную на последний рабочий день календарного месяца;

- б) ежеквартально: бухгалтерскую отчетность управляющей компании фонда; отчет о владельцах инвестиционных ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций;

- в) ежегодно: годовую бухгалтерскую отчетность УК; заключение аудитора по результатам ежегодной аудиторской проверки бухгалтерского учета, ведения учета и составления от-

четности в отношении имущества, составляющего фонд, и операций с этим имуществом; отчет о вознаграждении УК фонда и расходах, связанных с доверительным управлением фондом.

Содержание баланса имущества и отчет о приросте стоимости имущества ЗПИФ должны удовлетворять следующим требованиям:

- ♦ информация о видах и стоимости имущества, составляющего ПИФ, дается в разрезе применяемых методов оценки указанного имущества;

- ♦ приводится полная информация о видах и размере обязательств, исполнение которых осуществляется за счет указанного имущества, а также об инвестиционных паях фонда;

- ♦ приводится информация об изменении стоимости инвестиционных резервов имущества, составляющего ПИФ, прирост или уменьшение которого происходит в отчетном периоде.

Прирост (уменьшение) стоимости имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, в результате сделок, предметом которых является имущество, оценочная стоимость которого составляет от 5% стоимости активов паевого инвестиционного фонда, представляются в указанном отчете отдельной строкой.

В составе отчетности должна быть представлена

Справка о стоимости активов паевого инвестиционного фонда, Отчет о вознаграждении управляющей компании паевого инвестиционного фонда и расходах, связанных с доверительным управлением паевым инвестиционным фондом, Отчет о вознаграждении и расходах, Отчет о владельцах инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда.

Таким образом, ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций представляет собой крайне зарегулированную организацию, и в случае управления инновационными компаниями start-up выдерживать положительную динамику согласно критериям вышеописанной отчетности впервые годы существования фонда будет весьма сложно. Кроме того, составление документов отчетности будет отнимать у сотрудников УК слишком много времени в ущерб управлению инновационными компаниями.

Сложности возникают и при оценке имущества ЗПИФ – долей в инновационных компаниях. Для венчурного бизнеса характерны особые методы оценки бизнеса, опирающиеся не столько на текущую стоимость компаний, сколько на ожидаемый доход компаний в будущем, при продаже компании на «выходе» (см. главу 4). В основе всех этих методов лежит консенсус между инвестором и предпринимателем-

реципиентом относительно перспектив проекта. Переоценка активов фонда в ходе роста проинвестированных компаний также осуществляется самими участниками процесса – инвесторами, управляющей компанией и реципиентами.

В то же время, согласно пункту 2 статьи 3 постановления ФКЦБ от 22 октября 2003 года № 03-42/пс «О порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов и расчетной стоимости инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда», оценочная стоимость ценных бумаг, не допущенных к обращению на рынке ценных бумаг, определяется независимым оценщиком. Целесообразность оценщика представляется спорной, так как определенная им стоимость проинвестированных компаний может не учитывать перспектив компании в будущем. Это резко снизит стоимость пая фонда и негативно отразится на его репутации в глазах общественности и контролирующих органов.

УК должна получить согласие на инвестиции со стороны депозитария (п. 1 ст. 40 гл. 8; п. 2 ст. 45 гл. 9 Закона), и на любом распоряжении о покупке, продаже акций или ином расходе денежных средств ПИФ, должна стоять подпись ответственного сотрудника де-

позитария. В Законе не подчеркнут декларативный, уведомительный характер этого согласования в случае соответствия сделок Закону и правилам ФСФР. Вследствие этого инвесторы опасаются риска потенциального конфликта с депозитарием по поводу вложений.

В рамках Закона возможность оперативного контроля инвесторов над УК осложнена. Организация постоянно действующего Инвестиционного комитета, наделенного юридическими полномочиями блокировать решения УК, для ЗПИФ проблематична. Хотя Закон предусматривает такую форму внутреннего контроля над УК, как общее собрание владельцев инвестиционных паев (ст. 18 Закона), для его созыва необходимо письменное требование инвесторов, а сообщение о созыве должно быть опубликовано в печатном издании, указанном в правилах доверительного управления ЗПИФ, и направлено депозитарию, аудитору и ФСФР. Тем самым общее собрание ЗПИФ представляет собой инструмент контроля, который может быть использован лишь в чрезвычайных обстоятельствах или с большой временной периодичностью. Его созыв сопряжен с большими организационными и временными издержками. Кроме того, собрание для принятия решения о передаче прав доверительного управления другой УК, созыва-

ется специальным депозитарием, а не инвесторами фонда. Организация же инвестиционного комитета, функционирующего на постоянной основе, и решения которого обязательны для УК, Законом не предусмотрена.

Постановления ФСФР налагают на венчурный ЗПИФ ряд ограничений на покупку акций и долей. Приказ ФСФР № 05-8/пз-н от 30 марта 2005 года (ред. от 15 декабря 2005 года) «Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов», действующий в настоящее время (раздел 7 Положения), разрешает приобретать лишь обыкновенные акции российских ЗАО, а также доли в уставных капиталах ООО более 50 %.

Количество обыкновенных акций одного ЗАО, приобретаемых фондом, должно составлять не менее 25 % общего количества его размещенных обыкновенных акций, по которым зарегистрированы отчеты об итогах выпуска, а в случае приобретения акций при учреждении ЗАО – также не менее 25% общего количества акций, размещаемых учредителями в соответствии с договором о создании ЗАО.

Таким образом, венчурный фонд не может владеть привилегированными акциями ЗАО и миноритарными долями

ООО и ЗАО (в случае ЗАО – меньше блокирующего пакета). Ограничение на покупку пакетов ЗАО меньше блокирующего лишает венчурные фонды возможности соинвестирования в качестве миноритариев вместе с другими венчурными фондами. Кроме того, суммарная стоимость долей фонда в уставных капиталах, проинвестированных ООО, может составлять не более 30 % стоимости активов, что также является осложнением, поскольку на начальном этапе существования венчурного фонда практически все проинвестированные стартапы могут быть зарегистрированы в виде ООО в целях минимизации управленческих издержек и удобства в управлении (см. часть 3).

Осуществить принятые в венчурном инвестировании commitments в рамках ЗПИФ на практике очень сложно, так как паевой фонд должен быть полностью сформирован на заранее обозначенный момент закрытия. Это усложняет задачу УК, которая должна обеспечивать высокую доходность всех средств фонда, в т. ч. еще не проинвестированных, что будет отвлекать ее от основной деятельности – управления инновационными компаниями и приведет к дополнительным издержкам (например, наем управленцев).

Единственный способ привлечения новых средств в фонд – это дополнительная

эмиссия паев, что:

- ◆ потребует большого объема дополнительных затрат и временных издержек;

- ◆ не полностью соответствует принципу commitments, когда инвестор гарантирует предоставление задекларированной суммы уже в момент начала функционирования фонда.

Еще одна черта ЗПИФ, неблагоприятная для венчурных инвесторов, – существенный объем ежегодных расходов на пользование услугами депозитария, регистратора, оценщика и аудитора, что составляет в среднем 3-5 % от размера фонда ежегодно. А вместе с затратами на управление (management fee), расходы фонда за финансовый год могут составлять до 6-9 % от его размера. Учитывая небольшой объем венчурных фондов ранних стадий, такие затраты представляются весьма существенными.

По мнению экспертов, финансировать компании посредством раундов в случае, если УК является одним из пайщиков фонда, затруднительно в силу пункта 1 статьи 40 Закона, запрещающего УК:

- ◆ приобретать за счет имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, объекты инвестирования у своих аффилированных лиц.

- ◆ приобретать в состав имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, ценные бумаги, выпущенные

управляющей компанией, специализированным депозитарием, оценщиком или аудитором паевого инвестиционного фонда, а также их аффилированными лицами.

Данная статья дает возможность квалификации компании, уже проинвестированной фондом, как «аффилированной» с УК, если УК является одним из пайщиков этого фонда.

Особенностью российской инвестиционной отрасли является предоставление существенной части инвестиций в виде средне- и долгосрочных кредитов с льготной ставкой (см. часть 3). Это связано с небольшим объемом уставных капиталов российских компаний. Тем не менее, пункт 1 статьи 40 Закона «Об инвестиционных фондах» запрещает УК кредитование за счет имущества фонда.

Статья 41 Закона устанавливает предел вознаграждения управляющей компании как 10 % стоимости чистых активов фонда. Данная сумма представляется более чем достаточной для выплат текущих затрат на управление фондом. Тем не менее, она затрудняет выплату carried interest в объеме 20-25 % от прибыли фонда, оставшейся после выплаты hurdle. Хотя статьей 41 предусмотрено вознаграждение управляющей компании в виде доли от увеличившейся стоимости имущества паевого фонда, потолок 10 % стоимости

чистых активов может препятствовать получению суммы порядка 15-25 % от прибыли.

Весьма негативно на формирование венчурных фондов влияет ограничение на объем собственных средств УК. Так, их объем должен составлять 20 млн руб., согласно постановлению ФКЦБ РФ от 3 июля 2002 года № 26/пс «О внесении дополнений в Постановление ФКЦБ России от 21 марта 2002 года № 4/ПС "О требованиях к величине собственных средств управляющей компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов"». Это тормозит возможность формирования управляющих компаний на базе «синдикатов бизнес-ангелов», имеющих большой опыт коммерциализации технологий, для которых данная сумма может быть весьма значительной. Их опыт как самостоятельных управленцев не может быть привнесенным в индустрию по этой причине.

Кроме того, из-за отсутствия возможности commitments (внесения средств по мере необходимости), в компетенцию венчурного ЗПИФ должно входить и вложение в ценные бумаги, так как фонд должен обеспечивать высокую доходность еще не проинвестированных средств. В этом случае фонд должен иметь лицензию профессионального участника

рынка ЦБ, а согласно Постановлению Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 23 апреля 2003 года № 03-22/пс «О нормативах достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг», собственные средства УК должны составлять минимум 30 млн руб.

Таким образом, несмотря на сходные принципы функционирования, ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций сильно отличается от классического венчурного фонда. Причина этого – в том, что закрытый ПИФ является формой, ориентированной на крупные объемы активов, большое число пайщиков и консервативный тип вложения, для которых требования открытости, внешнего контроля за УК со стороны ФСФР, оценка стоимости имущества проинвестированных компаний независимыми оценщиками имеют первостепенное значение. Все эти особенности малоприменимы для венчурных фондов, сравнительно небольших по объему и ориентированных на рискованные инвестиции в старт-апы.

Второй возможностью является регистрация венчурного фонда в виде договора *простого товарищества (ДПТ)* – аналога англо-американского General Partnership. Согласно российскому законодательству, ДПТ не является юридическим лицом и не подвержен двойно-

му налогообложению.

Порядок создания и функционирования простого товарищества определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, ч. II, глава 55, статьи 1041-1054. Анализ ГК

РФ показывает, что многие необходимые условия функционирования венчурного фонда могут быть прописаны в договоре между товарищами, что подкреплено соответствующими статьями (табл. 1).

Табл 1. Наиболее важные требования венчурных инвесторов, указанные в статьях ГК РФ

Требование	Статья (пункты)
Возможность неденежного вклада в фонд (например, управленческие навыки для УК)	1042 (1)
Возможность выбора методов оценки имущества и вкладов о договору между товарищами	1042 (2)
Возможность организации инвестиционного комитета, создание и функционирование УК в соответствии с пожеланиями товарищей	1043 (2-4), 1044
Распределение прибыли согласно договоренностям между товарищами	1048

Хотя форме ДПТ присущ ряд недостатков, в случае венчурного фонда они могут быть легко устранены.

Во-первых, существует ограничение на участие в ДПТ физических лиц (п. 2 ст. 1041). Этот риск может быть преодолен через образование инвесторами юридических лиц (особенно если фонд имеет небольшое число инвесторов).

Во-вторых, существуют риски, связанные с солидарной и неограниченной ответственностью инвесторов по всем обязательствам венчурного фонда независимо от оснований их возникновения (п. 2 ст. 1047). В силу специфики процесса вен-

чурного инвестирования ситуация, когда инвесторы будут отвечать имуществом, большим, чем их вклады в фонд, могут возникнуть лишь в случае работы фонда в убыток и займа средств для его возмещения. Однако в договоре можно оговорить, что УК не может потратить больше тех средств, которые выделены ей инвесторами, и запретить УК привлекать кредиты и займы. В этом случае инвесторы будут предохранены от наступления случая солидарной ответственности.

В-третьих, существуют риски прекращения существования фонда до истечения указанного в договоре срока в слу-

чае, если кредитор какого-либо участника простого товарищества предъявит требование о выделении доли этого участника в общем имуществе венчурного фонда для обращения на нее взыскания (ст. 1049). Для устранения риска предъявления досрочного требования о выделении доли в венчурном фонде необходимо указать в договоре, что в этом случае ДПТ останется в силе для остальных участников ПТ. Кроме того, следует предусмотреть положение о том, что члены ПТ имеют преимущественное право приобретения доли должника, на которую налагается взыскание (ст. 255).

В-четвертых, существует риск того, что участник ПТ может в любое время расторгнуть договор с остальными товарищами по уважительной причине (ст. 1052). Однако и в этом случае, в соответствии с той же статьей 1052, он должен возместить остальным товарищам ущерб, причиненный им расторжением договора. Это сильный сдерживающий фактор от намерения расторгнуть договор. Кроме того, для того, чтобы минимизировать этот риск, в договоре простого товарищества необходимо определить единственную уважительную причину для расторжения договора – «банкротство».

Соглашение о совместном ведении венчурной деятельности в виде ДПТ позволяет

избежать бюрократических процедур, отчетности, и внешнего контроля со стороны ФСФР, депозитария, регистратора, оценщика и аудитора и затрат на них. В то же время договор позволяет предусмотреть эффективный внутренний контроль за УК со стороны инвесторов (в частности, организацию инвестиционного комитета), а также удобные инвесторам и реципиентам методы оценки компаний и принцип commitments. Возможность commitments позволяет УК сосредоточиться на главной цели – управлении инновационными компаниями. Важными преимуществами является и сохранение конфиденциального характера многих действий инвесторов.

Не существует препятствий для привлечения в качестве УК компании, которая не имеет больших финансовых активов, но обладает необходимой квалификацией для работы на инновационном рынке, например, коллектива менеджеров, имевших опыт работы в инновационных компаниях, бизнес-инкубаторах, технопарках, или синдиката бизнес-ангелов. Таким образом, форма ДПТ представляется весьма удобной для организации венчурного фонда, особенно небольшого объема. Договор простого товарищества с пакетом дополнительных соглашений может считаться российским аналогом венчурного

LP. Это было установлено исследованиями специалистов Pricewaterhouse-Coopers. В виде договора простого товарищества был зарегистрирован отраслевой венчурный фонд корпорации «Аэрокосмическое оборудование», созданный при участии Венчурного Инновационного Фонда (ВИФ).

Форма ЗПИФ в настоящее время активно апробируется в России. В виде ЗПИФ зарегистрирован ряд частных венчурных фондов, например венчурные фонды УК «Мономах», работающие с инновационными проектами Томска и Новосибирска, или ИТ-фонд УК «ФИНАМ». Как ЗПИФ зарегистрированы частно государственные региональные венчурные фонды программы МЭРТ в Москве, Перми (УК – «Альянс Росно Управление Активами»), Татарстане, Красноярске (УК – «Тройка Диалог»), Томске (УК «Мономах»). С венчурными ЗПИФ будет работать новый «фонд фондов» – Российская Венчурная Компания. По мнению большинства экспертов (как со стороны государственных органов, так и со стороны бизнес сообщества), форма ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций должна быть скорректирована с учетом ее приближения к мировым стан-

дартам венчурного бизнеса, причем часть изменений должна быть внесена и в Закон об инвестиционных фондах.

Одним из возможных путей развития законодательства по ЗПИФ может стать создание класса аккредитованных или квалифицированных инвесторов. Необходимость создания особой категории для инвесторов, готовых к высоким рискам и не нуждающихся в защите со стороны ФСФР, ощущается при обсуждении других актуальных проблем корпоративного регулирования, например, создания в России фондовой площадки – аналога AIM (Лондон). Категория квалифицированных инвесторов позволит:

- ♦ облегчить созыв общих собраний пайщиков, являющихся квалифицированными инвесторами, которые смогут выполнять роль активно действующего инвестиционного комитета; в случае присутствия в фонде только квалифицированных инвесторов не требовать оценки имущества независимым оценщиком;

- ♦ снизить объем отчетности и раскрытия информации и ввести ряд других послаблений в случае, если все инвесторы ЗПИФ являются квалифицированными.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. II, глава 55

-
2. Федеральный закон «о Рынке ценных бумаг» (о РЦБ)
 3. Федеральный закон «об инвестиционных фондах» от 29 ноября 2001г.
 4. Каширин А. Семенов А. Венчурное инвестирование в России, СПб: Вершина, 2008.
 5. <http://ru.wikipedia.org>

Адаптивные модели как вариант хранения актуальных знаний в системе управления предприятием

В.Я. Вилисов, д.э.н.,

профессор кафедры Математики и естественнонаучных дисциплин,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область,

Б.А. Лагоша, д.э.н.,

профессор кафедры Математических методов экономики,
Московский государственный открытый университет,
г. Москва

В статье рассмотрен один из вариантов моделей исследования операций – задача линейного программирования – как удобная формализация для хранения знаний о критериальных предпочтениях менеджера в системе управления предприятием. Модель используется как элемент двухконтурной схемы управления, где в первом контуре на основании положительного опыта принятия решений восстанавливаются параметры модели, а во втором контуре формируются варианты управленческих решений во вновь возникающих ситуациях. Подобная схема органично вписывается в существующие корпоративные структуры управления.

Знания, модель, адаптация, принятие решения, линейное программирование.

Adaptive models option storage topical knowledge in enterprise management

V.Y. Vilisov, D.Sc. in economics,

Professor Department of Mathematics and Natural Sciences
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region,

B.A. Lagosha, D.Sc. in economics,
Professor Department of Mathematical Methods in Economics,
Moscow State Open University,
Moscow

This article discusses one of the options for models of operations research - linear programming - as a convenient formalization for storing knowledge of criteria preferences manager for enterprise management system. The model is used as part of a two-loop control scheme, where the first circuit on the basis of the positive experience of making the model parameters are restored, and in the second loop formed by variants of managerial decisions in emerging situations. Such a scheme fits well into the existing corporate governance structure.

Knowledge model, adaptation, decision making, linear programming.

Введение. Приведенный в предыдущей статье [3] анализ вариантов выявления, представления и хранения знаний позволяет считать модели исследования операций (ИО) наиболее удобной формализацией знаний о целевых предпочтениях менеджеров и других лиц, принимающих решения (ЛПР) на современных предприятиях. В статье рассмотрен один из широко применяемых на практике классов моделей ИО – задача линейного программирования (ЗЛП). В данной статье в рамках адаптивного подхода к автоматизации процедур выбора решений [1, 2] рассмотрено применение ЗЛП для управления процессами объемного планирования на уровне предприятия в условиях дефицита ресурсов.

Концепция адаптивного управления предприятием. Из приведенного в [4] анализа

следует, что лишь модели ИО [6, 7] представляются наиболее приемлемой формой для автоматизированного выбора управленческих решений в среде корпоративной информационной системы (КИС). Однако для получения эффективных решений необходимо обеспечить как структурную, так и параметрическую адекватность моделей реально существующим предпочтениям ЛПР, управляющих экономическими процессами. В целях обеспечения этого необходимо для каждого типа моделей ИО, используемых в процедурах управления, разработать эффективные алгоритмы регулярной подстройки параметров и структуры моделей. Ядром таких инструментальных средств являются *обратные задачи исследования операций* [1, 2]. Приведем здесь общую для всех типов моделей схему решения обрат-

ных задач.

Из элементов, составляющих процесс выбора решений, особо следует выделить *целевую функцию*, которая должна отражать цели ЛПР. Поэтому часто бывает важно настроить именно целевую функцию как модель предпочтений ЛПР.

Схема адаптации (настройки модели по прошлому опыту выбора ЛПР решений) представлена в виде схемы на рис. 1, где блоки *Механизма построения модели* раскрывают содержание модулей построе-

ния модели. Такие этапы технологии адаптации, как подбор форм (структуры) моделей и измерение качества решения, выполняются человеком. Эффективность решений, в зависимости от содержания задачи, может оцениваться либо группой специалистов (экспертов), либо руководителем лица, принимающего решение, либо самим же ЛПР. *Подбор структуры модели* из совокупности конкурирующих в некоторых приложениях может выполняться автоматически (задача дискриминации моделей).

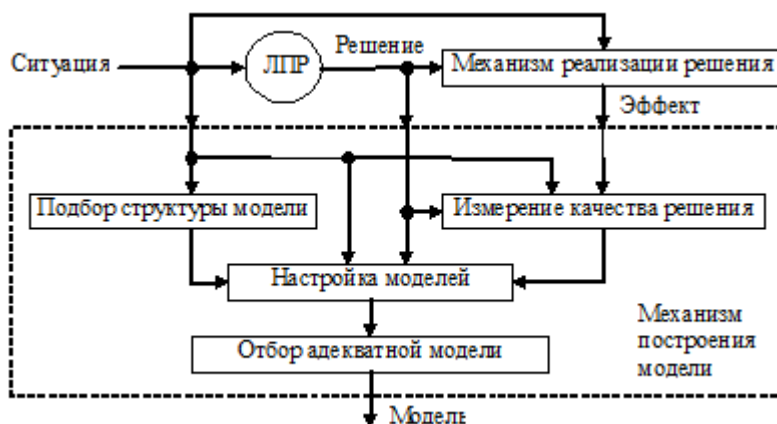


Рис. 1. Общая схема настройки модели по прошлому опыту

Настройка моделей выбора решений, должна проводиться тем быстрее, чем больше информации поступает в блок настройки. Т.е. измеритель качества решений может поставлять большее или меньшее количество информации. *Степень определенности качества решения* может быть различной,

что и определит информативность оценок. Следует различать следующие три типа оценок.

- Оценки, принимающие значения из множества $\{0; 1\}$, где 0 – решение *плохое*, а 1 – решение *хорошее* (оптимальное).

• Оценки в *относительных* единицах, принимающие некоторые непрерывные значения, например, на интервале [0; 1].

• Оценки в *абсолютных* единицах, отражающие эффект, выраженный в конкретных величинах, например, в рублях, объемных показателях производства и т.п.

Наиболее типичны случаи *однородных* оценок, хотя могут быть приложения, в которых поступают оценки всех трех типов. В последнем случае можно говорить о построении *универсальных алгоритмов настройки*, хотя здесь в основном речь идет об алгоритмах настройки по однородным изме-

рениям первого типа.

Еще отметим такую важную особенность рассматриваемого подхода, как возможность *двухконтурного* управления объектом (рис. 2).

Здесь под первым имеется в виду контур настройки модели по данным, получаемым от ЛПР. Цель этого контура – обеспечить адекватность модели предпочтениям ЛПР.

Второй контур выполняет непосредственное управление объектом на основе модели, адекватной предпочтениям ЛПР. Во втором контуре ЛПР может участвовать частично либо не участвовать вовсе (автоматический режим).

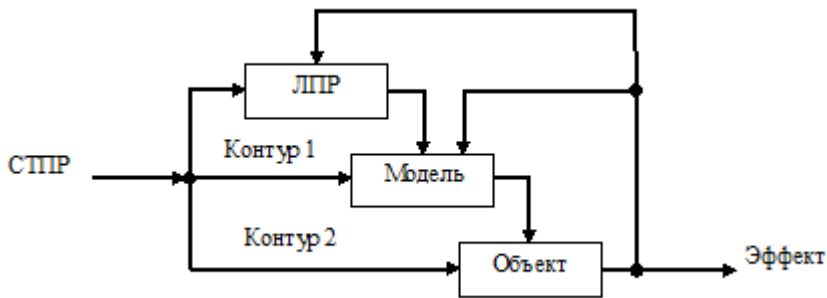


Рис. 2. Схема двухконтурного управления объектом

Оба эти контура взаимосвязаны через модель. Однако темпы их функционирования различны – первый определяется персональными возможностями и индивидуальными характеристиками ЛПР, второй в большей степени выполняется компьютером (КИС), а значит,

темпы и объемы перерабатываемых данных могут быть большими. Таким образом, первый контур медленный и малопродуктивный, а второй быстрый и высокопродуктивный. Здесь модель со своей структурой и параметрами выступает в роли *хранилища те-*

кущих (актуальных) знаний ЛПР [5], которые могут быть

эффективно использованы в системе.



Рис. 3. Модули адаптивного управления предприятием

Подобные двухконтурные развязки применяются в некоторых человеко-машинных системах. Так, в экспертных системах двухконтурность заключается в том, что в первом контуре эксперт «закачивает» знания в систему, а во втором контуре пользователь (или некая автоматическая система мониторинга) использует эти знания для непосредственного выбора решений или для реализации некоторых экстренных действий. Правда, в случае экспертных систем первый контур действует, как правило, один раз – на фазе создания системы. В другом представителе подобных систем – в автомобилях, оснащенных автоматической коробкой переключения передач и/или системой управления торможением, также управление выполняется по двухконтурной схеме.

Существуют и другие примеры двухконтурных развязок цепей управления, обеспечивающих эффективное согласование как с оператором-ЛПР, так и с объектом управления.

Описанные выше противоречия между высокой интенсивностью процессов в экономических объектах (на предприятиях), оснащенных современными КИС, с одной стороны, и ограниченными возможностями ЛПР в плане переработке потоков данных, необходимых для выбора решений, с другой стороны, и разрешаются путем введения двухконтурной развязки, построенной на основе моделей исследования операций, что и составляет технологическую основу рассматриваемой методологии.

На рис. 3 приведена ук-

рупненная схема, включающую основные функциональные блоки задач, традиционно решаемых в системах управления предприятиями, в которых возникает потребность адаптивно-го управления.

Вариант технологии настройки модели. Наиболее типичной формой модели, традиционно используемой в различных подсистемах планирования предприятий, является ЗЛП [4, 7, 8]. Для иллюстрации основных элементов рассматриваемого подхода приведем наиболее важные этапы настройки модели линейного программирования.

Известно, что ЗЛП может быть представлена в различных, преобразуемых одна в другую, формах [7]. Будем использовать следующий вид записи:

$$L(\bar{x}) = \bar{c}^T \bar{x} = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max_{x_j} \quad (1)$$

где T – символ транспонирования;

$\bar{c} = [c_1 \ c_2 \ \dots \ c_n]^T$ – вектор параметров целевой функции (ЦФ);

$\bar{x} = [x_1 \ x_2 \ \dots \ x_n]^T$ – вектор переменных размерности n , на которые наложены следующие ограничения (представляющие собой СТПР):

$$\left. \begin{aligned} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j - a_{i0} &\leq 0; \\ i &= \overline{1, m}; \quad j = \overline{1, n}; \end{aligned} \right\}; \quad (2)$$

$$x_j \geq 0, \quad (3)$$

где $A = \|a_{ij}\|_{mn}$ – матрица коэффициентов системы ограничений;

$\bar{a}_0 = [a_{10} \ a_{20} \ \dots \ a_{m0}]^T$ – вектор свободных членов (правых частей) системы ограничений.

Эту постановку будем называть прямой задачей линейного программирования (ПЗЛП). При решении ПЗЛП предполагаются известными A , \bar{c} , \bar{a}_0 , необходимо найти оптимальный вектор \bar{x}^* . В практических ситуациях выбора повторяющихся решений в экономических системах достоверно известны (из учетных систем) бывают лишь A и \bar{a}_0 . Коэффициенты целевой функции, как правило, неизвестны, т. к. ЛПР в реальной деятельности руководствуется не единственным показателем (например, объем текущей чистой прибыли), а несколькими важными для него показателями качества (целевыми функциями). Неопределенность целевой функции (критериальная неопределенность) приводит к тому, что для реального использования ЗЛП в практике управления обычно прибегают к тем или иным эвристическим способам назначения/вычисления структуры и параметров целевых функций и к тем или иным способам свертки вектора критериев в

один скалярный критерий [8]. У такого традиционного подхода есть один существенный минус – полученные на основе такой модели решения будут *оптимальными с точностью до критерия*, т. е. с точностью до соответствия итоговой целевой функции реальным целям и предпочтениям ЛПР.

В рамках рассматриваемой технологии скалярная целевая функция настраивается по прошлому положительному опыту ЛПР. Задачу построения оценки \hat{c} вектора \bar{c} по наблюдениям будем называть *обратной задачей линейного программирования* (ОЗЛП). Решение ОЗЛП представляет собой, по существу, аппроксимацию текущих предпочтений ЛПР линейной целевой функцией (1). Если в структурной адекватности реальной производственной ситуации модели линейного программирования нет сомнений, решение ОЗЛП заключается в построении вектора оценок \hat{c} по ряду наблюдений (2)-(3), признанных «хорошими» по результатам реализации на практике принятых решений. При этом в алгоритмах настройки используются лишь пучки гиперплоскостей из всей совокупности ограничений (2)-(3) на каждом шаге, соответствующие принятым оптимальным («хорошим») решениям. Удобный для практической реализации алгоритм решения

ОЗЛП, названный *стохастическим* и построенный на основе рекуррентного метода наименьших квадратов, состоит в следующем.

Шаг 1. Для каждого k -го наблюдения выделить M активных ограничений (обычно $M = n$), для которых в точке \bar{x} , выбранной ЛПР в качестве оптимальной, ограничения неравенства обращаются в равенства:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij}^k x_j^k - a_{i0}^k = 0, \quad (4)$$

Шаг 2. Каждой гиперплоскости активного ограничения (4) поставить в соответствие ортогональный ей вектор. Нормировать все ($i = \overline{1, M}$) векторы k -го пучка:

$$e_{ij}^k = \frac{a_{ij}^k}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (a_{ij}^k)^2}} \quad (5)$$

Шаг 3. Вычислить среднюю гиперплоскость (средний ортогональный вектор) k -го пучка (или суммы соответствующих НВВД) и определить веса пучка β^k . Суммарный вектор определится обычным способом:

$$\bar{e}^k = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^M e_i^k, \quad (6)$$

или по координатам:

$$e_j^k = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^M e_{ij}^k, \quad j = \overline{1, n}. \quad (7)$$

Весовой коэффициент необходим для учета вклада каждого наблюдения в общую оценку. Расчет весов наблюдений основан на том, что чем более компактно расположены вектора в пучке наблюдений, тем более длинным будет их суммарный вектор, а значит, его длина может служить мерой веса наблюдения. Тогда:

$$\beta^k = \frac{1}{M} \sqrt{\sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^M e_{ij}^k \right)^2}. \quad (8)$$

Веса здесь нормированы: $\beta^k \in [0, 1]$. Однако, нормировку весов (деление на M) применять не следует в тех случаях, когда по каким-то причинам количество векторов в пучках от наблюдения к наблюдению может изменяться ($M < n$). Таким образом формируются НВВД для каждого наблюдения.

Шаг 4. Применить рекуррентные соотношения метода наименьших квадратов последовательно к каждому наблюдению. После выполнения

очередного k -го измерения, оценка j -ой координаты вектора \bar{c} может быть вычислена как:

$$\hat{c}_{k+1} = \hat{c}_k + Q_k(Q_k + 1)^{-1}(e_{k+1} - \hat{c}_k), \quad (9)$$

а дисперсия этой оценки:

$$Q_{k+1} = Q_k - Q_k(Q_k + 1)^{-1}Q_k, \quad (10)$$

где начальные значения оценок координат следует принять нулевыми, а дисперсий – максимально большими числами.

Полученные таким образом параметры целевой функции будут максимально полно отражать фактические предпочтения ЛПР в данном классе задач управления.

Выводы. Предложенный в статье подход за счет возможности двухконтурного управления позволяет построить согласованный с реальными предпочтениями ЛПР человеко-машинный интерфейс в современных КИС на основе использования настраиваемых моделей исследования операций.

Литература

1. Вилисов В.Я. Адаптивные модели исследования операций в экономике. - М.: Энит, 2007. – 286 с.
2. Вилисов В.Я. Методы выбора экономических решений. Адаптивные модели. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 228 с.
3. Вилисов В.Я. Подходы и технологии хранения актуальных знаний в организационно-технических системах / В.Я. Вилисов, Б.А. Лагоша // Вопросы региональной экономики. 2011. №. 1(6) С. 51.
4. Данилин В.И. Операционное и финансовое планирование корпорации. М.: Наука, 2006. – 334 с.

-
5. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. – 204 с.
 6. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталёв, Т.П. Барановская // Под ред. Б.А. Лагоши. М.: Финансы и статистика, 2001. – 224 с.
 7. Таха Х.А. Введение в исследование операций: Пер. с англ. М.: Изд. дом Вильямс, 2005. – 912 с.
 8. Черноруцкий И.Г. Методы принятия решений. СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 416 с.

Вопросы экономической эффективности приобретения основных средств на основе лизинга

В.Н. Дородный, аспирант,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье рассмотрен и проанализирован механизм возмещения налога на добавленную стоимость (НДС) в России на практике при покупке оборудования в лизинг, кредит и за счет собственных средств. На примере организации раскрыты преимущества и недостатки того или иного источника финансирования. Подробно освещены возможные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия при возмещении НДС. Сделан вывод и даны рекомендации как избежать трудностей при возмещении НДС с приобретаемого оборудования.

НДС, оборудование, возмещение, экономическая эффективность, лизинг, кредит.

Questions of economic efficiency of acquisition of the basic means on the basis of leasing

V.N. Dorodnyy, the graduate,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region

In article the mechanism of compensation of the tax to the added cost (VAT) in Russia in practice at equipment purchase in leasing, the credit and at the expense of own means is considered and analysed. On an organization example advantages and lacks of this or that source of financing are opened. Possible problems which the enterprises face at VAT compensation are in detail covered. The conclusion is drawn and recommendations how to

avoid difficulties are made at compensation of the VAT from the got equipment.

The VAT, the equipment, compensation, economic efficiency, leasing, the credit.

Очень часто возникают споры, за счет каких средств выгоднее приобрести оборудование: в лизинг или кредит. У каждого из источников этих средств существуют свои достоинства и недостатки, а также тонкости в правовой, экономической и налоговой базе.

В теории, когда перед организацией стоит выбор того или иного источника финансирования, достаточно математически просчитать основные показатели, процентные ставки, проанализировать экономию по основным налогам, амортизацию, совокупный отток денежных средств, определить сроки платежей и т.п. и выбрать для себя тот, который на данный момент является наиболее доступным, качественным и экономически-выгодным.

При приобретении оборудования, не важно, с помощью каких средств, либо кредитных, лизинговых, либо собственных, предприятие в первую очередь сталкивается с такими основными трудностями:

- поиск оборудования;
- оформление, страхование, постановка на учет, техническое обслуживание;
- таможенное оформле-

ние, составление контрактов, паспортов сделки.

Перечисленные трудности несут в себе финансовые потери, так как компания вынуждена пользоваться помощью сторонних организаций. Суммируя свои расходы, связанные с покупкой оборудования, включая и проценты, если покупка была за счет заемных средств, организация ищет возможности экономии расходов, и одним из таких вариантов является экономия по налогу на прибыль, имуществу и НДС.

Если экономия по налогу на прибыль ограничивается неуплатой его в связи с увеличением расходной части, а платежи по налогу на имущество сокращаются за счет амортизации, срок которой может быть уменьшен при покупке оборудования в лизинг, то с налогом на добавленную стоимость все намного сложнее.

В Российской и зарубежной литературе считается, что одним из экономических эффектов лизинга является возможность возместить НДС полностью от стоимости лизингового имущества и процента, который включается в лизинговый платеж, а что касается кредита, то возмещается только

сумма, взятая в кредит без процентов, уплаченных за кредит. Но эффект лизинга заключается не в том, что организация возместит НДС от стоимости оборудования и процентов, которые включены в платежи, а в «беспроблемном» возмещении на практике.

Возмещение НДС происходит за счет бюджетных средств, а как показывает практика, налоговые органы с большим трудом возмещают «живые» деньги, особенно если речь идет о больших суммах, так как, во-первых, почти у каждой инспекции есть план по выплатам и план по отказам, выполнение которых сказывается на показателях инспекции и премиях сотрудников; во-вторых, помимо добросовестных фирм существуют фирмы, использующие незаконные схемы с целью отмыwania денег, в том числе подставные организации-однодневки и кредитные организации, работающие с такими фирмами за процент.

К тому же ни для кого не секрет, что не существует компаний, которые бы работали себе в убыток. Уплачивая все налоги, или не применяя методов законной и незаконной оптимизации, рано или поздно организация разорится. В связи с этим придется лишний раз доказывать в инспекции, что сделка совершена исключительно законно, возмещение полностью обоснованно, а дру-

гие налоги надлежащим образом исчислены и уплачены предприятием в полном объеме.

Само понятие «беспроблемное» возмещение означает, что при приобретении оборудования в лизинг НДС будет включаться и уплачиваться с каждым лизинговым платежом, и, соответственно, сумма уплаченного НДС каждый раз будет незначительной, и у предприятия будет возможность брать его в зачет, что тоже является своего рода возмещением, только не «живыми» деньгами, а за счет НДС, полученного с выручки (реализации) или других налогов, исчисляемых в федеральный бюджет, при условии, что организация выпускает и реализовывает продукцию.

Следовательно, возмещать уплаченный поставщику налог за оборудование из бюджета не будет необходимости, а при подаче налоговой декларации в строке «уплата» можно будет поставить ноль либо незначительную сумму. На основании такой декларации у налоговой инспекции никогда не возникнет лишних вопросов, и проверять организацию никто не будет.

Например:

Организация в первом случае приобретает оборудование в лизинг. Срок выплаты один год. Цена оборудования вместе с процентами за пользование лизинга и авансового платежа (в том числе НДС – 6

750 000руб.) составила 37 500 000 руб. В том же году организация производила товар с последующей реализацией и по-квартально отражала в бухгалтерском учете уплаченный покупателями НДС от стоимости реализованных товаров. Также в течение года предприятие расплачивалась с поставщиком лизингового оборудования, и начисленный НДС равномерно списывала за счет НДС, уплаченного покупателями за товар.

При подаче квартальной налоговой декларации в расходах был отражен НДС, уплаченный поставщику за оборудование, а в доходах – НДС, полученный от покупателей товара. Таким образом, либо конечная сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая уплате в бюджет, составляла ноль, либо незначительная сумма налога ставилась к возмещению в зависимости от количества реализованной продукции.

Табл. 1. Пример распределения НДС по лизинговым платежам

Мес/квартал	Лизинговые платежи	НДС к уплате (18%)	НДС (18%) из бюджета
Аванс	6 000 000	1 080 000	
1	2 625 000	472 500	562 500
2	2 625 000	472 500	562 500
3	2 625 000	472 500	562 500
I кв.			1 687 500
4	2 625 000	472 500	562 500
5	2 625 000	472 500	562 500
6	2 625 000	472 500	562 500
II кв.			1 687 500
7	2 625 000	472 500	562 500
8	2 625 000	472 500	562 500
9	2 625 000	472 500	562 500
III кв.			1 687 500
10	2 625 000	562 500	562 500
11	2 625 000	1 687 500	562 500
12	2 625 000	6 750 000	562 500
IV кв.			1 687 500
Итого	37 500 000	6 750 000	6 750 000

Во втором случае организация приобретает оборудование за счет кредитных средств, предоставленных так-

же на год. Стоимость оборудования, включая проценты за пользование кредитом, комиссий, авансового платежа (в том

числе НДС – 5 400 000 руб.), составила 36 243 543 руб. В I квартале поставщику был перечислен авансовый платеж,

включая НДС, затем перечислена оставшаяся сумма за оборудование.

Табл. 2. Пример распределения НДС по кредитным платежам

Мес/квартал	Долг по кредиту	% по кредиту	Сумма платежа	НДС (18%) из бюджета
Аванс			6 000 000	
1	1620295.2	900000	2520295.2	360 000
2	1681056.3	839238.93	2520295.2	360 000
3	1744095.9	776199.32	2520295.2	360 000
I кв.				1 080 000
4	1809499.5	710795.72	2520295.2	
5	1877355.7	642939.49	2520295.2	
6	1947756.6	572538.65	2520295.2	
II кв.				4 320 000
7	2020797.4	499497.78	2520295.2	
8	2096577.3	423717.87	2520295.2	
9	2175199	345096.22	2520295.2	
III кв.				0
10	2256769	263526.26	2520295.2	
11	2341397.8	178897.43	2520295.2	
12	2429200.2	91095.008	2520295.2	
IV кв.				0
Итого	24000000	6 243 543	36 243 543	5 400 000

После принятия оборудования на баланс, предприятие должно отразить в налоговой декларации за первый квартал сумму НДС в строке расходов – 1 080 000 руб., а за второй квартал – 4 320 000 руб.

Как и в первом случае, организация производит и реализует товар. Если сумма НДС проданного (реализованного) товара за квартал составит больше либо будет равна сумме

НДС, включенного в цену оборудования и уплаченного в том же квартале, то необходимости возмещать не возникнет. Но на практике происходит обратная ситуация.

Конечный продукт производственного предприятия включает в себя постоянные и переменные издержки, на которые начислялся и уплачивался НДС. При реализации производитель будет включать НДС в

товар, тем самым зачитывая его в счет уплаченного НДС. Но чтобы перекрыть уплаченный НДС, необходимо большую часть произведенного товара продать, что не всегда удается. А при покупке дорогостоящего оборудования издержки значительно увеличатся, и соответственно увеличится общий уплаченный НДС. Следовательно, НДС, уплаченный за сырье и материалы, а также за выполненные работы и оказанные услуги плюс НДС, уплаченный за оборудование, не превысит НДС, полученного от покупателя. А если товар будет производиться и реализовываться в тех же объемах, что и в первом случае, то в декларации вылезет огромный минус, так как возмещать придется всю сумму сразу, а покрыть ее придется за счет возмещения бюджетных средств.

Данная процедура сопровождается рядом мероприятий, которые в свою очередь не всегда оказываются положительными для организации.

При подаче декларации по налогу на добавленную стоимость с отрицательной суммой, то есть возмещение, необходимо вместе с ней предоставить значительный комплект документов согласно ст. 172 НК РФ, подтверждающий завышение сумм уплаченного НДС. С момента подачи декларации начинается камеральная налоговая проверка, которая

при хорошем раскладе длится три месяца плюс неделя на вынесение положительного решения и месяц-два на расчеты с бюджетом. Если же у налоговой инспекции возникнут дополнительные вопросы, а они обязательно возникнут, либо поставщики, таможенные органы, банки не вовремя представят документы, то будет назначена дополнительная проверка, и общий срок камеральной проверки увеличится еще на 1-3 месяца. Если сумма возмещаемого НДС составляет более трех-пяти миллионов рублей, то назначается комиссия, и в проверку подключается Управление ФНС, которое проверяет всю деятельность фирмы по всем налогам.

При проведении камеральной налоговой проверки существует ряд основных и формальных требований, предъявляемых к покупателю, поставщику и к налоговому органу:

1. Добросовестность покупателя (приобретателя):

- правильность оформления документов (счета-фактуры, товарно-транспортные накладные, платежные поручения, договора);

- своевременность предоставления документов на камеральную проверку (при большом объеме документооборота есть вероятность не успеть в десятидневный срок, для этого необходимо в течение од-

ного дня уведомить о продлении сроков на представление документов еще на 10 дней, в противном случае организация будет оштрафована по ст. 126 НК РФ);

- экономическое обоснование завышения суммы НДС к вычету;

- должны быть уплачены все налоги, пени, штрафы в полном объеме (для этого необходимо следить за всеми платежами и проводить сверки с инспекцией).

2. Добросовестность поставщика (продавца):

- предоставление подтверждающих документов в ГНИ по встречной проверке;

- уплата включенного в оборудование НДС в бюджет;

- руководители, учредители не являются массовыми;

- фирма не относится к однодневкам;

- состоит на общей системе налогообложения (многие организации работают на упрощенной системе налогообложения и НДС не уплачивают);

- численность организации 3 и более человек (при маленькой численности возникают сомнения о реальности фирмы и совершенной сделки).

3. Камеральные мероприятия (срок проведения от 3 до 6 месяцев):

- изучение правильности составления декларации;

- анализ представленных документов;

- осмотр складов и оборудования;

- опросы руководителей;

- запросы в банк о движении денежных средств по расчетным счетам;

- анализ представленных документов по контрагенту (поставщику);

- вынесение решения и подписание.

После проведения проверки по основным вопросам и при отсутствии наличия фактов незаконного возмещения НДС, инспекция будет искать всевозможные основания для отказа, а именно, анализировать расхождения по всем налогам за предшествующие периоды, досконально изучать счета-фактуры на правильность оформления (вплоть до запятой) и подлинности, проверять экономическую целесообразность и разумность данной сделки, сравнивать стоимость приобретенного оборудования с рыночными ценами. В конечном счете, при полностью положительном исходе, в течение еще 1-2 месяцев НДС будет возмещен, но после определенного периода, как правило, эту организацию будет проверять пристрастная выездная налоговая проверка, и не только по НДС, а по всем налогам, в том числе взаимосвязанным с ним. В ходе выездной проверки в любом случае найдутся какие-нибудь недочеты, например, при оформлении документов по бухгал-

терскому учету, либо грубые нарушения налогового законодательства, вследствие которых организация будет оштрафована. При отрицательном же исходе камеральной проверки или при наличии хотя бы одного основания для отказа, представленном на рисунке 1, будет вынесен акт, а затем решение об отказе в возмещении, и организация будет вынуждена доказывать свою правоту, иными словами, заниматься арбитражными судебными тяжбами.

Из практики: если организация все операции проводила правомерно, правильно оформляла все документы, учитывала все на балансе, то по судебному решению все деньги будут возмещены в полном объеме, но на это уйдет не

меньше года, а иногда и более. Если у организации будет достаточно средств, чтобы расплачиваться с кредитной организацией и одновременно судиться и ждать своих денег, то можно не опасаться за время, но, как правило, кредит берется в связи с отсутствием денежных средств, иначе будет проще совершить покупку за счет собственных средств.

В связи с этим расходы предприятия будут возрастать, и даже если по судебному решению деньги возместят, то понесенные расходы на суды, на размножение бумаги, консультации юристов, потраченное время, силы, а также уровень инфляции окажут влияние на доходы предприятия.

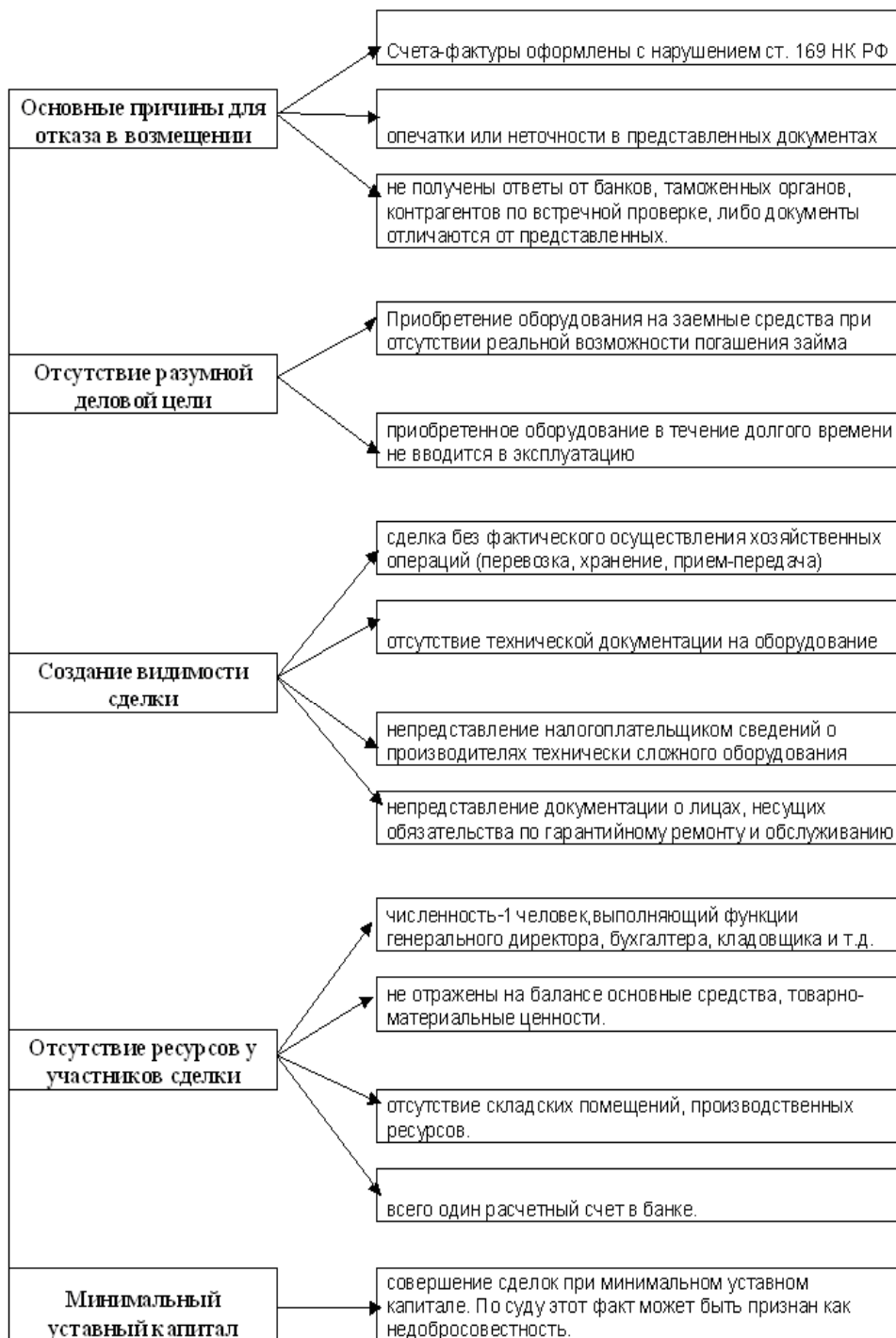


Рис. 1. Перечень оснований для отказа в возмещении НДС

То же самое касается оборудования, приобретенного за счет собственных средств организации. Единственное преимущество заключается в том, что не надо будет оплачивать кредитным организациям или лизинговым компаниям проценты, вознаграждения, суммы за снятие денег, ведение счета, страхование и т.п. Однако процедура по возмещению будет такой же. Да и к тому же покупка дорогостоящего оборудования за счет собственных средств требует наличия чистой прибыли. Уплаченный ранее налог на прибыль удорожает сделку, а если на протяжении многих периодов в бухгалтерском учете она отражалась в небольшом размере, и налог на прибыль уплачивался минимальный, что свойственно крупным предприятиям, то возникнет множество вопросов со стороны инспекции при проверке.

Также стоит отметить возможность появления дополнительных затрат организации по транспортному налогу, страхованию оборудования, транспортировке и т.п. При лизинге указанные расходы входят в состав лизинговых платежей, тем самым увеличивая возмещаемую базу по НДС и сокращая круг лишних посредников, которых пришлось бы проверять.

Из изложенного выше следует, что возврат налога с

приобретаемого имущества (оборудования) намного проще, эффективнее и экономически обоснованнее при покупке его в лизинг.

Но если всё же выбор по тем или иным обстоятельствам был сделан в пользу кредита или покупки за счет собственных средств, то стоит обратить внимание на следующие рекомендации:

- при избрании того или иного источника финансирования не стоит надеяться на своевременную экономическую выгоду по возврату НДС;

- прежде чем подавать декларацию с возмещением, необходимо проверить, насколько в порядке отчетность и готовность необходимого пакета документов;

- необходимо тщательно проверять полученные счета-фактуры, и, в случае нахождения ошибок, просить поставщика их исправить;

- при покупке дорогостоящего оборудования и возмещении налога необходимо, чтобы у организации было производство и реальные продажи, иначе сделка подпадет под сомнение;

- при покупке оборудования необходимо всеми способами проверять поставщика на добросовестность, так как при возмещении проверять в основном будут его и представленные им документы (надо про-

анализировать с помощью юристов учредительные документы, запросить баланс через Росстат, заказать выписку из ЕГРЮЛ по контрагенту, проверить уплату налогов); нужно составить с контрагентом дополнительный акт его добросовестности, который послужит доказательством в случае, если поставщик окажется однодневкой, мошенником или будет в предбанкротном состоянии;

– желательно иметь сче-

та не в одном, а в нескольких известных, надёжных банках;

– необходимо следить за сроками и мероприятиями камеральной проверки, контролировать запросы в таможенные и территориальные налоговые органы;

– надо проверять корреспонденцию, так как требования, решения и акты, имеющие сроки на предоставление или обжалование, могут быть отправлены по почте.

Литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части I и II. М.: Омега-Л, 2011г.
2. Регламент камеральных проверок по НДС.

Экономика, управление и социальные отношения в Индии

Д.В. Сквиря, аспирант,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

Проанализированы актуальные вопросы управления и развития экономики республики Индия. Рассмотрены вопросы социальной сферы, судебной системы и трудового законодательства Индии. По некоторым вопросам дан сравнительный анализ с Китаем.

Банковская система, социальные проблемы, судебная система.

Economy, management and social relations in India.

D.V. Skvirja, the graduate,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region

Pressing questions of management and development of economy of republic India are analysed. Questions of social sphere, judicial system and the labor legislation of India are considered. On some questions the comparative analysis with China is given.

Bank system, social problems, judicial system.

Индия имеет хорошо функционирующую банковскую систему, которая эффективно удовлетворяет растущие потребности в кредитовании компаний и физических лиц. Банковская система страны со-

стоит из следующих частей: Центрального эмиссионного банка – Резервного банка Индии, коммерческих банков, имеющих в своем составе три капитала группы: государственного сектора, частного сек-

тора с национальными и иностранными банками, специализированных кредитно-инвестиционных учреждений, системы кооперативного кредита. Банковская отрасль Индии в целом оценивается как достаточно сложившаяся с точки зрения предложения услуг, набора продуктов и хорошо разветвленная по стране, хотя сельская Индия по-прежнему остается неохваченной частными и иностранными банками. Правительство Индии в отличие от большинства развивающихся государств опиралось на относительно развитую финансовую систему, усиленную организацией Резервного банка с функциями центрального банка, и национализацией в 1969 г. 14-и крупнейших банков страны. Под эгидой Резервного банка были созданы финансовые корпорации, выполняющие специализированные функции кредитования проектов в соответствии с государственными программами. Государство много сделало и продолжает делать для повышения защищенности банковской системы, в том числе при национализации и других реформах. Оно открыло банковский и страховой сектора для частных и иностранных инвесторов. Мировой финансовый кризис фактически почти не затронул индийскую финансовую и банковскую систему, по причине ограниченности использования американских ипотечных

ценных бумаг. Поддержка государства и высокая капитализация позволяют смягчить давление, которое оказывает на рентабельность рост стоимости привлечения капитала и требование об оценке активов инвестиционных портфелей на основе текущих цен. При очевидных положительных сдвигах банковская система Индии имеет ряд существенных слабостей. Это ограниченное число отделений, всего шесть на 100 тысяч населения (один из самых низких показателей в мире), размер возмещения по вкладам 2193 доллара. Индекс Шарпа, показатель волатильности финансового рынка, составляет в Индии 0.14, это ниже, чем у ее соседей по BRIC (Бразилия 0.26, КНР 0.17), и существенно хуже среднего показателя в странах G 7 – 0.068 [3, с.29]. В 2006-2007 гг. в стране действовало 82 зарегистрированных коммерческих банка, не считая региональных сельскохозяйственных банков (по данным Резервного банка Индии). Из них на 28 банков с участием государства, включая крупнейший в Индии коммерческий банк State Bank of India, в совокупности приходилось 73,4% всего банковского бизнеса; 20,7% приходилось на 25 частных банков (без участия государства), и наименьшая доля в 5,9% – на 29 иностранных банков. Суммарно сеть филиалов 82 индийских банков насчитывает более 59 000 отделе-

ний.

Табл. 1. Доля индийских национализированных, частных коммерческих, иностранных банков и группы Государственного банка Индии в активах, депозитах и ссудах 2004-2006 г.г.

Годы	Доля в активах		Доля в депозитах		Доля в ссудах	
	2004/05	2005/06	2004/05	2005/06	2004/05	2005/06
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Госсектор:	75,3	72,3	78,2	75,0	74,2	72,9
Национализированные банки	45,2	44,3	49,8	48,7	45,5	45,0
Группа Государственного банка Индии	26,6	24,8	27,5	25,1	24,7	24,5
Прочие	3,5	3,2	0,9	1,2	4,0	3,4
Частные банки	18,2	20,4	17,1	19,8	19,2	20,6
Иностранные банки	6,5	7,3	4,7	5,2	6,6	6,5

Источник: [13, с.63].

В ближайшее время для конкуренции должен открыться банковский сектор. Такие банки как Citibank и Standard Chartered Bank достаточно успешно обслуживают средний класс Индии. Если дать этим банкам возможность осуществлять свою деятельность в сельских районах, то это существенно повысит способность страны превращать сбережения в инвестиции. Индийское правительство предприняло шаги к частичному открытию страхо-

вого сектора экономики для иностранного бизнеса. На данный момент менее 10 % населения страхуют свою жизнь, и чем больше будет покупаться страховых полюсов, тем больше будет капитала для инвестирования. С 2001 года доля государства в контролируемых им банках сократилась с 51% до 33%. Либерализация банковского сектора способствует формированию благоприятной кредитно-финансовой ситуации в стране.

В Индии в 21 веке со времен премьер-министра Джавахарлала Неру сохранились почти в неизменном виде окружные коллекторы, по-прежнему соединяющие административную и судебную власть на уровне округов. Эта система – источник как силы, так и слабости. Силы, потому что Индийская административная служба (ИАС) скрепляет единство разнородной и пестрой по составу страны. Слабости, потому что служба укомплектована несменяемой элитой, соперничающей с демократически избранными органами власти.

С 1990 года в Индии стремительно развивается сектор информационных технологий. В настоящее время в нем задействовано 1,63 млн. человек. В 1990 годы сектор информационных технологий развивался в Индии вдвое быстрее, чем в США (более чем на 50% в год). За последнее время роль Индии в разработке программного обеспечения значительно окрепла и возросла. В отчете, подготовленном Университетом Дьюка и Университетом Калифорнии в Беркли, показано, что среди иммигрантов, основавших за последние 10 лет высокотехнологичные компании в США, 26% – индийцы. Их в этой категории больше, чем британцев, китайцев, тайваньцев и японцев, вместе взятых. В 1995-2005 гг. индийцы

основали в Кремниевой долине 15,5% всех новых компаний. Преимущество многих иммигрантов из Индии в США – изначально высокий уровень естественнонаучной и математической подготовки в сочетании со знанием английского языка, отмечает один из авторов отчета, Вайвек Уодва из Университета Дьюка [2].

Нельзя недооценить и большое значение для Индии внешней торговли. Либерализация внешней торговли направлена в первую очередь на усиление экспортной составляющей. Основой экономического развития и роста экспорта страны в настоящий момент уже является не дешевая рабочая сила, а увеличение, расширение выпуска и повышение качества продукции. За период с 1950 по 2006 год внешняя торговля совершила огромный рывок: импорт увеличился в 40 раз, а экспорт в 34 раза. За последние годы Индия превратилась из поставщика сырья и продовольствия в поставщика промышленных товаров и в 2006-2007 г.г. составила 75%. За период с 1992 по 2006 г.г. в импорте продолжается рост товаров конечного пользования на 71,9%, а для промышленных нужд на 46,3 %. Среди товаров, предназначенных для промышленных нужд, импорт капиталоемких изделий возрос на 56,9% [4, с.203].

Табл. 2. **Внешняя торговля Индии за период с 1950 по 2006 г.г.**
(млн. долл.)

Годы	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1950/51	2542	1269	1273	-4
1960/61	3699	1346	2353	-1007
1970/71	4193	2031	2162	-131
1980/81	24355	8486	15869	-7383
1990/91	42218	18143	24075	-5932
1991/92	37276	17865	19411	-1546
2000/01	95096	44560	50536	-5976
2001/02	95240	43827	51413	-7586
2003/04	141992	63843	78149	-14306
2004/05	195053	83536	111517	-27981
2005/06	245141	102725	142416	-39691

Источник: [7, с. 324-325].

Экономику Индии толкают вперед успехи в разработке программного обеспечения и сложная обрабатывающая промышленность, хотя и не с такой скоростью, как Китай. Если Индия сохранит семипроцентный среднегодовой темп прироста, то размеры ее экономики будут удваиваться каждые 12 лет. Примерно в 2020 году Индия обгонит Японию и станет третьей по величине экономикой мира. Индия и Китай – два перспективных экономических партнера. В основе значительного роста их торговых потоков лежит ненасытный спрос Китая на сырьевые товары, в том числе на железные руды и сталь, которые ему поставляют Индия. Кроме того, Индия поставляет автокомпоненты и разрабатыва-

ет программное обеспечение для автомобилей, производимых иностранными компаниями в Китае. Мировой спрос на китайские изделия и индийские услуги оказался настолько велик, что во многих областях торгово-экономических отношений эти две страны перестали видеть друг в друге обычных конкурентов. Если в ближайшие годы экономики этих стран не сойдут с рельсов, можно будет говорить о величайшем в мире партнерстве.

Если рассмотреть социальные проблемы, методы их решения и управления в сложившейся ситуации, то на первое место перед правительством Индии выходят проблемы бедности и занятости населения страны. Индия имеет 300 мил-

лионный средний класс. Но на 2006 год 260 миллионов граждан все еще находились за чертой бедности. В официальной экономике занято менее 10% трудоспособного населения. Из 470 млн. человек это составляет около 35 млн. (которые собственно и платят подоходный налог). 21 млн. человек работают непосредственно на государство. Понимание разницы между «организованной» и «неорганизованной» Индией – ключ к пониманию того, почему экономика Индии так специфична: имея одновременно столь твердую уверенность в будущем и столь высокие темпы экономического роста, она не в состоянии обеспечить рабочие места большинству населения. В 1983 году, когда начался закат политики «свадешы» (подразумевавшей, что все производится и потребляется внутри страны), средняя производительность труда работника в частном организованном секторе была в шесть раз выше, чем в неорганизованном. К 2000 году этот разрыв увеличился до девяти раз [14, с.168]. Примерно также различаются и заработки. В 2005 году в официальном производственном секторе Индии трудились 7 млн. человек, в Китае – 100 млн. человек. Половина всех рабочих мест в госсекторе (а в некоторых штатах до 60%) выделена трем категориям обездоленных: адиваси (представителям малых народов, ко-

торых почти 10%), представителям народа далитов, которых 12,5%, и «прочим отсталым классам, которых 27%. Из 21 млн. государственных служащих более 90% принадлежат к 3 и 4 категориям – учителя, посыльные, водители и т. д. Они получают почти втрое больше, чем за тот же труд платят в частном секторе.

Индия и Китай обладают атрибутом, которого не было у Великобритании и, в какой-то мере, у США – это огромное население. В этом – источник как большой силы, так и слабости. В чем сила понятно – это экономический рост. Но если Индия не изменит направленности своего экономического роста, это может привести к увеличению нагрузки на окружающую среду и ограничению площади сельхозугодий. Если Индия и Китай не смогут в ближайшее время обеспечить экологическое равновесие, их беды лягут тяжким бременем на весь мир. О развитии Индии можно сказать, что она развивается стабильно, а не эффективно. Американский ученый Майрон Вейнер сказал, что Индия медлительна, потому что разнообразна. «Индия похожа на двенадцатиколесный грузовик, – пишет Вейнер. – Если одна или две шины лопнут, он не рухнет в кювет» [9, с.36]. По этой аналогии можно сказать, что у Китая меньше колес, и он может двигаться быстрее, т.к.

он более целостен. А если паруколес лопнет? Многообразие Индии не только не погубило индийскую демократию, но и сделало ее жизненно необходимой. Один из способов улучшить управление индийским государством состоит в том, чтобы обращаться со всеми жителями как с гражданами, обладающими равными правами, а не как с просителями, права которых определяются их социальным положением. В силу чрезвычайной сегментированности индийского общества здесь гораздо труднее осуществить коллективное действие. При любой политической системе в Индии будет нелегко принимать решительные меры. Индийская политика во многом отвлечена спорами о социальном достоинстве, а не об экономических условиях. В отношениях между человеком и государством в Индии главное – кто ты есть и с кем ты знаком. Реформы 1991 года пошли на пользу этой стране. Если бы власти действовали более последовательно, либерализация обеспечила бы более быстрый рост и большее благосостояние. Но в Индии либералырыночники не могут просто желать избавления от влияния государства. Да им и не следует мечтать об этом, т. к. без более меритократичного и справедливого государства индийской экономике придется плохо. Индийскому бизнесу для процве-

тания нужны хорошая инфраструктура, грамотная и здоровая рабочая сила, стабильная окружающая среда и гарантии законности и правопорядка. Всего этого частный сектор не в состоянии обеспечить собственными силами. В Индии все группы населения: богатые и бедные, правые и левые – одинаково заинтересованы в развитии сильного и современного государства.

Четыре проблемы, которые придется решать Индии в ближайшие годы:

- вытасщить из нищеты 260 млн. человек;

- предотвратить угрозу деградации окружающей среды;

- предотвратить грозящую эпидемию СПИДа, которая может прервать радужные экономические перспективы страны;

- защитить и укрепить индийскую систему либеральной демократии.

Для решения этих проблем потребуется сильнейшее напряжение всех существующих ресурсов государства. По прогнозам ООН население Индии стабилизируется на численности от 1,3 млрд. до 1,9 млрд. человек. Скорость решения проблемы нищеты зависит от способности Индии улучшить экономический климат и создания большего числа рабочих мест в промышленности и сельском хозяйстве. Это означает, что по мере повышения

производительности сельское хозяйство будет нуждаться не в большем, а в меньшем количестве работников. Часть людей может быть направлена в сферу услуг (например, в туристический бизнес). Страна должна увеличить поток туристов. Так, в 2005 году Индию посетили 2,5 млн. туристов – меньше, чем Дубай и Сингапур. Сегодня мировая политическая и экономическая ситуация складывается так, что дипломаты Индии и Китая заняты переговорами о соглашениях по беспошлинной торговле. Китай опережает Индию, но она быстро догоняет его. Кроме того, Индия в надежде превзойти Китай налаживает отношения с Южной Америкой. «Большинство американских переговорщиков приходят в такой ужас от высокомерия индийцев, что им тяжело вести продолжительные и сложные переговоры с Дели, – пишет Стивен Коэн, бывший служащий Госдепартамента США и ведущий специалист по Индии [6, с.86]. Но, несмотря на это, США недвусмысленно желают продвижения и возвышения Индии в противовес Китаю, т. к. Китай пугает США своими достижениями.

В Индии с древних времен существуют касты. Каждая каста обладала своей драхмой, определявшей различные обязанности и возможности, соответствующие касте, в которой рождался человек. На вершине

находилась каста жрецов – браминов, далее располагалась военная каста – кшариев (командиров). Далее следуют торговцы – вайшья. Четвертая каста – шудры (каста слуг и простых солдат). За чертой общества находились отверженные или неприкасаемые (каста без имени). На начало XX века только 0,0013% неприкасаемых – один на восемь тысяч – умел читать и писать [10, с.26]. В настоящее время в городах деление на касты проявляется не так сильно как в деревнях. Примерно половина населения Индии принадлежит к низшим кастам и национальным меньшинствам. В индийских селах кастовая дискриминация продолжает свирепствовать, и в межкастовых конфликтах ежегодно продолжают погибать сотни людей. Если сегодня зайти в дом горожанина, определить его кастовую принадлежность будет нелегко. Во всех домашних божницах одни те же боги. Все следуют тем же ритуалам, что и высшие касты.

Политическая ситуация в Индии характеризуется многопартийностью и многополярностью взглядов. Множество политических партий в Индии создаются по кастовому или даже субкастовому принципу. И они представляют интересы достаточно узких групп населения. Расширение количества рабочих мест в госсекторе – единственный серьезный пункт

программы всех партий низших каст. В последнее время стали возможны союзы политических партий представляющих как высшие, так и низшие касты. Множество такого рода временных политических союзов и объединений распадаются сразу после выборов. Низшие касты все больше включаются в политическую борьбу, но их деятельность достаточно специфична. Многие партии низших каст стремятся не к уничтожению кастовой системы, а лишь к улучшению своих позиций относительно других каст, добиваясь увеличения своей квоты на места в системе управления. Индия сильна живой демократией, которая, вопреки всем ожиданиям, не только выжила, но и пустила глубокие корни в индийской культуре. Все это накладывает свой отпечаток на стили и методы управления всех ветвей исполнительных и законодательных органов власти в стране.

Если рассмотреть индийское трудовое законодательство, то можно сказать, что в свое время премьер-министр Индии Джавахарлал Неру дал своей стране чуть ли не самое строгое трудовое законодательство в мире, которое делает практически невозможным увольнение наемного работника, даже если это отъявленный прогульщик и лентяй. Поэтому компании нанимают людей с неохотой, даже когда идет расширение. Компа-

нии стараются передать как можно больше функций малым, не состоящим на учете государства предприятиям, которым не страшно трудовое право. В Индии 10 млн. членов профсоюзов, из которых, как считается, только 1,37 млн. активно участвуют в профсоюзной деятельности [8, с.50]. Профсоюзное движение оказывает сильнейшее сопротивление реформе трудового законодательства, т. к. в данном случае при его изменении они могут лишиться своих привилегий. И проблема этого законодательства состоит еще и в том, что в соответствии со ст. 311 Конституции Индии, коррумпированного служащего невозможно даже понизить в должности, не говоря уже об увольнении [5, с.27]. Как сказал Пратара Бхану Мехта, один самых авторитетных политологов Индии: «Почти при любом акте взаимодействия наших граждан с государством, когда их учитывают, регистрируют, облагают налогом, ставят печать, выдают лицензию, заверяют полномочия, чиновники дают понять, что возможна договоренность» [11, с. 115]. Терпимое отношение к коррупции объясняется тем, что большая часть среднего класса Индии и крупный бизнес страны избавлены от наихудших форм вмешательства государства, после ликвидации в 1991 году системы лицензирования. Кроме того, есть пережитки прошлого – это

«всесилие инспекций», которые при желании могут подорвать деятельность любого предприятия. Многие высокопоставленные служащие ИАС, особенно начиная 1970-х годов, когда в Индии на коррупцию стали смотреть как на обычное дело, сами погрязли в коррупции и считают это нормальной частью своей профессии. В Индии существуют так называемые карты BPL на получение субсидируемых продуктов питания для бедных. Так вот, в 40% случаев они достаются не тем, кому предназначены, а богатым людям за взятку. В условиях слабости, а главное специфики корпоративной культуры, приоритета родственных, этнических, конфессиональных связей в ущерб деперсонифицированным (законодательным, юридическим) нормам, неизбежным следствием становится масштабная коррупция. По этому показателю Индия неизменно занимает непочетно высокие места в мировых рейтингах. Когда коррупция пронизывает все ткани общества, становясь системообразующим фактором (отсюда термин «взяткоемкость экономики»), бизнес теряет не только деньги, но и время, самый дорогой невосполнимый ресурс. Чем выше коррупция, тем больше времени требуется на открытие бизнеса, оформление многочисленных разрешений, согласований, так как чиновники заинтересованы в ус-

ложнении формальных процедур и, соответственно, получении взятки для их ускорения. В Индии это отнимает 48 дней, в Индонезии – 150, в Таиланде – 45, в Малайзии – 40 по сравнению с пятью в Сингапуре, девятью в Гонконге, где взятки почти исключены [15, с.98]. Индийские компании, наряду с китайскими, по мнению Transparency International, стали крупнейшими взяткодателями в ходе зарубежных сделок [16, с.110]. Коррупция в верхах обязательно сопровождается массовым низовым взяточничеством, которое американский социолог В. Рино предложил называть «низовой, демократической коррупцией». Такая низовая коррупция, к участию в которой он причисляет полицию, мелких чиновников, особо доминирует рядовых граждан во всех странах. Индия не исключение.

Судебная система в Индии имеет ряд особенностей. В Индии количество судей на 100000 человек меньше, чем в любой стране мира. Но при этом руководители судебной системы не спешат заполнить все вакантные места, количество которых в некоторых штатах достигает 25%. Китай имеет все основания завидовать индийской судебной системе. С каждым годом денежное содержание судей становится все меньше и сейчас составляет около 700 долларов США. Судьи от-

мечают все религиозные праздники всех религий Индии, а также ряд светских праздников. Поэтому самой большой проблемой является огромное количество исков, ждущих рассмотрения. К 2006 году оно достигло 27 млн. дел. При нынешней скорости судебной машины, на ликвидацию этого завала потребуется более трехсот лет. Медлительность судов ведет к экономическим потерям. В судебных спорах связан капитал на сумму около 75 млрд. долларов [1, с.106]. Верховный суд Индии объявил, что теперь суды принимают у каждого гражданина прошение о рассмотрении его дела, даже если оно прибыло на почтовой открытке из тюрьмы. Индия нуж-

дается в большом количестве частных примирительных структур, чтобы решать многие споры, не доводя их до суда. Невозможно отрицать, что в современной Индии бедняк очень редко может рассчитывать хотя бы на уважительное отношение государства. Индию описывают как «богатый бедный народ» со «слабым сильным» государством [12, с.1]. Но, несмотря на это, Индия должна быть благодарна своей правовой системе, которая все-таки основана на подлинно демократических основах, и привлекает множество достойных и смелых людей, известных своей честностью. Китай имеет все основания завидовать независимой судебной системе Индии.

Литература

1. «Без оглядки на богов. Взлет современной Индии», Эдвард Льюис, ИРИСЭН «Мысль», Москва 2010, с. 106.
2. «Индийская экспансия», «Ведомости» № 119, 2 июля 2007 года.
3. «Мировая экономика и международные отношения», М., № 2, 2007, с.29).
4. «Экономика стран Южной Азии» Н.В. Галищева, издательство «МГИМО-Университет», МИД России, 2009, с. 203.
5. Bimal Jalan, The Future of India (New Delhi: Viking Penguin, 2005), p. 27.
6. Cohen, India, Emerging Power, p. 86.
7. Economic Survey, Government of India, Ministry of Finance, various issues, Annual Report 2005/06, RBI, p. 324-325.
8. “India’s Economic, Moving Beyond State Capitalism”, the D.R. Gadgil Memorial Lecture given by Vijay Kelkar, October 26, 2005, p. 50.
9. Myron Weiner, The Indian Paradox, edited by Ashutosh Varshney, p. 36.
10. Pradipta Chaudhury, “Redressing Disadvantages“, Seminar, p.26.

-
11. Pratap Bhanu Mehta, *The Burden of Democracy* (New Delhi: Penguin Books, 2003), p.115.
 12. Rudolph and Rudolph, *In Pursuit of Lakshmi*, p. 1.
 13. Report on Trend and Progress of Banking in India 2005/2006, RBI, November 2006, p. 63.
 14. Tim Dyson, Robert Cassen, and Leela Visaria, eds., *Twenty-first Century India, Population, Economy, Human Development and the Environment* (New Delhi: Oxford university Press, 2004), p. 168.
 15. *The Economist*, September 9, 2006, p. 98.
 16. *The Economist.*, October 20, 2006, p. 110.

Построение системной модели предприятия – «ВЗГЛЯД ИЗ КОСМОСА»

А.Б. Бахур, к.т.н., руководитель научно-образовательного центра,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область,
главный научный сотрудник,
«НИИ космических систем имени А.А. Максимова»
– филиал ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева»,
г. Юбилейный, Московская область

Предметом настоящей статьи является характеристика модели, описывающей управленческое построение предприятия и метода ее получения. Первое представляет собой интерес как факт получения нового результата, имеющего серьезную ценность для микроэкономических исследований и разработки практических решений. Второе ценно тем, что демонстрирует возможности метода, который должен стать основным для получения моделей в области т. н. «гуманитарных» наук.

Организация, управление, предприятие, модель, редукция, структурно-функциональная организация.

Construction of system model of the enterprise – «a sight from space»

A.B. Bakhur, Cand.Tech.Sci,
the head of the scientifically-educational center,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region,
the main research assistant,
«Maksimov Scientific and research institute of space systems» - branch of
«Khruichev State Research and Production_Space Center»,
Yubileynyy, Moscow Region

Subject of present article is the characteristic of the model describ-

ing constraction of production control and a method of its reception. The first represents interest as the fact of reception of the new result representing serious value for macroeconomic researches and working out of practical decisions. The second is valuable that shows possibilities of a method which should become the cores for reception of models in the field of so-called "humanitarian" sciences.

Organization, control, the enterprise, model, reduction, the structurally functional organization.

В настоящей статье будет представлена системная управленческая модель предприятия, т. е. описание его как сложноорганизованного контура управления. Именно таким способом можно формализовать связь между решениями по управлению предприятием в целом и решениями по выполнению его отдельных функций. Однако, прежде чем приступить к характеристике этой модели, обратимся к тому, каким образом она была получена. Это позволит понять свойства и область применения модели. Но, кроме того, сам способ ее получения представляет интерес как показ метода переноса моделей из естественно-научной области в область макроэкономики, относящуюся к гуманитарным наукам.

Необходимость широкого применения такого метода была обоснована еще А.А. Богдановым [6]: «Выработка специального языка не только закрепляла расхождение методов разных отраслей, но и создавала видимость расхождения там, где его на самом деле не было.

Даже поскольку общие методы сохранились или независимо возникали в них, специальный язык скрывал это от сознания людей, заставляя усваивать одно и то же под разными именами. Этим исключались общение и сотрудничество отраслей в развитии их методов: каждая была предоставлена себе самой, своим ограниченным ресурсам. Отсюда вытекала *бедность комбинаций*, замедлявшая и затруднявшая развитие. Часто бывало так, что одна отрасль техники или познания бесплодно билась в рамках своих старых, неуклюжих и уже исчерпанных методов, тогда как в другой отрасли рядом с ней давно существовали, но оставались неизвестными или непонятными для нее приемы, которыми легко разрешались бы непосильные для нее задачи. Располагая по отдельности лишь ничтожной частью накопленных в обществе приемов и точек зрения, не имея возможности выбирать из них и комбинировать их наилучшим образом, специалисты не справляются с непрерывно накаплива-

мым материалом, не в силах стройно и целостно организовать его. Получается нагромождение материала во все более сыром виде, нередко подавляющее количеством. Усвоение делается все труднее и вынуждает дальнейшее дробление отраслей на еще более мелкие, с новым сужением кругозора и т. д. Это давно было замечено передовыми учеными и мыслителями, которые и вели борьбу против «цеховой узости», главным образом в области науки».

В данном случае исходным материалом стали модельные построения, разработанные для системного описания космических аппаратов и используемые для совершенствования методов их проектирования, о чем было подробно написано [3]. Идея переноса основана на известных положениях А.А. Богданова [6] об общих организационных взглядах на описание различных явлений и процессов и Н. Винера об аналогиях в управлении в технике и живом организме. Очень точно эту идею характеризует тезис, с которого начинается «Тектология» А.А. Богданова: *«Всякая человеческая деятельность объективно является организующей или дезорганизующей. Это значит: всякую человеческую деятельность – техническую, общественную, познавательную, художественную – можно рассматривать как некоторый материал организацион-*

ного опыта и исследовать с организационной точки зрения». Проблемы организации и управления очень родственны, поскольку нельзя управлять тем, что неорганизовано. Т.е. и А.А. Богданов и Н. Винер пришли к единому обобщению, выразив его в несколько разной форме. Но, самое главное, они обосновали возможность более глубокого абстрагирования, отвлечения от внешних подробностей. И показали под непосредственно наблюдаемыми проявлениями различных видов действительности проявления одних и тех же обобщенных закономерностей. А соответственно, открыли возможность переноса моделей из одной области знания в другую.

Однако истина конкретна, и наличие общеметодических положений, обосновывая возможность такого шага, требует разработки этих положений применительно к каждому случаю.

Модель, разработанная в интересах совершенствования подходов к проектированию космических аппаратов, описывает их как средство управления процессом достижения цели. Для этого в модели совмещается 1) описание состояния и действий космического аппарата как целого образования, обусловленных достижением цели полета, и 2) описание действий, направленных на управление функциональным состоянием.

Результатом моделирования является закон управления космическим аппаратом, содержащий описание схемы его структурно-функциональной организации, – связи между решениями по управлению космическим аппаратом в целом и решениями по выполнению его отдельных функций. Эти связи описывают условия, при которых инициируется исполнение отдельных функций и обеспечивается определенная мера их проявления. В качестве прототипа для формирования конкретной схемы структурно-функциональной организации используется теоретическое описание структурно-функционального построения организма [1].

Таким образом, в данной модели космический аппарат представляется в виде комплексного решения и его исполнения, обусловленного необходимостью достижения цели полета. Отдельные стороны этого решения проявляются в зависимости от того, насколько выполнена цель полета и от того, какие конкретно складываются условия для его продолжения. Это приводит к актуализации тех или иных ветвей схемы структурно-функциональной организации.

Но такого рода описание нам необходимо и при решении проблем организации и управления предприятиями. Действи-

тельно, создавая предприятие как группу людей, объединенных общей целью, мы должны распределить между ними обязанности. Возникают вопросы:

– каков общий круг обязанностей, которые должны выполнять участники предприятия?

– зависит ли он от изменения условий, в окружении которых функционирует предприятие?

– как их распределить между участниками, особенно с учетом возможных трансформаций при изменении условий?

– как участникам предприятия взаимодействовать в ходе выполнения обязанностей, чтобы, как минимум, не мешать, а, что будет лучше, поддерживать друг друга?

Ответы на них ищут, рисуя схемы административного построения. Такой способ поиска решений основан на очевидности, и с трудом может быть признан методом в строгом смысле этого слова. Во всяком случае, он не позволяет дать достаточные ответы на приведенные выше вопросы, поскольку анализ работы этой схемы в различных условиях будет очень трудоемок. Ведь для каждого случая ее придется рисовать заново с учетом изменений, отвечающих изменениям внешних условий.

Выход из этого положения состоит в переходе к более обобщенной постановке задачи.

В данном случае такой обобщенной постановкой будет структурно-функциональное исследование предприятия. Мы отвлекаемся от описания обязанностей сотрудников. Мы анализируем функции предприятия, описываемого как «бесчеловечный» сложноорганизованный контур управления. И нам необходимо определить достаточный состав его функций, их взаимодействие, связь между решениями по управлению предприятия в целом с решениями по выполнению его отдельных функций. В такой постановке мы приходим к известным задачам о синтезе управления и к математическим методам их решения. Более того, в такой постановке видна аналогия с задачей разработки закона управления и схемы структурно-функциональной организации для космического аппарата, о которой было сказано выше. И это обуславливает интерес к переносу опыта решения такой задачи и соответствующих модельных построений.

Такой перенос может быть осуществлен через обобщенные модельные конструкции, которые можно рассматривать как инварианты. И именно такая модельная конструкция была получена в ходе проведения методических разработок по вопросам проектирования космических аппаратов. Этот результат можно отнести к ка-

тегории фундаментальных. Именно такого рода модели предполагал получить Л. фон Бергаланффи, развивая идею общей теории систем [5]. Полученная обобщенная модель представляет собой разработку тезиса: «*«Механизм» – понятая организация...*» [6]. Она описывает любой объект как механизм организации обстоятельств различной природы. Используя ход их потоков, этот механизм осуществляет движение к цели. Модель описывает как внешний взгляд на это механизм, так и внутренний. Первый рассматривает механизм как единое изделие, осуществляющее управляемое движение к цели. Второй описывает работу и взаимодействие элементов этого организационного механизма, использующих свойства входящих потоков обстоятельств для обеспечения его целенаправленности. Т. е. рассматривается как целенаправленность движения механизма, так и обеспеченность его необходимыми ресурсами для того, чтобы осуществлять это движение в условиях возмущений. Подробно такая инвариантная модель описана в [4]. Связь двух частей модели, характеризующих эти два взгляда, обеспечивается через описание схемы структурно-функциональной организации. Как было написано выше, в обобщенной модели используется конструкт, сформирован-

ный на основе современных представлений о структурно-функциональной организации организма. Подробное описание этой модели приводится в [1, 2].

Для получения описания предприятия необходима проблемно-ориентированная ин-

терпретация этой обобщенной модели. Далее будет описана примерная последовательность этого процесса. Стержневым моментом будет структура целей управления, ее примерный вид представлен на рис. 1.

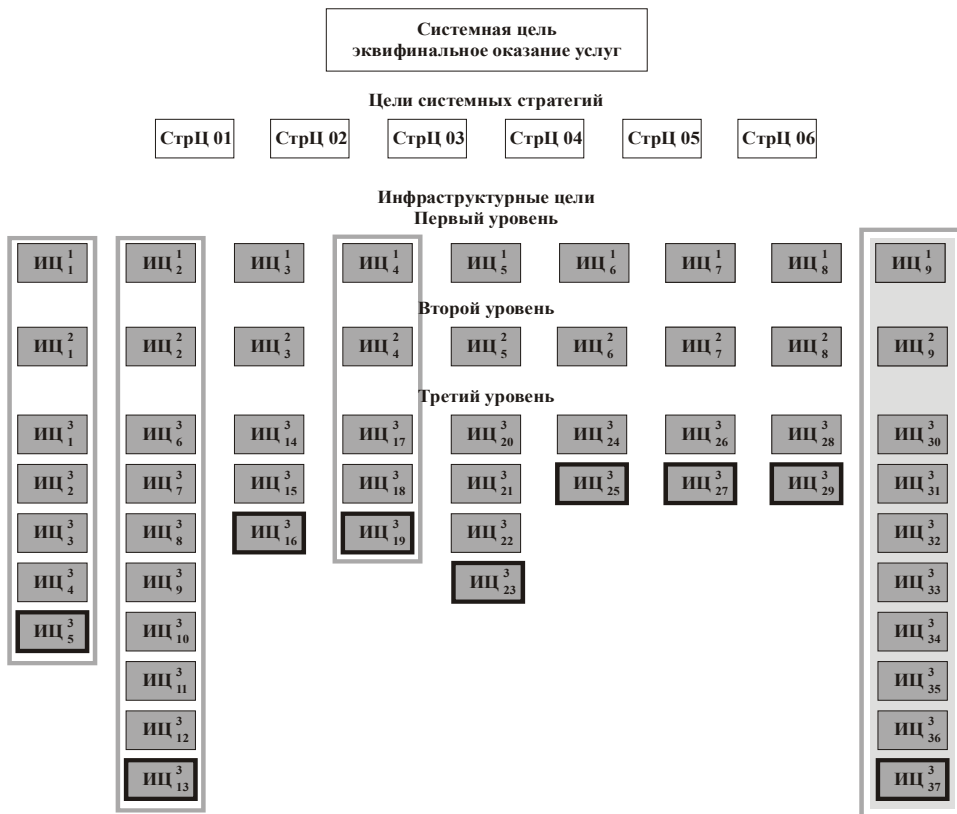


Рис. 1. Примерный вид структуры целей управления предприятием

Первым шагом проблемно-ориентированной интерпретации обобщенной модели будет формулирование системной цели предприятия. Системная цель – это цель, ради которой

создается предприятие. Содержательно она определяется его владельцами. Это может быть получение прибыли, обеспечение уровня капитализации. Если же использовать методиче-

ские приемы Г.С. Альтшулера и опереться на системно-биологические аналогии [11], то таковой следует признать предоставление услуг. Отметим, что такое понимание системной цели позволяет получить наиболее целостную схему структурно-функциональной организации по сравнению с теми вариантами, которые могут быть получены при других формулировках. Интегральным показателем, характеризующим системную цель, является эквивалентность – способность системы достоверно достигать определенного конечного состояния из неопределенного начального в условиях неопределенного хода событий. Но, кроме неё, имеются ещё две группы:

- показатели, характеризующие кратность выполнения;
- показатели, характеризующие качество выполнения единичного акта.

Затем определяются цели системных стратегий и инфраструктурные цели. Системные стратегии характеризуют возможность перенастройки управления в соответствующей складывающейся ситуации. Учитывая многообразие вариантов развития событий, предприятие должно располагать несколькими системными стратегиями и выбирать из них те, которые наиболее адекватны сложившимся условиям. Такими могут быть к примеру:

- функционирование

предприятия в номинальных условиях;

- функционирование предприятия в условиях повышенного спроса;

- функционирование предприятия в условиях пониженного спроса;

- функционирование предприятия в условиях конкурентного нажима;

- внедрение новых технологических схем в процесс функционирования предприятия;

- изменение схемы структурно-функциональной организации предприятия и его административно-управленческого аппарата.

Следует отметить, что разработка первых четырех стратегий основана на использовании механизма консервативного подбора, а двух последних – на механизме прогрессивного подбора [6].

Инфраструктурные цели характеризуют управление потоками обстоятельств, опираясь на которые обеспечивается целенаправленность функционирования предприятия. На рис. 1 показан пример с девятью параллельно идущими потоками, над которыми осуществляется управление:

- 1) управление производством;

- 2) управление продвижением продукции;

- 3) управление работоспособностью предприятия;

4) управление кадровым потенциалом;

5) управление техническим оснащением предприятия;

6) управление документооборотом предприятия;

7) управление использованием инфраструктурных услуг;

8) управление финансовыми активами предприятия;

9) управление финансовым потоком предприятия.

Таких потоков может быть и меньше – так в [9] описано только четыре потока – они выделены на рис. 1 бордюром. Но может быть и больше. Например, может быть добавлено управление лояльностью или уровнем пассионарности и т.п. Принципиально количество таких управляемых потоков ограничено эксплуатационными расходами. Рассмотрим это подробнее. Мы включаем некоторый поток обстоятельств в состав схемы функционирования предприятия. Это означает, что мы затрачиваем усилия для того, чтобы происходящие в нем флуктуации не приводили к рассогласованию «внутреннего» взаимодействия. Соответственно, мы несем при этом постоянные затраты, которые являются составляющей общих эксплуатационных затрат предприятия. Но избегаем потерь, которые могут возникнуть от такого рассогласования. Однако не всегда такие усилия и затраты могут быть оправданными.

И тогда стоит пренебречь контролем над этим потоком обстоятельств. Т.е. мы соглашаемся на потери, которые может нам принести отсутствие такого контроля, считая, что они меньше постоянных затрат на этот контроль.

Управление каждым потоком описывается иерархией из трех уровней целей. Их общие формулировки обоснованы в [8]. Здесь же для примера будут приведены формулировки целей первого и второго уровня.

Для примера на рис. 1 инфраструктурные цели первого уровня это:

- преобразование входящих услуг в продукцию предприятия;

- преобразование потока потенциальных заказов в поток оказанных услуг;

- преобразование работоспособности сотрудников в выполненную работу;

- преобразование знаний, опыта в квалификацию сотрудников;

- модернизация технического оснащения предприятия;

- преобразование изменений в нормативных документах, обычаях, деловой практике и окружающих отношениях в особенности образа действия и стиля работы предприятия;

- преобразование входящих общих инфраструктурных услуг в условия комфорта на рабочих местах;

– преобразование свободных денежных средств предприятия через финансовые активы.

– преобразование входящих финансовых потоков в исходящие.

Инфраструктурные цели второго уровня:

– поддержание постоянства работы производственной линии;

– поддержание постоянства количества заказов;

– поддержание постоянства уровня работоспособности сотрудников;

– поддержание постоянства уровня квалификации сотрудников;

– поддержание постоянства уровня технического оснащения предприятия;

– поддержание постоянства образа действия и стиля работы предприятия;

– поддержание постоянства условий комфорта на рабочих местах;

– поддержание постоянства запаса свободных денежных средств предприятия, размещенных в финансовых активах;

– поддержание постоянства уровня ликвидности.

Инфраструктурные цели третьего уровня (для первого потока):

– оптимизация номенклатуры входящих услуг;

– минимизация длительности производственного цик-

ла;

– максимизация производственной номенклатуры;

– минимизация доли некондиционной продукции;

– минимизация затрат на производство и хранение готовой продукции в общей себестоимости функционирования предприятия.

То, что инфраструктурные цели представляют собой единый комплекс, можно охарактеризовать через следующую зависимость

$$ИЦ_j^i = ИЦ_j^i[CmЦ_k, \{ИЦ(CmЦ_k)\}],$$

где i – номер уровня инфраструктурной цели $ИЦ$, j – номер инфраструктурной цели. Данная зависимость характеризует трансформацию всего комплекса инфраструктурных целей при изменении системных стратегий. При этом отдельные инфраструктурные цели могут не только характеризоваться изменением показателей, но и терять актуальность. На рис. 2 представлена трансформация комплекса инфраструктурных целей при функционировании предприятия в условиях повышенного спроса.

Здесь более густым цветом обозначены цели, которые характеризуются повышенными (по отношению к номинальным значениям, показанным голубой окраской) показателями. Не имеют окраски те цели, которые в данной стратегии не актуальны.

Структура целей определяет структуру действий. Каждой цели соответствует хотя бы одна реакция. Реакция представляет собой интеграцию элементарных функций. Интеграция обусловлена тем, что компенсация отклонений в канале управления одним потоком может вызывать нарушения в канале управления другим потоком.

В соответствии со структурой целей получается следующая схема организации

действий:

– системные стратегии, как глобальные реакции на складывающуюся окружающую обстановку;

– реакции, непосредственно достигающие цели системных стратегий (это уже «тактическое» действие, которое на фоне всего комплекса поддерживающих действий выполняет цель стратегии);

– инфраструктурные реакции, обеспечивающие выполнение инфраструктурных целей.

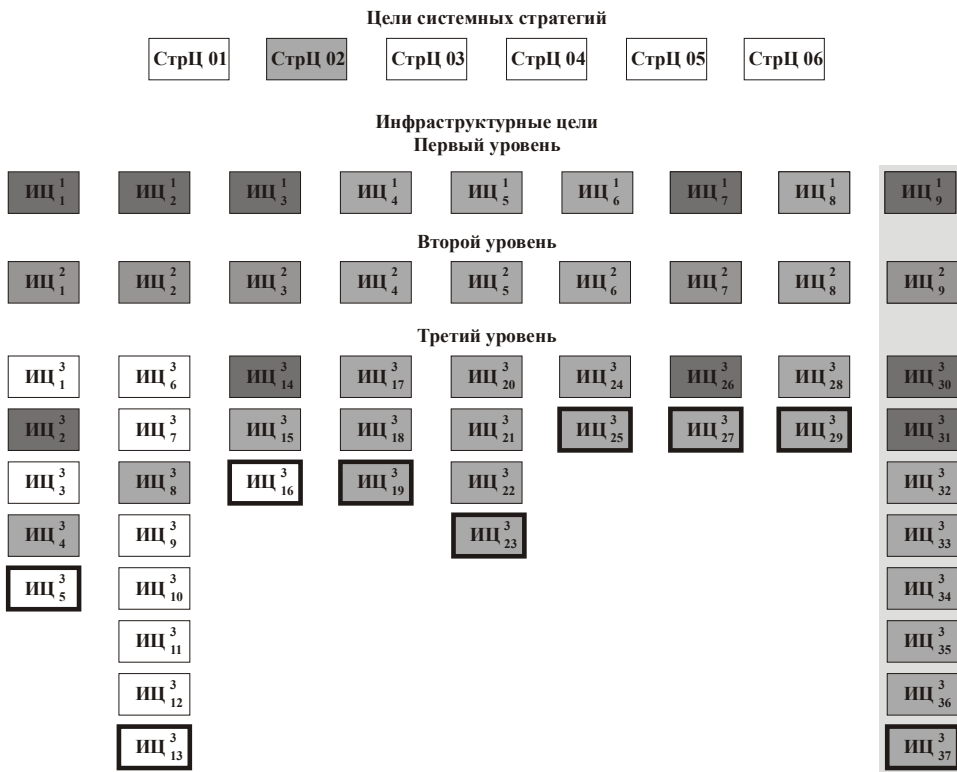


Рис. 2. Трансформация комплекса инфраструктурных целей при функционировании предприятия в условиях повышенного спроса (степени актуализации целей соответствуют степени закрашивания)

Таким образом, предприятие описывается как комплекс алгоритмов, что позволяет получить математическую запись модели.

Итак, мы видим, что на основе обобщений, полученных при разработке системных моделей космических аппаратов, удалось решить задачу построения системной модели предприятия, которую не удавалось решить в рамках менеджмента (см., например, [7]). Более того, эта модель позволяет использовать при построении структурной схемы предприятия описанные в теории особенности управления биологическим организмом, в частности гомеостатические свойства. Это представляет собой реализацию фундаментальных положений А.А. Богданова, Н. Ви-

нера, С. Бира.

Очевидно, что использование полученных результатов существенно повышает степень методической поддержки при разработке и автоматизации систем управления предприятиями. При сравнении с такими работами как [9] это видно невооруженным глазом. Полученная модель развивает и подходы С. Оптнера [10] и Дж. Форрестера [12], позволяя ставить более глубокие математические модельные эксперименты.

Статья написана по результатам работ по госконтракту № 02.740.11.0469, выполняемому в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 гг».

Литература

1. Бахур А.Б. Системные идеи в современной инженерной практике. – М.: Пров-пресс, 2000
2. Бахур А.Б. Совершенствование методической схемы проектирования космических аппаратов на основе положений биокибернетики // «Двойные технологии» № 2, 2009 г.
3. Бахур А.Б. Новые подходы к проектированию космических аппаратов с использованием идей биокибернетики// «Интеграл» № 1, 2010 г.
4. Бахур А.Б. Системное описание объектов – подходы к формализации// "Автоматизация в промышленности" № 11, 2010
5. Берталанффи Л. Общая теория систем – критический обзор /Системные исследования (ежегодник) – М.: 1972
6. Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука) – М.: Финансы и статистика, 2003

-
7. Гурков И.Б. Стратегия и структура корпораций – М.: «Дело», 2006
 8. Новосельцев В.Н. Теория управления и биосистемы. М.: “Наука”, 1978
 9. Каплан Р., Нортон Д. Система сбалансированных показателей. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004
 10. Оптнер С. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. – М.: Концепт, 2003
 11. Уотермен Т. Теория систем и биология. Точка зрения биолога. //Теория систем и биология. - М.: “Мир”, 1971
 12. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия – М.: Прогресс, 1971

**Функция одной переменной как
математический конструкт
при анализе и синтезе структур
сложных систем управления**

А.Б. Бахур, к.т.н., руководитель научно-образовательного центра,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область,
главный научный сотрудник,
«НИИ космических систем имени А.А. Максимова»
– филиал ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева»,
г. Юбилейный, Московская область

В статье рассматриваются новые возможности использования известного математического аппарата. Введение понятия «элементарная причинно-следственная связь» и использование для ее описания функции одной переменной позволяют использовать существующий математический аппарат для описания комплексных воздействий и исследования форм структурно-функциональной организации.

Причинно-следственная связь, конструкт, функция, структура, организация.

**One-variable function as mathematical construct
at analyses and synthesis
of complicated control systems' structure**

A.B. Bakhur, Cand.Tech.Sci,
the head of the scientifically-educational center,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region,
the main research assistant,
«Maksimov Scientific and research institute of space systems» - branch of
«Khrunichev State Research and Production Space Center»,
Yubileyny, Moscow Region

In article new possibilities of use of known mathematical apparatus are considered. Concept introduction «elementary relationship of cause and effect» and use for its description of function of one variable allow to use existing mathematical apparatus for the description of complex influences and research of forms of the structurally functional organization.

Relationship of cause and effect, construct, function, structure, the organization.

В настоящей работе рассматривается один из проблемных вопросов, развивающих идеи А.А. Богданова [6] о глубоком сходстве "тектологии" и математики как наук, описывающих универсальные закономерности, присущие различным областям знания. Ряд теоретических и практических разработок позволил рассмотреть это положение не только как научный факт, но и как основу для разработки методов, качественно преобразующих инструментарий инженерной деятельности.

В первую очередь речь идет о направлении, получившем название концептуального проектирования (см., например, [8]). Работы основателя школы - С.П. Никанорова и его последователей существенно усовершенствовали понятийный аппарат современной инженерии. В частности, С.П. Никаноровым было разработано понятие "конструкт". Это интеллектуальное изделие, фиксирующее в себе то знание, которое может быть использовано в инженер-

ной практике в форме, пригодной для нее (см., например, [9]).

Исследования в области системной организации [1,3] выявили конкретный вид одного из базовых конструктов, который может быть применен при анализе и синтезе структур сложных систем. Это - элементарная причинно-следственная связь [2].

Понятие "причинно-следственная связь" означает, что проявление свойства какого-либо процесса порождает проявления различных свойств других процессов. Первое мы называем причиной, второе следствиями. Отметим, что для инженерной деятельности важна их неразрывность, выражаемая единым понятием "причинно-следственная связь" (*Интерес к причине, обусловивший много внимания к категории причинности, не означает интереса к следствию, т.е. к доведению дела до конца*), которая фиксируется в виде законов и характеризующих их функциональных зависимостей. Конструкт "элементарная причинно-следственная связь" (*Следует*

отметить, что элементарность здесь рассматривается в относительном аспекте. "... понятие "элементов" для организационной науки всецело относительное и условное: это просто те части, на которые сообразно задаче исследования понадобилось разложить объект ..." – писал А.А. Богданов [6]. Несколько по-другому сформулировал это В.И. Ульянов (Ленин): "Электрон так же неисчерпаем, как и атом" [7]) представляет собой взаимообусловленность одного свойства, являющегося причиной, и другого свойства, являющегося следствием. Так, если рассмотреть закон Ома $I = U/R$, фиксирующий причинно-следственные отношения между силой тока, напряжением и сопротивлением, то можно увидеть в нем две элементарные причинно-следственные связи: между током и напряжением и между током и сопротивлением. Для достижения тока определенной силы необходимо конкретное взаимодействие двух причин: напряжения и сопротивления. Отметим, что знак равенства в свете этого можно трактовать как разделитель причин и следствий в конкретной записи функциональной зависимости, описывающей конкретные причинно-следственные отношения.

На основе этого примера становится очевидно, что в соответствии концептуально-

му конструкту "элементарная причинно-следственная связь" можно поставить функцию одной переменной $y=f(u)$, которую в этом случае можно рассматривать как математический конструкт.

Такая трактовка функции одной переменной позволяет расширить возможности математического описания анализа и синтеза сложных структур. При этом, в свете развиваемого концептуального описания, выявляются новые смысловые аспекты ряда известных математических объектов: сложной функции, функции многих переменных и т.п.

Однако прежде чем это делать следует дать характеристику того, что в данной работе понимается под понятием "структура". Структура в инженерной деятельности формируется там, где есть необходимость соединения управляющего и исполнительного воздействия – организации эквивициальной (Понятие "эквивициальность", введенное Л. фон Берталанффи, означает способность системы достоверно достигать определенной конечной ситуации при неопределенной начальной и в условиях хаотического хода событий) проявляющейся причинно-следственной связи. Действительно, как правило, инициализация возможностей воздействия на некоторую ситуацию не

может быть осуществлена непосредственно. Значит, между инициализирующим и исполнительным воздействиями должно быть сформировано некоторое промежуточное образование. Для ее создания используется механизм ингрессии [6]. Формируется комплекс отношений, который и выступает как единая, эквивиально действующая причинно-следственная связь. Внутренняя схема этих отношений и представляет собой структуру. Элементарная

причинно-следственная связь является концептуальным конструктом, который, в соответствии с приведенной трактовкой, может быть использован для синтеза структур. Тогда функция одной переменной как математический конструкт позволит строить математическое описание синтезируемой структуры.

Простейшей структурой является прямая ингрессионная цепочка (рис. 1).

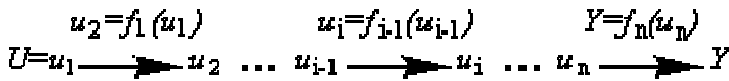


Рис. 1. Ингрессионная цепочка элементарных причинно-следственных связей

Синтез ее математического образа дает сложную функцию:

$$Y = f_n(f_{n-1}(\dots(f_1(U))\dots)) \quad (1)$$

Однако такая цепочка представляет собой идеализированную структуру. Реальная картина значительно сложнее. В каждом звене ингрессионной цепочки происходит подкачка энергии внешнего хаотического

хода событий и рассеяние (диссипация) энергии, несущей управляющее воздействие. И рассматриваемая нами пара конструктов позволяет описать это.

В первом случае, в любом промежуточном звене $u_i = f_{i-1}(u_{i-1})$ мы имеем схождение (рис. 2.).

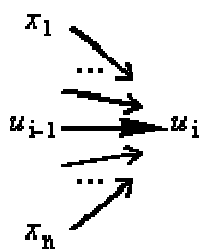


Рис. 2. Схождение элементарных причинно-следственных связей

И тогда можно записать:

$$u_i = f_{i-1}(u_{i-1}; x_1 \dots x_n), \quad (2)$$

где все $x_1 \dots x_n$ - аргументы, описывающие причины, не учитываемые при построении первоначальной ингрессионной цепочки (и имеющие поэтому статус случайных). Их количе-

ство, вообще говоря, бесконечно.

Рассмотрим второй случай, когда в том же промежуточном звене $u_i = f_i(u_{i-1})$ имеется расхождение связей (рис. 3.), так что для любого z_j можно записать $z_j = f_{i-1}^j(u_{i-1})$.

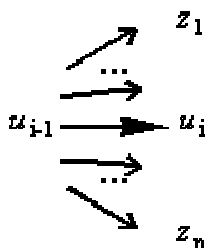


Рис. 3. Расхождение элементарных причинно-следственных связей

Если быть строгим, то и z_j - также обусловлено некоторым событием, а, следовательно, является функцией многих переменных, в соответствии с (2). Однако, в контексте настоящей работы это не имеет существенного значения, поскольку нас интересует только то, что мы получили диссипацию энергии управляющего

воздействия. Поэтому для расхождения можем записать:

$$\begin{aligned} u_i &= f_{i-1}(u_{i-1}) \\ z_1 &= f_{i-1}^1(u_{i-1}) \\ z_2 &= f_{i-1}^2(u_{i-1}) \\ &\dots \\ z_j &= f_{i-1}^j(u_{i-1}) \\ &\dots \\ z_m &= f_{i-1}^m(u_{i-1}) \end{aligned} \quad (3)$$

Здесь t также, вообще говоря, бесконечно.

Изложенное выше показало, что введенная нами пара конструктов: концептуальный - элементарная причинно-следственная связь, и математический - функция одной переменной, позволяют дать аналитическую картину процесса передачи управляющего воздействия. Рассмотрим возможности применения этой пары конструктов при синтезе сложных структур.

Принципиально это основано на том, что схождение (рис. 2.) разнообразных причинно-следственных связей само по себе также формирует некоторое событие. Наша роль в нем, в данном случае, обусловлена влиянием причины, описываемой аргументом u_{i-1} .

Таким образом, событие можно представить как суперпозицию концептуальных конструктов - элементарных причинно-следственных связей. И, соответственно, функцию многих переменных (2) при решении таких задач можно рассматривать как суперпозицию математических конструктов - функций одной переменной. При этом обязательно следует отметить, что математическое конструирование возможно только в параллели с концептуальным. В противном случае рассуждения о функции многих переменных как композиции

функций одной переменной будут носить схоластический характер.

Основной задачей синтеза структур сложных систем является обеспечение их целостности (*Картина схождения и расхождения дает подходы к формализации этого понятия, общий смысл которого рассмотрен в работах И.В. Блауберга [4,5]*). Только тогда может быть достигнута эквивалентность функционирования этих систем. Совершенно очевидно, что основным недостатком простейшей ингрессионной цепочки как структурного образования является его нецелостность и, как результат, нецелостность формирования конечного события. Во-первых, в каждом звене имеется диссипация энергии управляющего воздействия и внесение в него бесконечно большого количества разнообразных помех. Противопоставить этому можно только усиление управляющего воздействия, что, вообще говоря, дает ограниченный эффект, поскольку диссипация, как правило, растет нелинейно. Во-вторых, в результате воздействия нужно получить событие, которое, на самом деле, формируется в результате бесконечно большого количества разнообразных причинно-следственных связей (рис. 4а.), а используем только одну (рис. 4б.). Таким образом, мы обеспечиваем только одну из сторон желаемо-

го итога, а не получаем его во

всей полноте.

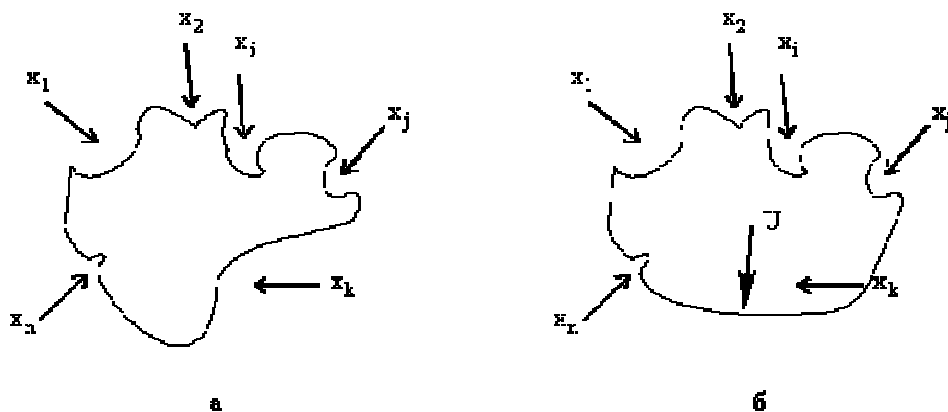


Рис. 4. Форма конечного события как результат взаимодействия разнообразных причинно-следственных связей

В виде отступления здесь следует обязательно сказать, что в соответствии с классификацией Д.А. Поспелова [10] элементарные причинно-следственные связи имеют, как правило, уровни проявления возможных сопричин, дополнительных сопричин и т.п. В просторечии это называется "шансами" или "нюансами". Случай необходимой и достаточной причинно-следственной связи является абстракцией.

Достижение более высокой степени целостности связано с созданием более сложных структурных комплексов. Из вышеизложенного становится очевидным, что в них должны быть обеспечены следующие свойства.

Во-первых, в формировании конечного события должно быть задействовано

достаточно большое количество организованных причинно-следственных связей. Рассматривая их в данной ситуации как элементарные, мы можем сформировать и математическую запись

$$Y = f(U_1, \dots, U_k; X_1, \dots, X_n) \quad (4)$$

где Y - функция, описывающая формируемое событие; U_1, \dots, U_k - аргументы, описывающие управление теми элементарными причинно-следственными связями, которые входят в структуру; X_1, \dots, X_n - аргументы, описывающие "управление" (В данном случае понятие управление употреблено метафорически, чтобы показать родственный характер аргументов U и X . Но, совершенно очевидно, что "управляет" их проявлением хаотический ход внешних по отношению к структуре событий) те-

ми элементарными причинно-следственными связями, которые не входят в структуру и, соответственно, представляющие собой потенциальную возможность неконтролируемого развития хода событий (факто-

ры риска). Отметим, что если k – величина, принципиально конечная, то n – величина, принципиально бесконечная. Все это можно проиллюстрировать с помощью рис. 5.

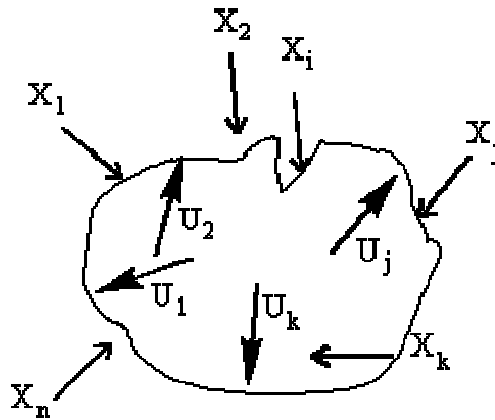


Рис. 5. Конечное событие как результат взаимодействия комплекса организованных и неорганизованных причинно-следственных связей

Во-вторых, возможность такого сложного воздействия на ход событий создает предпосылки для конструирования структур с меньшей степенью диссипации энергии управляющих воздействий. Действительно, имея в своем распоряжении k ингрессионных цепочек $Y=f(U_i)$, мы должны обеспечить согласованность их работы. Два важных аспекта этой согласованности составляют:

- направление рассеиваемой энергии в другие ингрессионные цепочки;

- использование в конкретной ингрессионной цепочке энергии, рассеянной в других.

Для этого все ингрессионные цепочки должны быть "сшиты" в единый комплекс причинно-следственными связями, не направленными на формирование конечного события (их обычно называют "горизонтальными"). Их можно записать в виде:

$$u_l^i = f(u_s^j) \quad (5)$$

где верхние индексы i, j (оба, имеющие размерность от 1 до k) обусловлены соответствующей ингрессионной цепоч-

кой, а нижние обусловлены номером звена в соответствующей цепочке.

Теперь схождение причинно-следственных связей можно записать в виде:

$$u_l = f(u_{s1}^1, \dots, u_{sk}^k; x_1 \dots x_n) \quad (6)$$

Соответственно для случая расхождения справедливости соотношения:

$$\begin{aligned} u_{s1}^i &= f_{i-1}(u_{s1}^1, \dots, u_{si-1}^i, \dots, u_{sk}^k; x_1 \dots x_n) \\ z_1 &= f_{i-1}^1(u_{s1}^1, \dots, u_{si-1}^i, \dots, u_{sk}^k; x_1 \dots x_n) \\ z_2 &= f_{i-1}^2(u_{s1}^1, \dots, u_{si-1}^i, \dots, u_{sk}^k; x_1 \dots x_n) \\ &\dots \\ z_j &= f_{i-1}^j(u_{s1}^1, \dots, u_{si-1}^i, \dots, u_{sk}^k; x_1 \dots x_n) \\ &\dots \\ z_m &= f_{i-1}^m(u_{s1}^1, \dots, u_{si-1}^i, \dots, u_{sk}^k; x_1 \dots x_n) \end{aligned} \quad (7)$$

Проделав эти теоретические выкладки, стоит рассмотреть практическую иллюстрацию. Так соединительный элемент конструкции может быть использован для отвода тепла, т.е. рассматриваться как реализация механической и тепловой связей. Такое совмещение может снизить функциональную нагрузку на специально создаваемые для этого устройства.

Этот элемент, как средство механической связи, представляет собой композицию четырех системных элементов, что зафиксировано законом Гука. Следствие (деформация δ стержня) определяется действующей нагрузкой P , длиной стержня l , свойствами материала E и сечением S . Он же, как средство тепловой связи представляет собой композицию трех системных элементов. Следствие (тепловой поток Q) определяется разницей температур ΔT , свойствами материала λ и сечением S . Ярким примером такого совмещения стало техническое решение, использованное выдающимся советским авиаконструктором Роберто Бартини при создании самолета «Сталь-б». Радиаторы охлаждения были встроены в конструкцию крыла, которое «по теории» имеет другое назначение. Это позволило существенно снизить лобовое сопротивление и выйти на новый в то время (1933 г.) уровень скоростей.



Рис. 6. Самолет «Сталь-6» разработки Р. Бартини (1933 г.)

Таким образом, представленные выкладки могут стать основой для математического аппарата, позволяющего «вычислять» такие совмещения.

Но есть еще один замысел, который объясняет обращение к описанным в статье теоретическим вопросам. Эти выкладки имеют своей целью показать, что современный аппарат математики подспудно «подготовился» для исследований в области структурно-функциональной организации. Мы видим, что давно известные понятия сложной функции, функции многих переменных могут быть, кроме своего классического применения, использованы для описания различных схем взаимодействия причинно-следственных связей и, как следствие, построения из них сложноорганизованных струк-

турных схем.

Одной из основных проблем, остановивших развитие проекта «general system theory», его вдохновитель - Л. фон Берталанффи, называл неразработанность теоретических вопросов организации. Здесь следует отметить, что значительную роль здесь сыграло то, что он не был знаком с работами А.А. Богданова, в которых присутствует концептуальное описание, более чем достаточное для реализации этого проекта.

Однако здесь опять встает вопрос математического описания. Для разработки управления сложными системами необходимо иметь метод формирования связей между решениями, принимаемыми по системе «в целом», и по ее отдельным функциям. Мы пока используем самые простые

подходы к решению этой задачи. Более сложные и рациональные построения, которые «используются» организмом пока еще описаны очень огра-

ниченно. Предлагаемая идея использования аппарата математики без сомнения позволит продвинуться в этом вопросе.

Литература

1. Бахур А.Б. О природе некоторых понятий анализа систем с позиций инженерной практики / "Управление социально-экономическими системами" – М.: ИПУ РАН, 2000, стр. 91-99
2. Бахур А.Б. Системные идеи в современной инженерной практике (интегративно-функциональный подход к исследованию сложных систем). - М.: Пров-пресс, 2000
3. Бахур А.Б. Развитие концептуальных и теоретических представлений для использования при структурно-функциональном моделировании сложных систем /Сборник трудов Международной конференции "Идентификация систем и задачи управления" (Москва, 26-28.09.2000) - М.: ИПУ РАН, 2000г. (стр. 1518-1528)
4. Блауберг И.В. Проблема целостности в марксистской философии. - М.: Высшая школа, 1963
5. Блауберг И.В., Юдин Б.Г. Понятие целостности и его роль в научном познании. – М.: Знание, 1972, № 6
6. Блауберг И.В., Юдин Б.Г. Понятие целостности и его роль в научном познании. – М.: Знание, 1972, № 6
7. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (Тектология). – М.: "Экономика", 1989
8. Ленин В.И. Материализм и эмпириокритицизм. Полн. собр. соч., т. 18. – М.: 1963
9. Никаноров С.П., Никитина Н.К., Теслинов А.Г. Введение в концептуальное проектирование АСУ: Анализ и синтез структур. – М.: РВСН, 1995
10. Никаноров С.П. Концептуальные методы. /"Проблемы и решения" Научно-практический сборник. № 12 (2001) – М.: Концепт, 2001, стр. 118-127
11. Поспелов Д.А. Ситуационное управление: теория и практика. – М.: Наука, 1986

Опыт модернизации России на рубеже XIX-XX веков

С.Н. Климов, д. и. н.,
профессор кафедры гуманитарных и социальных дисциплин,
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье изложен исторический опыт модернизации России на рубеже XIX-XX в.в., проведения реформ во всех сферах социально-экономической жизни страны, сделаны выводы и обобщения, позволяющие понять современные процессы, происходящие в российском обществе.

Реформа, модернизация, индустриализация, капитализм, феодализм.

The experiment of Russian modernization at the boundary of XIX-XX centuries

S.N. Klimov, D. Sc. (History),
Professor of the Department of humanitarian and social disciplines,
State Institution of Higher Academic Education of Moscow Region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”
Korolev, Moscow Region

This article describes the history of Russia's modernization at the boundary of XIX-XX centuries, the reforms in all spheres of social and economical life of the country. This paper contains the general conclusions that helps to understand the modern processes taking place in the Russian society.

Reform, modernization, industrialization, capitalism, feudalism.

Вторая половина XIX-начало XX веков – один из важнейших этапов в истории государства Российского. Ре-

формы, проведенные в этот период, определили модернизацию всех сфер Российского общества.

В XIX веке в России были осуществлены крупные преобразования экономического и политического строя. Реформы охватили и экономическую область – прежде всего, освобождение крестьян, и политическую – реформы земская, городская, судебная, военная, и сферу просвещения и культуры. Важнейшей особенностью модернизационного процесса была одновременность проведения всех реформ. В результате в области экономики началась коренная перестройка экономических отношений – от вне рыночного, волевого механизма к рыночному. В области политики решалась проблема демократизации страны. Этому способствовали реформы местного самоуправления, судебная, военная, университетская.

Модернизация – изменение в соответствии с требованиями современности: придание современного характера чему-либо, приспособление к современным взглядам, идеям, потребностям:

- макропроцесс перехода традиционного общества к современному обществу;

- догоняющая модернизация, которую практикуют такие страны, как Россия, не относящиеся к странам первого эшелона капиталистического развития, но стремящиеся их догнать.

Модернизационные процессы на рубеже XIX-XX вв.

проходили в условиях обострения социально-классовых противоречий, и это определило особый тип капиталистической эволюции страны. К их числу относятся, прежде всего, сжатые исторические сроки и высокие темпы развития промышленного капитализма. Это явилось результатом завершения промышленного переворота, а также результатом активного вмешательства государства в экономику, стремления самодержавия использовать новые процессы в экономике для укрепления своих позиций.

Особенно быстро росло железнодорожное строительство – к концу века имелось более 50 тысяч километров железных дорог. Это строительство стимулировало развитие всего народного хозяйства – добывающей, металлургической, металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности, сельского хозяйства, так как улучшало возможности сбыта, и в целом служило для дальнейшего развития капитализма.

Характерной чертой экономического развития России было глубокое противоречие между передовой капиталистической промышленностью и старым, полуфеодальным аграрным строем.

На Западе промышленный переворот следовал за аграрным. В России же аграрный переворот не был завершен и к 1917 году. Отсюда вытекали

ограниченные возможности внутреннего рынка, прикрепление крестьян к общине.

Форсируя промышленное развитие, царизм вел аграрную политику, направленную на укрепление крепостнического землевладения. Это обусловило пестроту хозяйственно-экономических форм, хозяйственных укладов от натурального крестьянского и крепостнического до госкапитализма. Отсюда же вытекала и стойкость крепостнических и раннекапиталистических форм эксплуатации. Пореформенное развитие стимулирует спрос на сельскохозяйственную продукцию, и это требует роста товарности сельского хозяйства, более широкого применения машин, новых технологий, новых решительных перемен в социально-экономических отношениях в деревне.

Первая русская революция 1905-1907 гг. не смогла решить свою главную задачу – ликвидировать остатки крепостничества, являющиеся главным препятствием на пути социально-экономического развития страны. Таким образом, не увенчалась успехом попытка решения назревших проблем революционным путем.

Однако возможен был другой путь модернизации России – путь реформ. И если в 1905 году разразилась революция, то это в значительной мере объясняется тем, что не были

своевременно реализованы реформаторские возможности. Между тем в России были государственные деятели из числа наиболее дальновидных представителей правящего класса, которые понимали необходимость ликвидации остатков крепостничества в стране и закономерность ее капиталистического развития.

Они предлагали и пытались осуществить реформы в этом направлении. Особую роль в этом сыграли С.Ю. Витте и П.А. Столыпин.

Финансовая стабилизация, достигнутая последовательными политическими и конверсионными мерами, позволила обеспечить успешное промышленное и аграрное развитие страны. Уже в конце 80-х годов XIX века были обеспечены бездефицитный бюджет и значительный рост золотовалютных резервов России. С.Ю. Витте обеспечивал проведение индустриализации и в последующие годы продолжал активно наращивать золотой запас России.

Другим источником финансирования российской экономики С.Ю. Витте считал приток иностранных капиталов. При поддержке императора Николая II в действующее законодательство были внесены существенные изменения и дополнения. Это позволило обеспечить необходимую правовую базу и инвестиции в промышленность,

высокие темпы развития всех сфер российской экономики.

Сыграли свою роль и последовательные меры правительства по повышению собираемости налогов, существенное сокращение расходов казны и настойчивые усилия по росту золотовалютных ресурсов империи. Успешно были проведены правительством С.Ю. Витте и финансовые интервенции на бирже в Берлине. Это позволило главе российского правительства заявить о достаточном золотовалютном резерве и устойчивом курсе русского рубля.

Новаторским был и подход С.Ю. Витте к назначению бумажных денег в стране. Он считал, что необходимо исходить прежде всего из потребностей кредитного учреждения Государственного банка, а не из интересов только текущих потребностей денежного обращения. Впервые в финансовой практике бумажные деньги были проведены по пассиву Госбанка. Было обеспечено и другое важное условие устойчивости курса бумажных денег – обмен не менее половины их наличности, находящейся в обращении, на золото.

Это позволило до конца XIX века поддерживать стабильный курс русского бумажного рубля. Правильность избранных правительством С.Ю. Витте мер подтвердила и практика валютных интервенций, и реальность избранного

уровня девальвации, возможность размена кредитных билетов на золото при обесценивании их на треть, и меры скрытой девальвации, подгон золотого рубля к курсу кредитного рубля, уменьшение металлического содержания золотого рубля по установленному уровню девальвации и др.. С.Ю. Витте добился этими мерами скрытой девальвации сохранности имеющихся в обращении денежных знаков и неизменности цен.

Государственной российской монетной единицей был установлен рубль, с золотым содержанием 17,424 доли чистого золота. Монеты из других металлов стали только вспомогательными средствами. Как показал исторический опыт, российский рубль до начала I Мировой войны был самой устойчивой валютой мира, что обеспечило успешное развитие экономики страны. Это, несомненно, был успех реформ С.Ю. Витте.

П.А. Столыпин считал необходимым установление в России конституционной монархии, развитого экономически и социально здорового государства. Широко известна его броская, но утопическая фраза, обращенная к левым депутатам II Государственной Думы: «Вы хотите великих перемен, – заявил Столыпин, – а я хочу великую Россию» [9;31].

Но П.А. Столыпин не

только плохо знал социально-экономическое положение в российской деревне, но и неправильно оценивал реальную ситуацию в социальной структуре общества. Ибо в России к тому времени ещё не сформировалась и «третье сословие», и буржуазия, как социально-политическая сила, могущая взять на себя необходимые посреднические функции между правящей элитой и трудящимися классами города и деревни.

Дворянство представляло собой консервативную силу, землевладение дворян было экономически неэффективным. Выборы в I Думу показали растущую активность крестьянства в решении социально-правовых и земельных вопросов.

Исходя из этих соображений и личного опыта, П.А. Столыпин в основу своей аграрной реформы положил насаждение хуторов, отрубов и разрушение общин.

Став во главе Правительства, П.А. Столыпин, на основе предложений министерств, имеющихся проектов, разработал собственную программу довольно умеренных реформ. Она была предложена II Думе 6 марта 1907 года и получила название «Столыпинская». Её экономическая эффективность не вызывала сомнений, но она опоздала на полвека.

Поднять общий культурный, технологический уровень

крестьян, сформировать современное экономическое мышление, бесспорно, были задачи длительного исторического периода, жизни нескольких поколений. Но расселить крестьян хуторами, отрубами в условиях нарастания революционного подъёма в деревне требовалось не столько по экономическим, сколько по политическим причинам.

В случае успешного внедрения интенсивных форм хозяйствования, экономическая реформа могла обеспечить деревне и более высокий уровень жизни, высокие урожаи. Необходим был и прочный внутренний рынок для промышленности, расширение экспорта хлеба в Европу.

П.А. Столыпин планировал проведение аграрной реформы консервативным прусским вариантом во имя спасения помещичьего землевладения.

Именно помещичьи латифундии исключили всякую возможность превращения нищего российского крестьянина в процветающего фермера. В России в результате реформы могли утвердиться только капитализм помещичье-кулацкого типа и разорение большинства крестьянства.

Эта обездоленная, малограмотная в техническом оснащении социальная масса долгие годы оставалась бы невостребованной экономикой города. Це-

ли реформы не соответствовали соборности, коллективности ментальности российского крестьянина, его приверженности общине, уравнительности в отношениях соседской общины, нежеланию наживаться за счёт соседей.

Крестьянству более импонировала возможность экономического развития с помощью кооперативной системы, чего они и хотели добиться в революционных битвах первой русской революции.

Как показал опыт развития экономики крестьян-переселенцев в Сибири в последующий период, кооперативное движение получило широкое распространение.

Хуторские хозяйства нашли поддержку в западных губерниях, Причерноморье, Заволжье. Эти районы характеризовались высоким уровнем развития аграрного капитализма, отсутствием общинных традиций в деревне. Крестьяне в разных районах сами определялись, какая форма землепользования и землевладения им удобнее, без административного нажима. В этом главный урок столыпинской аграрной реформы. Но необходимых, по мнению П.А. Столыпина, двадцати лет для эволюционного развития и преобразования аграрной экономики России уже не было. После подавления революции ни он, ни его широкая программа преобразований бы-

ли уже не нужны.

Начинается травля реформатора и правыми, и левыми кругами, которая завершится убийством П.А. Столыпина в 1911 году. Ещё в 1906 году был отправлен в отставку С.Ю. Витте.

Оба они, бесспорно, были крупными государственными деятелями, обладали политическим предвидением и волей, высокими личными качествами. Это и выделяло их в среде правящей элиты. И в этом – их трагедия, судьба всех реформаторов России.

Изучение истории нашего Отечества на рубеже XIX-XX веков показывает, что вместе с развитием капитализма в России после отмены крепостного права складывалось новое буржуазное общество, страна одновременно с другими вступала в период империализма. Вместе с тем российское общество сохранило многие порядки старого, дореформенного строя. Помещики-землевладельцы, которые были господствующим классом при крепостном строе, по-прежнему сохраняли свою экономическую силу и власть. Помещичье землевладение было одним из крупнейших остатков крепостничества. В области политической главным остатком крепостничества в России был абсолютизм – самодержавный политический режим. Для политического строя страны был характерен произвол бюро-

кратии, сохранение сословных привилегий, национальное неравенство, различные формы социального гнета.

Эти пережитки крепостничества тормозили развитие страны – еще и к 1917 году в России не был завершен аграрный переворот, четкая классовая дифференциация общества, сохранились классы-сословия. Новейший капитализм соседствовал с отсталыми, дикими, средневековыми порядками, особенно в деревне.

Вместе с тем самодержавие проявило способность к самореформированию, приспособлению к изменяющимся условиям. Об этом свидетельствовали и буржуазные реформы 60-70-х годов XIX века, и реформаторская деятельность наиболее прогрессивных представителей правительственного лагеря – С.Ю. Витте и П.А.

Столыпина в начале XX века. Но это не могло снять главное противоречие, которое было связано с особенностями закономерного развития России по капиталистическому пути. Медленное, постепенное превращение помещичьего хозяйства в капиталистическое с одновременным разорением подавляющей массы крестьян ограничивало простор для буржуазного развития страны, придавало остроту социально-классовым противоречиям. В начале XX века эти противоречия стали настолько острыми, что поставили в повестку дня буржуазно-демократическую революцию, ставившую целью решительное уничтожение всех остатков крепостничества и создание условий для быстрого и свободного развития капитализма. Такая революция и разразилась в России в 1917 г.

Литература

1. Ананьич Б.В. С.Ю. Витте и П.А. Столыпин – российские реформаторы XX столетия: Опыт сравнительной характеристики. СПб., 1995 г.
2. Витте С.Ю. Воспоминания в 3-х томах. Соц-Эгиз., 1960 г.
3. Государственный деятель П.А. Столыпин. Сборник статей. М., 1994 г.
4. П.Н. Зырянов. Петр Аркадьевич Столыпин.// Вопросы истории, №6, 1990 г.
5. П.Н. Зырянов. Столыпин и судьбы крестьянства.// Диалоги, №12, 1990 г.
6. См.: Ковальченко И.Д., Селунская Н.Б., Литвакова Н.Б. Социально-экономический строй крестьянского хозяйства европейской России в эпоху капитализма. М., 1998 г.

-
7. Ковальченко И.Д., Моисеенко Т.Л., Селунская Н.Б. Социально-экономический строй крестьянского хозяйства Европейской России в эпоху капитализма. М., 1988 г.
 8. Корелин А.П., Степанов С.А. С.Ю. Витте – финансист, политик, дипломат (Портреты). М.: Терра, 1998 г.
 9. Корелин А.П., Степанов С.А. Реформы С.Ю. Витте и модернизация России. М., 1997 г.
 10. См.: Корелин А.П. Дворянство в пореформенной России 1861-1904 гг. М., 1979 г.
 11. Керенский А.Ф. Россия на историческом повороте.//Вопросы истории, №6-№8, 1990 г.
 12. Ленин В.И. Развитие капитализма в России. ПСС. Т.3, с.122-123
 13. Сборник «Куда идет Россия? Власть, общество, личность». М., 2000 г., с.44
 14. Семенкова Т.Г., Семенов А.В. Денежные реформы России в XIX в. СПб.: Марафон, 1992 г.
 15. Сидельников С.М. Аграрная реформа Столыпина: Сборник материалов. М., 1973 г.
 16. Сироткин В.Г. Великие реформаторы России. Анализ экономических реформ С.Ю. Витте, П.А. Столыпина. М., 1991 г.
 17. Сироткин В.Г. Граф Витте – цивилизованный индустриализатор страны. М., 1992 г.
 18. Сироткин В.Г. Сергей Витте и Петр Столыпин: взлет и падение российских реформаторов. М., 1994 г.
 19. Петр Аркадьевич Столыпин. Нам нужна Великая Россия. Полное собрание речей в Государственной думе и Государственном Совете. 1906-1911 гг. М., 1991 г.
 20. П.А. Столыпин. Программа реформ. Документы и материалы. В 2-х томах. «РОССПЭН», 2003 г.