



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
Журнал выходит 4 раза в год / № 1 (29) 2013

ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован в Комитете РФ по печати.  
Свидетельство о регистрации № Р 3145 от 27 декабря 1999 г.  
Журнал зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования. Подписной индекс – 29158.

**Учредитель:**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,  
Россия, г. Краснодар

**Издатель:**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,  
Россия, г. Краснодар

**Главный редактор:**

И. В. Шевченко, д. э. н., профессор

**Зам. главного редактора:**

Ю. Н. Александрин, к. э. н., доцент

**Ответственный секретарь:**

Е. Ф. Линкевич, к. э. н., доцент

**Редакционный совет:**

А. Ю. Архипов, д. э. н., профессор, проректор по экономике  
Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону)  
В. В. Гаврилов, д. э. н., профессор, Почетный работник высшего  
профессионального образования РФ, член-корр. РАЕН,  
Воронежский государственный университет (г. Воронеж)  
О. В. Иншаков, д. э. н., профессор, ректор Волгоградского  
государственного университета (г. Волгоград)  
Н. Г. Кузнецов, д. э. н., профессор, ректор Ростовского  
государственного экономического университета (г. Ростов-на-Дону)  
Е. Л. Логинов, д. э. н., профессор, вице-президент Института  
энергетической безопасности (г. Москва)  
И. А. Перонко, д. э. н., профессор, заслуженный экономист Кубани;  
заслуженный экономист РФ; вице-губернатор Краснодарского края  
(г. Краснодар)  
Абу Н. М. Вахид, профессор кафедры экономики и финансов  
Университета штата Теннесси (США)  
Хартмут Задек, профессор кафедры логистики Университета  
«Отто фон Гюрике», Магдебург (Германия)  
А. А. Задоя, д. э. н., профессор, проректор по научно-педагогической  
работе Днепрпетровского университета экономики и права  
им. А. Нобеля (Украина, г. Днепрпетровск)  
Джордж Мартинез-Вазкез, профессор государственного  
экономического университета штата Джорджия (США)  
Ричард Т. Уильямс, профессор Университета штата Теннесси (США)  
Александр Фигус, профессор университета г. Генуя (Италия)  
Джозеф Хасид, профессор кафедры промышленной экономики  
университета г. Пирей (Греция)

**Редакционная коллегия:**

Е. Н. Александрова, к. э. н., доцент  
А. А. Воронов, д. э. н., профессор  
Л. А. Воронина, д. э. н., профессор  
Г. Г. Вукович, д. э. н., профессор  
Л. Н. Дробышевская, д. э. н., профессор  
Л. И. Егорова, д. э. н., профессор  
В. В. Заболоцкая, к. э. н., доцент  
А. Д. Зарецкий, д. э. н., профессор  
А. А. Кизим, д. э. н., профессор  
М. Е. Листопад, д. э. н., доцент  
К. О. Литвинский, к. э. н., доцент  
О. В. Никулина, д. э. н., доцент

Корректур: И. А. Белолипецкая

Верстка: Е. Г. Пахомова

**Редакция журнала:**

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236  
тел. (861) 219-95-53; e-mail: alins@list.ru  
Подписано в печать 3.08.2012. Формат 60×90 1/8. Объем 12,87 п. л. Тираж 500.  
Заказ № 1477. Отпечатано в

© Кубанский государственный университет, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*Сейд Мохамед Н., Ю Чжао*

Личные деловые контакты и формирование  
нового типа предпринимательских сетей ..... 3

*Плешакова М. В., Плешаков Г. Г.*

Основные направления развития среднего  
бизнеса в России и за рубежом ..... 12

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Логинов Е. Л.*

Международная электроэнергетическая  
интеграция: формирование комплексной  
геостратегической позиции России  
в энергосистемах стран Европы и Азии ..... 17

*Хватов Ю. Ю.*

Роль золота в современной мировой  
валютной системе: возможен ли возврат  
к золотому стандарту? ..... 27

*Нарижная О. Ю.*

Роль международного энергетического  
агентства в трансформации мирового  
энергетического комплекса ..... 33

### ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

*Рыкова И. Н.*

Система показателей инновационного  
развития регионов России:  
проблемы измерения ..... 41

*Никулина О. В., Говердовская А. Г.*

Субсидирование государственного заказа  
на инновационную продукцию промышленных  
предприятий как эффективный финансовый  
инструмент в условиях  
индустриализации экономики ..... 51

### СТРАХОВОЙ РЫНОК

*Пенюгалова Л. А., Шкуренко А. И.*

Внутренние противоречия страхового рынка  
Краснодарского края ..... 57

### СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

*Штезель А. Э.*

Организация и развитие системы продаж  
банковских продуктов в современных  
коммерческих банках ..... 65

*Ладыгина Е. И.*

Применение моделей бизнес-совершенства  
как основа развития политики в области  
качества индустриально развитых стран ..... 72

*Самойленко А. В.*

Влияние факторов сплоченности и времени  
на эффективность коллектива ..... 79

ABSTRACT ..... 85

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ ..... 96



## **ECONOMICS: THEORY AND PRACTICE**

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

The journal is published 4 times a year / № 1 (29) 2013

ISSN 2224-042X

The Journal is registered in the Russian Federation Committee on Press.

Registration certificate № P 3145 dated from December 27, 1999.

The Journal is registered in the Russian Science Citation Index.

Subscription Index – 29158.

### **Founder:**

The state institution of higher education "Kuban State University,"  
Russia, Krasnodar

### **Publisher:**

The state institution of higher education "Kuban State University,"  
Russia, Krasnodar

### **Editor:**

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

### **Deputy Editor in Chief:**

Y. N. Alexandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor

### **Executive Secretary:**

E. F. Linkevich, Ph. D. in Economics, Associate Professor

### **Editorial Board:**

A. Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for Economics,  
Southern Federal University (Russia)

V. V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker

of Higher Professional Education of Russian Federation, Corresponding

Member of Academy of Natural Sciences Voronezh State University (Russia)

O. V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Rector of Volgograd State

University (Russia)

N. G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Rector of the Rostov

State Economic University (Russia)

E. L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice-President

of the Institute of Energy Security (Russia)

I. A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored

Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian

Federation, Vice-Governor of Krasnodar Region (Russia)

Alessandro Figus, Professor Università degli Studi di Genova (Italy)

Joseph Hassid, Professor of Industrial Economics at the Department

of Economics University of Piraeus (Greece)

Jorge Martinez-Vazquez, Professor of Economics Georgia State

University (USA)

Abu N. M. Wahid, Professor, Department of Economics and Finance

Tennessee State University (USA)

Richard T. Williams, Professor of the University of Tennessee (USA)

Hartmut Zadek, Professor, Chair of Logistics, University «Otto von

Guericke», Magdeburg (Germany)

A. A. Zadoya, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for scientific

and pedagogical work of Dnipropetrovsk University of Economics

and Law of A. Nobel (Ukraine)

### **Editorial Board:**

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: I. A. Belolipetskaya

Print layout: E. G. Pakhomova

### **Editorial Board:**

350040, Stavropolskaya str., 149, room 236. Tel. (861) 219-95-53. E-mail: alins@list.ru

Signed in print 14. 03. 2012. Format 60×90 1/8. Volume 12,87 pp Circulation 500.

Printed in the

© Kuban State University, 2013

## **CONTENTS**

### **ENTREPRENEURSHIP**

*Seyed-Mohamed N., Zhao Y.*

**Personal business contacts and the formation of  
a new type of enterprise networks..... 3**

*Pleshakova M. V., Pleshakov G. G.*

**Key areas of medium business in Russia and abroad..... 12**

### **WORLD ECONOMY**

*Loginov E. L.*

**International electrical integration: formation  
of complex of geostrategic position of Russia  
in the power system of Europe and Asia..... 17**

*Khvatov Y. Y.*

**The role of gold in today's international monetary  
system: is it possible to return to the gold standard? .... 27**

*Narizhnaya O. Y.*

**The role of international energy agency  
in the transformation of world energy market ..... 33**

### **INNOVATIVE ECONOMY**

*Rykova I. N.*

**Evaluation system of innovation Russian  
regions: problems of measurement ..... 41**

*Nikulina O. V., Goverdovskaya A. G.*

**Subsidies of the state order on innovative products  
industry as an efficient financial tool in the  
industrialization of the economy ..... 51**

### **INSURANCE MARKET**

*Penyugalova L. A., Shkurenko A. I.*

**The internal contradictions of the Krasnodar  
region insurance market ..... 57**

### **WORD OF YOUNG SCIENTISTS**

*Shtezel A. E.*

**The organization and development the retail  
system of banking products in the modern  
commercial banks ..... 65**

*Ladygina E. I.*

**Application of business excellence models  
as a basis of quality policy different  
industrialized countries ..... 72**

*Samoylenko A. V.*

**Influence of time factor on group efficiency ..... 79**

**ABSTRACT ..... 85**

**CONDITIONS OF PUBLICATION ..... 96**

# ЛИЧНЫЕ ДЕЛОВЫЕ КОНТАКТЫ И ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО ТИПА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

**Н. СЕЙД-МОХАМЕД**  
доктор экономических наук,  
профессор Университета Уппсалы, Швеция.  
e-mail: nazeems@hotmail.com

**Ю ЧЖАО**  
магистр в области управления  
международным бизнесом,  
Университет Уппсалы, Швеция;  
бакалавр по международной экономике  
и торговле, Педагогический университет  
г. Хучжоу, Китай  
e-mail: Jessica.chiu@live.cn

---

## Аннотация

Большинство исследователей теории бизнес-сетей уделяют внимание в основном деловым сетям на уровне фирмы. За рамками данных исследований остаются проблемы влияния личных деловых контактов предпринимателей на формирование нового типа бизнес-сетей. В современном бизнесе уже не является феноменом тот факт, что множество людей используют новые возможности через собственные личные сети. В данной статье авторы предприняли попытку определить преимущества и перспективы развития этого нового типа предпринимательских сетей.

**Ключевые слова:** бизнес-сеть, предпринимательство, личные деловые контакты, нетантрепренер, структурные пустоты.

Для изучения способа выхода компании на новый рынок при помощи использования бизнес-сети в статье рассматривается два кейса. Для того чтобы данные были более объективными, фирмы, рассматриваемые в кейсах, проходили отбор по следующим критериям: фирма должна была быть создана по крайней мере двумя соучредителями. Кроме того, все соучредители не должны были быть знакомы до того, как их связал нетантрепренер. По мнению авторов, нетантрепренер предприниматель, обладающий большим количеством деловых контактов, способный связать представителей различных структурных сетей для открытия совместного бизнеса.

Предполагалось, что соучредители установят контакт друг с другом через нетантрепренера, способного обнаружить структурную пустоту и создать между ними сеть взаимосвязей. Для получения необходимых данных авторы при помощи собранной информации ответит

на вопросы исследования, касающиеся трех аспектов:

1) Как нетантрепренер обнаружил возможности для бизнеса и познакомил всех соучредителей?

2) Как начинался и развивался бизнес?

3) Как сетевая структура изменилась в процессе?

Для проведения исследования авторы применяют дедуктивный подход, а именно: на основе уже существующих теорий представляют свою теоретическую модель (процесс инициации бизнеса и динамическую модель).

Таким образом, рассмотрим первый кейс – компанию Saab Automobile AB.

Saab-Scania AB – шведская компания. Из-за финансовых проблем Saab решила трансформировать автомобильный отдел в новую компанию. Впоследствии, 1-го января 1990 года появилась компания Saab Automobile AB. 15 марта того же года корпорация General Motors, американский производитель автомобилей, выкупил 50 % новой компании. Однако в том же году мировой объем автомобильного производства на 9 млн превысил спрос на данный вид продукции, что вызвало очень высокую конкуренцию. В результате Saab Automobile оказалась в затруднительном положении: необходимо было сократить расходы и увеличить производительность.

Шведская компания Autoliv была учреждена Леннартом Линдбладом в 1953 г. В 1965 г. она стала первой шведской компанией, производящей ремни безопасности для автомобилей. С 1965 г. Autoliv изготавливала ремни безопасности для Saab. Сотрудничество этих двух компаний развивалось быстрыми темпами. Сначала Autoliv производила только стационарные диагональные ремни, но затем они разработали трехточечный ремень безопасности, а в 1971 г. выпустили первый убирающийся ремень безопасности для автомобилей Saab, которые экспортировали в США. К 1984 г. Autoliv снабжал Saab не только ремнями безопасности, но и скрытыми системами безопасности. Более того, отделы НИОКР этих двух компаний тесно сотрудничали между собой.

Эстонская компания Norma была основана в 1889 г. немецким предпринимателем. В то время Эстония еще входила в состав Российской Империи. В самом начале компания занималась производством жестяных изделий. В 1972 г. Norma начала выпускать ремни безопасности для автомобильной индустрии Советского Союза. Norma поставляла ремни

безопасности для компании «Москвич» и позднее для «Лады». В 1979 г. «АвтоВАЗу» понадобились сертифицированные ремни безопасности для автомобилей, поставляемых на Запад, однако Norma не имела достаточного опыта и особых знаний для производства такого вида ремней. Для того, чтобы удовлетворить спрос «АвтоВАЗа», в 1980 г. Norma начала работать по лицензии с компанией Autoliv. Их сотрудничество постепенно начало развиваться, и в 1982 г. они стали полноценными бизнес-партнерами, Norma начала производить пластиковые и металлические детали, которые были необходимы для убирающихся ремней Autoliv. В 1988 г. Autoliv привнесла инновационные разработки в изготовление ремней, и они вновь начали работать с Norma по лицензии. Несмотря на то, что сотрудничество ослабло, Autoliv до сих пор предоставляет компании Norma информацию о ситуации на рынке, а также о спросе на автомобили на Западе.

Между 1989 и 1992 гг. Saab Automobile пыталась уменьшить расходы, сократив персонал с 17 тыс. чел. до 11 тыс. Более того, чтобы сократить издержки, эта компания запустила совместный проект по закупкам с компанией General Motors Europe. Благодаря этому проекту стало очевидно, что можно сэкономить на поставщиках, установивших цены на слишком высоком уровне. Таким образом, когда в 1990 г. Бо Андерсон возглавил отдел закупок, перед ним стояла задача сократить расходы по закупкам. Андерсон запустил внутрифирменный проект Project 104. Для начала он перезаключил контракты с более чем 300 поставщиками и заставил их снизить цены. Также Бо убедил их согласиться на трехлетний контракт, рассчитанный на дальнейшее снижения цен еще как минимум на 2 % ежегодно. Благодаря принятым мерам за три года Saab Automobile сэкономила 300 млн долларов на закупках.

Однако этих действий было недостаточно. В декабре 1991 г. Бо разработал стратегический план по дальнейшему снижению закупочных цен. Данная стратегия заключалась в поиске поставщиков в странах Балтии, славящихся высоким качеством продукции по низким ценам. К сожалению, Saab Automobile не имела опыта ведения бизнеса в странах Балтии. Поэтому Бо попросил инженера-закупщика Свена-Олофа Хольмстрема провести маркетинговое исследование возможных поставщиков Saab Automobile в странах Балтии. Будучи закупщиком для Saab Automobile, Хольмстрем имел многочисленные контакты с различными

поставщиками. Так что, когда ему поручили найти новых поставщиков в странах Балтии, он подключил собственные связи.

Потенциальным поставщикам Saab Automobile предъявили ряд требований. Во-первых, необходимо было иметь высокие показатели производительности. Другими словами, они должны были иметь весомое финансовое и технологическое подспорье. Saab Automobile не собиралась инвестировать деньги в фирмы поставщиков до тех пор, пока они не предоставят тестовой экземпляр заказанной дорогостоящей продукции. Более того, Saab Automobile также надеялся, что поставщик сможет производить части из листового металла, резины или пластика, согласно нуждам проекта 104. Также поставщики должны были проявлять максимальную заинтересованность в результатах работы. Что означало честность в отношениях с деловыми партнерами, а также поставку товара высокого качества.

Основываясь на этих двух принципах, Хольмстрем наконец составил список из 15 потенциальных поставщиков, найденных через его собственную сеть связей. В 1992 г. он посетил поставщиков в первый раз. Так как Autoliv имела огромный опыт ведения бизнеса с Советским Союзом Хольмстрем полагал, что это поможет получить информацию о поставщиках стран Балтии. Поэтому он вместе с Гюстафом Цельсингом – менеджером компании Autoliv – лично познакомился со всеми 15-ти поставщиками и оценил их потенциал. По первой оценке Хольмстрем заметил, что только компании, рекомендованные Цельсингом или другими менеджерами Saab, произвели хорошее впечатление. Те, что были рекомендованы посольствами и объединениями профсоюзов разочаровали его. После своей первой поездки Хольмстрем отобрал 8 компаний и решил отправить каждой из них предварительный запрос по закупкам, чтобы проверить их производственные возможности. Предварительный запрос по закупкам (далее – ПЗЗ) представлял собой пакет информации, которая необходима поставщику для того, чтобы рассчитать и предоставить корректную закупочную цену. Эти глобальные стандарты, применяемые к ресурсам, Saab рассылала потенциальным поставщикам по всему миру. Однако, почти все потенциальные Балтийские поставщики столкнулись с трудностями при ответе на запрос. После повторной оценки только компания AS Norma, которую рекомендовал Цельсинг, оказалась подходящей.

В марте 1992 г. Хольмстрем и Цельсинг впервые посетили компанию Norma и встретились с господином Раудом, господином Аасом и остальными менеджерами. Более того, они также смогли увидеть производственные возможности компании Saab Automobile. По завершении первого этапа исследования, компании Norma и оставшимся потенциальным поставщикам отправили ПЗЗ. У Norma, как и у других поставщиков возникли проблемы при ответе на запрос, так как у них не было опыта ответов на подобные запросы. Они столкнулись с техническими и финансовыми проблемами, что означало отсутствие опыта чтения электронных чертежей Saab и трудности при установлении цены согласно требованиям Saab. Несмотря на эти трудности, Norma попыталась максимально точно заполнить запрос.

В конце концов, после того как группа по предварительным закупкам и Хольмстрем оценили ПЗЗ компании Norma, компании подписали пятилетний контракт на поставку резиновых брызговиков. Saab Automobile высоко ценила возможности компании Norma, которая имела большой опыт поставок в западных странах на протяжении нескольких лет, кроме того, они были знакомы с западными требованиями, предъявляемыми к качеству и доставке товара. Многолетнее сотрудничество компаний Norma и Autoliv позволило улучшить их компетентность. Еще одним преимуществом компании Norma являлся цех по изготовлению деталей высокой сложности. В штат цеха входили 150 опытных работников, изготавливающих дорогие и трудоемкие изделия с минимальными издержками.

После того, как они подписали контракт Saab Production Readiness Group начала контроль за техническими процессами и подготовкой документации, что позволило обеспечивать качество продукции и производства компании Norma. Исходя из своих основных принципов, компания Saab не оплачивала поставщику поставку дорогостоящих эксклюзивных деталей до тех пор, пока не апробирует их. Согласно электронным чертежам компании Saab Norma должна была инвестировать средства в производство резиновых брызговиков. С помощью своего огромного цеха Norma имела возможность производить прототипные детали по достаточно низкой себестоимости, что давало Norma конкурентное преимущество. В ноябре 1992 г. Norma завершила этап тестирования сырья. Затем Norma начала использовать данный материал для изготовления и доставки

первых резиновых брызговики, одобренных компанией Saab.

При установлении цены Norma сначала намеревалась использовать в качестве основного материала этилполидекамид – дешевый пластик российского производства. Однако компания Saab отклонила данное предложение. Во-первых, материал трескался от холода, а во-вторых, российский поставщик материала не мог объяснить состав пластика. Впоследствии Saab порекомендовала компании Norma нескольких западных поставщиков сырья. В результате, Norma решила использовать полипропен, который она закупала у норвежского поставщика Statoil. Однако при расчете цены компания Statoil допустила ошибку, которую удалось заметить только после заключения контракта с Saab Automobile, составленного на основе неверной цены за сырье. Вследствие этого Norma предложила брызговики по очень низкой цене. Тем не менее Norma никогда не пыталась пересмотреть контракт, так как дорожила сотрудничеством с компанией Saab.

Несмотря на то, что была допущена ошибка при установлении цены, компании Norma удалось получить небольшую прибыль благодаря низкой стоимости труда в Эстонии. С технологической точки зрения работа не вызвала никаких нареканий, однако Norma столкнулась с проблемами при заполнении документации для контроля качества. Saab несколько раз отправляла своего производственного технолога Кента Цоглинга в компанию Norma для того, чтобы помочь менеджерам заполнить нужные формы. Кроме того, Цоглинг объяснил Ивару Аасу, менеджеру по качеству компании Norma, GM стандарты качества. Он также разъяснил все особые требования и помог Аасу спланировать действия в соответствии с данными стандартами.

В апреле 1993 г. компания Norma начала успешно выпускать испытанные и одобренные к производству брызговики. Серия, изготовленная из пробных материалов, отличалась очень высоким качеством, однако пробный материал не мог применяться при производстве основных деталей, пока не завершится полный производственный цикл. В июне 1993 г. серия брызговики была доставлена компании Saab.

В 1992 г. Хольмстрем и исполнительный закупщик Андрес Йоханссон обратились к Norma с просьбой поставить маленькую листовую консоль для кабеля ускорителя. Они отправили новый запрос. На этот раз, хотя ранее у Norma возникали трудности при заполнении

бумаг, эти проблемы касались лишь вопросов контроля качества, а не технических вопросов.

Третьим предметом, закупленным Saab у Norma, был маленький пластиковый зажим для фиксации кабеля ремня безопасности к каркасу автомобиля. В отличие от двух предыдущих деталей, данную деталь необходимо было подготовить в чрезвычайно короткие сроки. Впоследствии Norma адаптировалась к требованиям Saab по изготовлению этого зажима. Их сотрудничество стремительно развивалось, и к 1994 г. Norma уже поставляла 14 различных деталей компании Saab Automobile.

Рассмотрим второй кейс – стоматологическую клинику SK Clinic AB.

Итак, X – исследователь, изучающий маркетинг, а также деловые отношения. X являлся научным работником, преподавателем, а также консультантом во многих странах, таких как Япония, США, Англия, Китай, Шри Ланка, Малайзия и Швеция. Более того, на протяжении нескольких лет он занимался собственным бизнесом в Швеции. X отличался общительностью и большим количеством деловых контактов. Его умение общаться с людьми позволило ему стать успешным предпринимателем.

BF занимался исследовательской деятельностью в экономике. Кроме того, он имел за плечами большой опыт ведения бизнеса в различных сферах, BF дружил с X уже около 20 лет. В прошлом, они ездили вместе в Тайланд, Шри Ланку и т. д. Однако, несмотря на дружбу, BF и X не являлись бизнес-партнерами.

ЕН – менеджер Риксбанка (центральный банк Швеции), бывший студент X. Будучи еще студентом, он писал у X свою диссертацию. Впоследствии у них установились отличные взаимоотношения преподавателя и студента. Таким образом, даже после того, как он закончил университет, ЕН поддерживал общение с X и иногда обменивался с ним информацией и идеями.

ИК являлся руководителем комитета по здравоохранению в Уппсальском регионе. Затем он ушел из комитета в шведский парламент. Его работа позволила ему получить много знаний, опыта и приобрести новые контакты в сфере здравоохранения. Он хотел внести свой вклад в развитие медицины, однако он не мог этого сделать, являясь руководителем комитета. После того, как ИК поменял работу, он, наконец, был волен заниматься тем, чем хотел. Работая в комитете, ИК посещал различные совещания, где и познакомился с X.

У BF появилась идея открытия стоматологической клиники. В 2010 г. один из его клиентов обратился к нему за консультацией по решению бизнес-проблемы. Этим клиентом была женщина-дантист, возглавлявшая стоматологическую клинику в Стокгольме. После анализа деятельности компании BF понял, что компания имеет ряд неразрешимых технологических и финансовых проблем. В результате BF купил у нее стоматологическую клинику и нанял ее дантистом.

Хотя BF является опытным бизнесменом, он не был знаком со стоматологической индустрией. Он попросил X провести маркетинговое исследование стоматологической индустрии Швеции. Исследование показало, что с 2008 г. все больше владельцев стоматологических клиник пожилого возраста покидали свои рабочие места. Ситуация также усугублялась тем, что значительно уменьшилось количество молодых людей, обучающихся на дантиста. Выпускники не хотели работать в небольших поселениях. Таким образом, ежегодно из 4000 человек, которые должны были работать в поселениях, 220 отказывались там работать. Огромное количество сельских пациентов, особенно пожилых, должно было ехать за сотни километров до ближайшей стоматологической клиники. Таким образом, было очевидно, что существует огромный спрос на стоматологические клиники в сельской местности. Кроме того, результаты исследования показали, что стоматологический бизнес в Швеции имеет хороший потенциал при относительно небольших рисках.

Это исследование указало BF и X на отличные перспективы ведения стоматологического бизнеса в Швеции.

BF решил собрать команду профессионалов, обладающих внушительным капиталом и предпринимательскими способностями. Более того, он попросил X подыскать подходящих людей через свою личную сеть деловых связей. Впоследствии X пригласил ЕН. Являясь менеджером Риксбанка, ЕН мог оказать поддержку в получении капитала инвесторов. К счастью, ЕН заинтересовало данное предложение, и он согласился принять участие в бизнесе. ЕН помог найти двух людей, работающих на предприятиях с рискованным капиталом. Однако из-за нестабильной экономической ситуации эти люди были очень осторожны при вложении собственных средств и не хотели сильно рисковать. Проект BF и ЕН вряд ли мог быть для них привлекательным. Тем не менее эта неудача не остановила их. В 2011 г. BF, ЕН и X решили

вложить свои собственные средства. Затем они обратились к правительственному агентству Швеции ALMI за кредитом. В то же время один из бывших студентов X – SE занимал высокую должность в ALMI: принимал решения о выдаче кредитов на открытие бизнеса. Поэтому вероятность получения займа в ALMI была действительно высокой, если бы они заручились поддержкой SE. Таким образом, для того чтобы получить кредит в ALMI, X попросил ЕН и BF подготовить подробный и привлекательный бизнес-план. Свой бизнес-план предприниматели представили SE. В итоге, SE понравилась их идея, и им выдали кредит.

Тем не менее для открытия бизнеса капитала было недостаточно. Поэтому им пришлось искать дополнительные источники финансирования. В результате X решил обсудить этот проект с ИК. С одной стороны, ИК был руководителем комитета по здравоохранению Уппсальского региона. Хотя в то время ИК уже покинул комитет, но у него все еще оставались связи. С другой стороны, из бюджета комитета ежегодно выделялось 8 млрд крон на развитие здравоохранения. Таким образом, если бы они могли привлечь ИК к проекту, то у них бы появилась возможность получить бюджетные деньги. После обсуждения ИК оценил проект. Он посчитал их проект действительно привлекательным. Этот бизнес значил для ИК не только получение прибыли, но и возможность внести вклад в общественное развитие. В итоге ИК стал соучредителем компании.

X проявил инициативу и решил собрать всю команду для обсуждения идей. Каждому участнику проекта отводилась определенная роль: BF взял на себя управление повседневной деятельностью предприятия, ЕН занимался получением заемных средств в банках или других организациях, X и ИК по большей части являлись консультантами.

Таким образом, в 2011 г. BF, X, ЕН и ИК основали стоматологическую компанию Clinic AB с целью получения прибыли, а также оказания социальной помощи населению. Первым делом они приобрели две клиники, расположенные в Стокгольме и Эммабодене.

Сразу же после открытия клиники начали возникать проблемы. Одной из основных проблем являлось координирование личных графиков. X, BF и ИК живут в Уппсале, а ЕН живет и работает в Стокгольме. Более того, ЕН, ИК и X были заняты основной профессией, поэтому они могли посещать компанию только в свободное от работы время.

Если возникала проблема, требующая немедленного решения, соучредители просто не имели возможности собраться и обсудить ее. В этой ситуации BF пришлось взять на себя всю ответственность за непредвиденные обстоятельства, что не устраивало BF. Отвечая за постоянную деятельность предприятия, BF прилагал больше усилий, чем другие соучредители. Впоследствии X постарался сделать все, чтобы разрешить данную ситуацию и стал уделять больше времени и усилий их проекту. ЕН также стал уделять больше внимания совместному бизнесу. Он старался приезжать в Уппсалу как можно чаще, общался по телефону и электронной почте и помогал BF решать различные проблемы. Более того, он планировал оставить Риксбанк в том же году и стать полноценным работником своей компании.

Множество проблем возникло после того, как они приобрели вторую стоматологическую клинику в Эммабод. Одной из основных проблем была нехватка стоматологов. Дантисты являются необходимой составляющей клиники; следовательно, соучредителям нужно было найти подходящих стоматологов как можно скорее. На тот момент имелось несколько кандидатур. Однако после ряда собеседований они поняли, что самостоятельное проведение собеседований абсолютно бессмысленно.

Из-за нехватки опыта в данной сфере несколько раз соучредители ошибались при найме новых сотрудников.

Кроме того, они столкнулись с трудностями в управлении клиникой в Эммабод. Фактически они выкупили клинику у человека с готовой клиентской базой. Из-за большого расстояния между Эммабодой и Уппсалой (500 км), BF не мог ездить в Эммабод каждый день. Поэтому бизнес переживал трудные времена.

Наконец, соучредители наняли трех специалистов – одного стоматолога и двух медсестер. Вскоре все их проблемы разрешились. Сейчас клиника в достаточно хорошем состоянии, в ней работает два стоматолога: один из Польши и другой из Швеции (работает совсем недавно). Кроме того, в клинике есть ассистент стоматолога и две медсестры, одна из которых учится в докторантуре в Каролинске.

Полученные в процессе управления клиникой в Эммабод уроки дали соучредителям бесценный опыт, который они использовали для открытия еще одной клиники.

Сейчас бизнес является довольно прибыльным. После четырех месяцев сотрудничест-

ва взаимоотношения между соучредителями еще более укрепились. В общей сложности они открыли три стоматологические клиники – в Стокгольме, Эммабод и Лександе. Более того, они купили мобильную стоматологическую клинику в Уппсале. Идея мобильного отдела состоит в том, чтобы доктора могли выезжать на дом к пациентам, особенно пожилым людям. Затем через личные связи X они познакомились с женщиной-предпринимателем из Китая, занимающейся поставками медицинского стоматологического оборудования. Поставки оборудования из Китая обходятся намного дешевле. Даже если они не будут использовать это оборудование в своих клиниках, они смогут продать его другим шведским клиникам.

Итак, в случае с компанией Saab, с одной стороны, Autoliv поставляла ремни безопасности для Saab на протяжении нескольких десятилетий. Благодаря этому долгосрочному сотрудничеству между этими двумя фирмами, отношения между закупщиком компании Saab и менеджерами компании Autoliv Хольмстремом и Цельсингом значительно упрочились. С другой стороны, с 1998 г. Autoliv стал работать с Norma по лицензии. И хотя эта связь была слабой, она являлась надежным источником информации. Таким образом, на рисунке 1а изображена первоначальная сетевая структура. Хольмстрем и Цельсинг относились к одной структурной сети взаимосвязанной в шведской автомобильной индустрии, а Norma относилась к эстонской сети взаимосвязей. Цельсинг имел слабую связь с Norma; однако между Хольмстремом и Norma была структурная пустота.

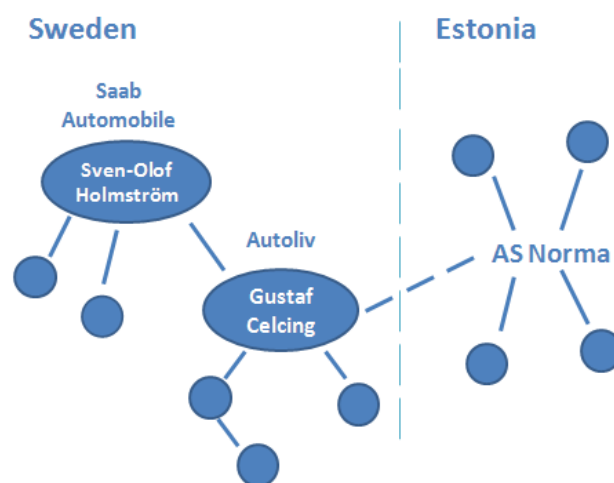


Рис. 1а. Первоначальная сетевая структура компании Saab



Для того чтобы воплотить идею Бо Андерсона и найти новых подходящих поставщиков в странах Балтии, также сократить закупочные расходы Хольмстрем стал искать подходящих кандидатов через свою личную сеть. Он использовал два подхода: рекомендации посольства и экспортного совета и рекомендации поставщиков компании Saab, имеющих связи в странах Балтии. Предоставив список из 15 поставщиков, Хольмстрем предложил Цельсингу познакомиться со всеми из них. Впоследствии Хольмстрем понял, что первый подход не принес никаких бизнес-возможностей. Вместо этого, благодаря установившимся связям с поставщиками, он получил полезную информацию о поставщиках в странах Балтии. По завершении двух этапов исследования поставщиком Saab стала компания Norma. Основываясь на опыте работы Autoliv с Советским Союзом, Цельсинг рекомендовал Norma компании Saab, так как знал, что Saab требуются новые поставщики, способные производить качественную продукцию по низкой цене. Кроме того, он также знал, что эстонская компания Norma отвечает требованиям Saab. Таким образом, Цельсинг в этой ситуации взял на себя роль нетантрепренера, для того чтобы свести Хольмстрема и компанию Norma (рис. 16).

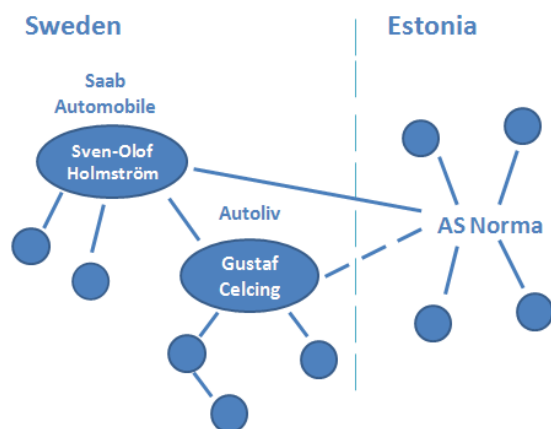


Рис. 16. Измененная сетевая структура компании Saab

Цельсинг имел три предпосылки к тому, чтобы выступить в роле нетантрепренера. Первая: долгосрочные отношения компании Autoliv с компаниями Saab и Norma позволяли получать необходимую информацию от обеих компаний. Вторая: богатый опыт ведения бизнеса позволил Цельсингу быстро понять потребности Хольмстрема и возможности Norma. Третья: ему доверяли обе компании, он сумел свести их вместе, преодолев структурную пустоту.

Он был единственным человеком, который ездил с Хольмстремом в страны Балтии, чтобы оценить поставщиков, что говорит о действительно большом доверии. В этом случае важно заметить, что как только между Saab и Norma были установлены деловые отношения, Цельсинг перестал играть какую-либо роль в их новом бизнесе, оставаясь при этом частью сети.

Идея начать стоматологический бизнес принадлежала BF. В ходе университетских исследований X и BF выяснили, что данный вид бизнеса является очень прибыльным в Швеции, и они решили открыть совместную стоматологическую компанию. В то же время X заметил то, что BF нуждается в партнерах, имеющих капитал и предпринимательские способности. Поэтому он порекомендовал BF двух человек, которые принадлежали к его личной сети связей, а именно IK и EH. X верил, что эти два человека удовлетворят всем запросам BF. EH, работающий в Риксбанке, обладал отличными знаниями менеджмента и мог оказать помощь в получении финансирования. IK мог получить займ в комитете по здравоохранению. Следовательно, X взял на себя инициативу сформировать команду из этих четырех человек и начать этот бизнес.

На рисунке 2а изображена первоначальная сетевая структура стоматологической компании SK Clinic AB. В данном случае четверо совладельцев представляли четыре разные сети. А именно, X – научное сообщество, IK – политическое, EH – финансовое, BF – деловое. X имел контакты с остальными соучредителями; однако между ними были структурные пустоты. Далее, так как EH был учеником профессора X, их связь нельзя считать прочной. То же самое можно было сказать и о связи между IK и X, так как они едва знали друг друга. Здесь автор хотел бы указать на то, что хотя X и BF знали друг друга почти 20 лет, X не был вовлечен в бизнес BF. Таким образом, на деловом уровне связь между ними также была слабой.

В этом случае очевидно, что X обладает умением завязывать деловые контакты и глубокими познаниями теорий ведения бизнеса. Эти две черты стали ключевыми предпосылками к тому, чтобы он стал нетантрепренером. Его теоретические знания дали ему возможность увидеть бизнес-перспективы там, где их не могут заметить обычные люди. Кроме того, умение находить контакты позволило ему завязать дружбу с представителями различных кластеров. К тому же ему доверяют остальные

соучредители. ЕН доверяет ему как студент профессору; BF доверяет ему как достаточно близкому другу; ИК доверяет его профессиональным знаниям. В отличие от предыдущего случая, X не только выполнял роль нетантрепренера, но и являлся соучредителем и акционером компании.

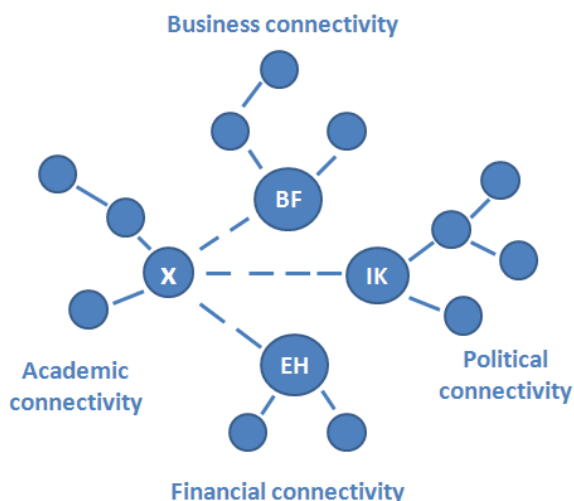


Рис. 2а. Первоначальная сетевая структура SK Clinic AB

В случае с компанией Saab Automobile AB после подписания пятилетнего контракта обе стороны приложили усилия для того, чтобы укрепить деловые отношения. Для начала Norma приняла политику Saab, при которой они не инвестируют средства в новых поставщиков. Таким образом, Norma вложила собственные средства в производство резиновых брызговиков, которые были первым продуктом, поставляемым компанией Saab. Затем Norma выяснила, что Statoil установила неверную цену на сырье, тем не менее Norma не стала перезаключать контракт с Saab. Norma хотела пожертвовать этой краткосрочной прибылью ради возможности работать с Saab, которой они очень дорожили. Saab также пошла на уступки, стремясь упрочить отношения с Norma. Saab отошла от своих принципов и оказала помощь в заполнении необходимой документации по качеству. Они отправили своего техника в Norma, чтобы тот научил менеджеров работать с необходимой документацией. Кроме того, при закупке второй детали обе стороны обменялись информацией о продукции через предварительный запрос. В результате в 1994 г. Norma поставляла в Saab уже 14 наименований продукции. Как показано на рисунке 1б, между Saab и Norma установились крепкие взаимоотношения, которые

изменили первоначальную сетевую структуру. Из рисунка 1а видно, что Norma и Saab принадлежат к двум разным сетям взаимосвязей, а на рисунке 1б Norma становится частью взаимосвязи структурной сети Saab.

Во втором кейсе по мере возникновения препятствий взаимоотношения основателей бизнеса укреплялись. На рисунке 2б показано, что структурные пустоты между ЕН, BF, IS полностью исчезли, а слабые связи, существовавшие между X и ЕН, BF и IS, значительно упрочились.

Четыре небольших кластера превратились в один большой. Более того, благодаря тому, что X установил деловые отношения с предпринимателем из Китая, эта взаимосвязь имеет перспективу дальнейшего развития.

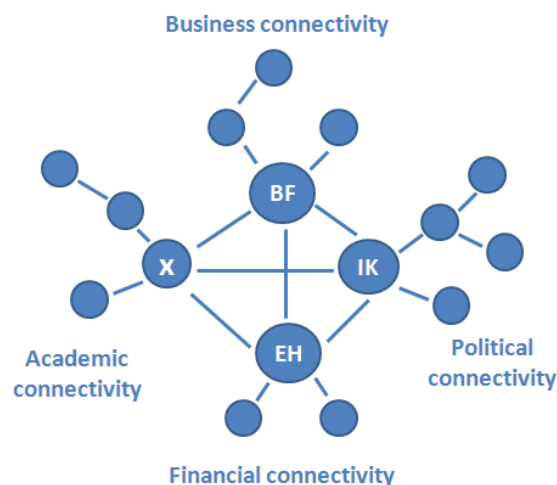


Рис 2б. Измененная сетевая структура SK Clinic AB

Таким образом, из проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Предприниматель может открыть собственный бизнес, используя личные деловые связи.

Во-первых, имея даже слабые связи, можно стать нетантрепренером и свести двух ранее незнакомых предпринимателей, принадлежащих к разным сетям, для начала совместного бизнеса.

Во-вторых, нетантрепренер должен обладать большим опытом, иметь много деловых контактов и внушать доверие.

В-третьих, когда предприниматель уже выступал ранее в качестве нетантрепренера, он может принять участие в новом проекте или отказаться.

В-четвертых, установление новых связей инициирует новый процесс.

В-пятых, сам процесс подразумевает адаптацию взаимосвязей и обмен информацией

в образовавшейся структурной сети взаимосвязей, эти два фактора тесно связаны друг с другом. И последнее, но не менее важное, это результаты данного взаимодействия: слабые взаимоотношения становятся сильными, что ведет к изменению структуры сети и предоставляет ее участникам новые бизнес-возможности.

### Список литературы

1. *Granovetter, M. S.* The strength of weak ties. // *American Journal of Sociology*, 1973. 78(6), pp. 1360–1380.
2. *Granovetter, M. S.* Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Harvard University, Cambridge, MA. 1974.
3. *Hallberg, K. and Seyed-Mohamed, N.* The Saab-Case in the Baltics. Business Entry in Eastern Europe. 1999.
4. *Hallén, L., Johanson, J. & Seyed Mohamed, N.* Relationship Strength and Stability in International and Domestic Industrial Marketing. // *Industrial Marketing & Purchasing*, 1987. № 2 (3), pp. 22–37.
5. *Hallén, L., Johanson, J. and Seyed-Mohamed, N.* Interfirm adaptation in business relationships. // *Journal of Marketing*, 1991. № 55 (2), pp. 29–37.
6. *Hamel G., Doz, Y. L., & Prahalad, C. K.* Collaborate with your competitors and win. // *Harvard Business Review*, 1989. № 89 (1), pp. 133–139.
7. *Homans, G. C.*, Social Behavior as Exchange. // *American Journal of Sociology*, 1958. № 62, pp. 597–606.
8. *Håkansson, H.* An Interaction Approach in Håkansson, H. (ed.) *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach*, Chichester, UK, John Wiley & Sons, 1982. pp. 10–27.
9. *Kilduff, M.* Serendipity vs. strategy: A tale of two theories. Presentation, Intra-Organizational Networks Conference, 2010. April 10, University of Kentucky, Lexington.
10. *Saunders, M., Lewis, P. and Thornhill, A.* Research methods for business students (5th ed), Financial Times Prentice Hall. 2009.
11. *Mattson, R.H., L.E. Doxon and S. Moore.* Apple picking productivity of developmentally disabled adults. // *J. of Therapeutic Hort.* 1986. № 1, pp. 25–30.
12. *Johanson, J. and Vahlne, J.* The Mechanism of Internationalisation. // *International Marketing Review*, 1990. № 7(4), pp. 11–22.
13. *Seyed-Mohamed, N. and Bolte, M.* Taking a position in a structured business network. in Forsgren, M. and Johanson, J. (eds), *Managing Network in International Business*, Borden and Breach Science Publishers, Amsterdam, 1992. №2, pp. 215–231.
14. *Tsai, W. and Ghoshal, S.* Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. // *Academy of Management Journal*, 1998. № 41(4), pp. 464–476.
15. *Yin, R. K.*, Case Study Research: Design and Methods, 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage. 1994.

# ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

**М. В. ПЛЕШАКОВА,**  
*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры мировой экономики  
и менеджмента, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: pmv23@list.ru*

**Г. Г. ПЛЕШАКОВ,**  
*магистр кафедры мировой экономики  
и экономической теории, Волгоградский  
государственный технический университет  
e-mail: vgdpgg65@mail.ru*

---

## Аннотация

В статье рассмотрены основные тенденции развития среднего предпринимательства в России и за рубежом, показаны возможные пути функционирования среднего бизнеса в энергетической отрасли.

**Ключевые слова:** предпринимательство, средний бизнес, ветроэнергетика, государственная поддержка.

В концепции развития экономики России малому и среднему бизнесу отводится немаловажная роль, поскольку именно данный вид бизнеса является самой распространенной формой предпринимательства, которому присущи мобильность, рыночная инициатива, высокий потенциал самоорганизованности, гибкость приспособления к меняющимся рыночным условиям и пр. Предполагается, что эта форма предпринимательства, как и в зарубежных странах, должна стать важнейшим проводником инновационных технологий в крупные компании и потому существенным звеном при разработке и реализации наукоемкой продукции.

Официально отечественный средний бизнес трактуется законодательством в качестве сегмента сферы малого и среднего предпринимательства в связи с принятым 24.07.2007 г. в действие Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Данный закон «определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки» [1].

Но в законе нет четкого определения среднего бизнеса, его правового статуса и той функциональной направленности, которую он должен выполнять в обществе. Поэтому российский средний бизнес рассматривается нами как определенная форма хозяйственной деятельности, образованная на основе собственных ресурсов или за счет средств крупных предприятий (учредителей), выступающая связующим звеном между крупным и малым бизнесом. При этом основным критерием, указывающим на отнесение предприятия в сегмент среднего бизнеса, является количество занятых работников от 101 до 250 чел. (в зависимости от отрасли) и масштаб оборота предприятий.

В России практически отсутствует официальная информация по учету деятельности средних предприятий. Крайне мало сведений о значении и месте среднего предпринимательства в российской экономике, нет статистики о сферах функционирования субъектов данного бизнеса, потребностях и перспективах его развития.

Между тем в странах с развитой рыночной экономикой средний бизнес является важным условием стабильности и экономического роста. Средние предприятия – это экономически надежные и прибыльные предприятия с хорошо организованной системой финансирования, квалифицированным персоналом, отлаженной структурой производства и сбыта. Так, в странах ЕС на сегодняшний день действует около 220 тыс. средних предприятий, это всего 1% от общего количества европейских компаний

(табл. 1). При этом они гарантируют 20% от общего объема произведенной продукции и 17% от общей занятости населения, а денежный оборот среднего предприятия составляет свыше 50 млн евро в год.

Средний и малый бизнес за рубежом является основой для развития добросовестной конкуренции, заставляя крупные компании внедрять новую технику и технологии, модернизировать свое производство, находить новые пути развития бизнеса. Поэтому в Евросоюзе проводится активная политика по развитию и поддержке среднего бизнеса, целью которой является согласование государственных интересов и интересов предпринимателей.

Доля средних предприятий в США (как и в странах Евросоюза) составляет примерно 1%.

Средние предприятия за рубежом эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям. Широкое распространение имеют малые и средние предприятия и в сфере освоения природных ресурсов, в частности альтернативных источников энергии. Они обеспечивают создание и освоение около половины всех нововведений в экономике, относящихся к сфере научно-технического прогресса.

В России средний бизнес занимает достаточно скромное место – 0,8% от общего количества предприятий (табл. 2) и формирует по-

Табл. 1.

Количество предприятий и занятость в странах-членах ЕС (без учета финансовых организаций и микропредприятий), 2010 г. [5]

Показатель	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия
Количество, тыс.	1401 тыс.	220 тыс.	43 тыс.
Процентная доля в секторе МСП	7 %	1 %	0
Количество занятых на одном предприятии, среднее значение	21	101	1,003

Табл. 2.

Ключевые цифры по статистике малого и среднего бизнеса в России, 2011 г. [2]

Показатель	Малые предприятия (юрлица)	Средние предприятия (юрлица)	Крупные предприятия
Количество зарегистрированных, ед.	229 тыс.	25,7 тыс.	43 тыс.
Количество действующих, ед.	227 тыс.	25,7 тыс.	0
Численность работников, чел.	7,2 млн	2,6 млн	1,003 млн
Выручка, руб.	13,3 трлн	7,3 трлн	

ступления лишь на 3,9% от общего оборота произведенной и/или проданной продукции и 3,2% от общей занятости – это значительно ниже, чем за рубежом. Объем выручки среднего предприятия составляет примерно 200 млн руб. в год.

Согласно материалам Росстата, основные сферы деятельности среднего бизнеса – это оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий, строительство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, транспорт.

Ежегодные темпы прироста средних предприятий незначительны, поскольку у малых предприятий (а они являются «донорами») нет экономической и иной мотивации для перехода в категорию средних. Среди основных факторов можно назвать: всевозможные административные барьеры; потеря ряда льгот, что усложняет финансовую и бухгалтерскую отчетность; ограниченный доступ к внешнему финансированию и др. Поэтому в данных условиях малому предприятию проще искусственно разделить на два-три новых бизнеса, чем перейти в категорию среднего.

Таким образом, только при осуществлении серьезных системных изменений в государственной экономической политике, координирующих этот сегмент экономики, малые предприятия могут стать настоящими донорами среднего. Без соответствующих изменений малый бизнес может гарантировать рост среднему в лучшем случае только на 2–4%.

При проведении соответствующей экономической политики количество средних предприятий в стране будет ежегодно расти. Средние предприятия играют ключевую роль в нововведениях и развитии рынка. Их способность к использованию новых технологий, новых форм бизнеса поразительны, так как часто они плохо обеспечены ресурсами, имеют небольшой научно-исследовательский бюджет и ограниченную рабочую силу. Да и экономическую среду, в которой приходится функционировать отечественным предприятиям, нельзя назвать комфортной. Кроме того, по мнению предпринимателей, наиболее привлекательные (прибыльные) ниши для развития среднего бизнеса уже заняты и нет стимулов для развития чего-то нового.

Тем не менее вклад средних предприятий в экономику может быть определен с точки зрения эффективности и динамики. В определенных видах деятельности средние предприятия эффективнее крупных. Это подтвер-

ждает и зарубежный опыт в области освоения альтернативных источников энергии.

Нарастающие энергетические проблемы в экономике России, рост рыночных цен на энергоносители, перебои в их централизованных поставках в периоды наивысшей сезонной потребности тормозят подъем производства, отрицательно сказываются на благосостоянии регионов, дестабилизируют психологическое состояние населения. Одной из главных причин такого положения явилось нерациональное использование природных ресурсов в ходе осуществления реструктуризации экономики России.

Мы привыкли считать, что в настоящее время нет альтернативы энергии, производимой станциями, работающими на органическом топливе (нефть, уголь, газ). Но запасы этих природных ресурсов на планете неумолимо сокращаются по мере их разработки и непродуманного потребления. Статистические данные показывают, что потребление энергии в России (тепловой и электрической) в настоящее время составляет около 1,2 млрд т условного топлива в год. Из них невозобновляемые источники составляют 99,8% (нефть, газ и пр.), при переработке которых образуются окислы вредных веществ, наносящих невосполнимый ущерб окружающей среде. При этом 15% населения и 70% территории страны испытывают недостаток в электрической и тепловой энергии (Крайний Север, Дальний Восток, Сибирь, южные районы России) [3, с. 104].

Поэтому на фоне истощения природных органических ресурсов и снабжения энергией районов, удаленных от линий электропередач, источниками энергии могут быть ветровая и солнечная. В мире ветроэнергетика – одна из сфер экономики, которая развивается наиболее динамично. Ведущие страны мира в ветроэнергетике – США, Германия, Великобритания, Дания, Нидерланды. Так, в США мощность ветроэнергоустановок (ВЭУ) достигла 50 млн кВт в 2010 г. и обеспечила 15% объемов генерирования электроэнергии при себестоимости 3,5 цент/кВт·ч, (для сравнения себестоимость электричества, производимого на угольных электростанциях США, 4,5–6 цента/кВт·ч.) [4, с. 216]. Потенциальные же ресурсы ветровой энергии на планете в 200 раз больше, чем современные объемы генерирования энергии, поэтому, на наш взгляд, эта отрасль экономики является перспективной и в ближайшее время будет динамично разви-

ваться (учитывая рост цен на углеводороды).

В Европе в данной отрасли превалирует народный бизнес. ВЭУ строят кооперативы и акционерные общества, причем без всяких государственных дотаций. В России же осуществить развитие этого направления могли бы предприятия малого и среднего бизнеса при первоначальной помощи государства. Так, например, для строительства ветроэнергоустановки требуется не больше года, материально-техническая база для изготовления ВЭУ и гелиоустановок не требует серьезных финансовых затрат (в одной из волгоградских школ на уроках труда старшеклассники изготовили ВЭУ для получения энергии мощностью 1 кВт). Ветроэнергоустановки эксплуатируются около 30 лет при минимальном техобслуживании, и их легко вмонтировать в существующую электросеть, также характерным достоинством ветроустановок является и то, что они вырабатывают в 70 раз больше электроэнергии сравнительно с затратами. И еще один плюс – размеры: обычно это небольшие агрегаты при мощности до 200 МВт [3, с. 104].

Как уже было отмечено, наиболее благоприятными регионами для развития ветроэнергетики в России являются, помимо Крайнего Севера и Дальнего Востока, также Калмыкия, Астраханская и Волгоградская области. Если еще учесть, что Казахстан заинтересован в энергоснабжении своих территорий, то проблем внедрения разнообразных ВЭУ не будет в ближайшие десятилетия.

Таким образом, развитие ветроэнергетики в нашей стране – это важная и актуальная задача, которую возможно решить силами малого и среднего бизнеса. Но на сегодняшний день существуют серьезные экономические и административные барьеры для выхода новых предприятий на рынок и развития их деятельности. По мнению предпринимателей, главная проблема для среднего бизнеса – это высокий уровень налогового бремени; развитие бизнеса серьезно сдерживают бюрократические проволочки; налицо засилье монополизма; предпринимательская среда для бизнеса становится все более некомфортной. Предприниматели считают, что нет востребованности бизнеса государством в этом секторе экономики [5, с. 43].

Один из вариантов решения этой задачи – привлечение среднего бизнеса в этот сегмент экономики – передача инициативы в развитии возобновляемой электроэнергетики на

региональный уровень. Без эффективной государственной поддержки, скоординированной региональной и федеральной политики, привлечения добросовестных инвесторов, разумного согласования сторон, выбора приоритетов и – главное – без научного и инновационного обеспечения всего комплекса вопросов, связанных с освоением природных ресурсов, прорыва, в использовании и развитии потенциала среднего предпринимательства в области становления ветроэнергетики, нам не совершить.

Следовательно, необходима специальная программа, в которой должно быть предусмотрено:

- выделение материально-технической базы для изготовления различных типов ВЭУ;
- создание научно-исследовательских и опытно-конструкторских (НИОКР) бюро;
- выделение испытательных площадок (полигонов);
- определение источников финансирования;
- привлечение российских и иностранных инвестиций;
- создание координирующего центра опытно-промышленных работ, подотчетного администрации региона.

Помимо этого, на сегодняшний день должна продолжиться работа по созданию нормативно-правовой базы развития рынка возобновляемых источников энергии. Первым шагом в вопросе законодательного регулирования отрасли стало принятие в конце 2007 года поправок к Федеральному закону «Об электроэнергетике», заложивших рамочные основы развития отрасли. Это событие способствовало как формированию институциональных условий функционирования рынка, так и повышению инвестиционной привлекательности отрасли.

Таким образом, можно сказать, что средний бизнес в России серьезно отстает от европейского как по размерам капитала, так и по масштабам проводимых операций. Зарубежные предпринимательские структуры находятся в более комфортных условиях по сравнению с российскими, поскольку для них доступны различные рыночные инструменты и программы поддержки предпринимательства.

Эффективная государственная политика поддержки среднего бизнеса помогла бы освоить российским предприятиям новую рыночную нишу (ВЭС) и обеспечить развитие

важной энергетической отрасли. Это то направление развития, в котором Россия нуждается более всего и где российские предприниматели имеют огромный потенциал для роста. Государственным структурам поддержки предпринимательства имеет смысл всячески стимулировать интерес руководителей предприятий и предпринимателей к развитию этого направления, что приведет к созданию новых рабочих мест и снижению уровня безработицы не только в отдельных регионах, но и в стране в целом. Масштабная реализация таких программ приведет к качественным изменениям, создаст предпосылки для роста бизнеса, повышения его прибыльности и эффективности.

### Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета. 31 июля 2007 г. № 4427. С. 13–14.
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 07.01.2013).
3. Плешакова М. В., Широкая Л. П. Современные направления развития малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2011. № 9. Вып. 2 (192). С. 103–108.
4. Куликов О. А., Блинков М. Н. Ветроэнергетические установки – один из путей решения энергетического кризиса. И не только энергетического. // Материалы научно-практической конференции «Освоение и использование природных ресурсов Волгоградской области – путь устойчивого развития региона». 2011. С. 215–222.
5. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2010. С. 43–57.



# МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ГЕОСТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ РОССИИ В ЭНЕРГОСИСТЕМАХ СТРАН ЕВРОПЫ И АЗИИ

**Е. Л. ЛОГИНОВ,**  
*доктор экономических наук, вице-президент,  
Национальный институт  
энергетической безопасности  
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

---

## Аннотация

В статье рассматриваются проблемы формирования на основе энергетического сектора России евроазиатского сегмента мировой энергетической инфраструктуры: трансконтинентальных электрических сетей и трансграничной энергогенерации с переходом к управленческой модели реализации – на основе комплексирования энергетических узлов, оперирующих российскими топливно-энергетическими ресурсами в нашей стране и за рубежом – формирования комплексной геостратегической позиции России в энергосистемах стран Европы и Азии.

**Ключевые слова:** управление, трансконтинентальные электрические сети, трансграничная энергогенерация, ЕЭС России, интеграция

Флуктуации глобального финансово-экономического кризиса подтвердили [теперь уже постиндустриальную и неоиндустриальную] приоритетность для любой страны мира энергетических факторов, определяющих конкурентоспособность национального производственного комплекса в мировой экономике и характер благоприятности национального жилищно-коммунального сектора для населения с выходом на устойчивость/неустойчивость сложившихся политико-экономических механизмов суверенности конкретной страны, успешность политических партий и политических лидеров.

Такие макротренды создают ранее отсутствовавшие возможности для российской экономики: если ранее глобализация форматировала нашу «экономическую идентичность», теперь мы можем задуматься о стратегических подходах к форматированию «экономической идентичности» мировой экономики в российском энергостратегическом формате. На первом этапе, естественно, речь идет о российском энергетическом вкладе в фазовый переход развития евро-азиатской [экономики-, энерго-, экологической и пр.] суперсистемы к ее неоиндустриальным и постиндустриальным форматам структурной модернизации.

Заинтересованность разных стран Европы и Азии в российском энергетическом экспорте (нефть, газ, уголь, электроэнергия, технологии и сырье атомной энергетики и др.) может быть удовлетворена с российской стороны путем встраивания в зарубежные энергосистемы, энергорынки и энергообъединения с опорой на квази-интегрированный российский энергокластер «(Энергопроизводство [Электроэнергия + Нефть + Газ + Уголь]) × (Энерготранзит)». Такой кластер может быть сформирован на основе крупных корпоративных групп российских энергетических компаний с государственным участием. Его квази-интегрированность определяется реальной структурной дезинтегрированностью ТЭК России, включая энергетику, по территориям, видам бизнеса (генерация, транспорт, распределение, сбыт), а также отдельно теплоснабжение, от режима которого зависят все основные электрические нагрузки. Плюс виды энергетических бизнесов корпоративно «распакованы» на энергокомпании с различными собственниками многие из которых независимы от государства.

Современная ситуация с решением экспортных проблем наполнения российского бюджета определяет необходимость разработки и реализации глобально ориентированной модернизационной политики в ТЭК России и в том числе в энергетике, основанной на интеграции российской электроэнергетики в международные энергообъединения, характеризуемой необходимостью выработки нового глобализированного подхода к производству, передаче, распределению, измерению, поставкам, накоплению и хранению, а также потреблению электроэнергии как инструмента сохранения и концентрации добавленной стоимости от оборота всех видов российских энергоресурсов в России и за рубежом. Предлагаемый подход основан на возможности и целесообразности формирования на основе энергетического сектора России евроазиатского сегмента мировой энергетической инфраструктуры: трансконтинентальных [европейско-российско-азиатских] электрических сетей и трансграничной энергогенерации с переходом к управленческой модели реализации – на основе комплексирования энергетических узлов, оперирующих российскими топливно-энергетическими ресурсами в нашей стране и за рубежом – формирования комплексной геостратегической позиции России в энергосистемах стран Европы и Азии.

Предпринятые в 1990-х годах радикальные реформы в России кардинально повысили

уровень экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов, привели к корпоративной дезинтеграции структуры отраслей экономики, включая вопросы энерго-сырьевого экспорта, что все более приходит в противоречие с растущей агрессивностью международной конкуренции как отдельных ТНК, так и ряда развитых и новых индустриальных стран и их международных союзов, приводящей к манипулятивному, то есть фактически к принудительному изъятию у российских компаний значительной части наработанной в России добавленной стоимости [1]. Таким образом, добавленная стоимость как наиболее концентрированный выразитель народнохозяйственных затрат труда (и энергосырьевых ресурсов, которые – опосредованный труд), омытый потом российских производителей, переходит к зарубежным структурам в обмен на неэквивалентное финансовое или материальное возмещение.

Наиболее характерным примером таких макроманипуляций является «надувание» в последние годы определенными глобальными геоэнергетическими игроками энергетической модели, основанной на сланцевом газе, в целях перераспределения добавленной стоимости в энергетике и других отраслях промышленности стран мира, изменения конкурентоспособности энергозависимых товаропроизводителей, передела национальных и мировых товарно-финансовых и политических рынков с оказанием давления на страны-поставщики энергоресурсов [7].

При этом с учетом определенных обобщений можно констатировать, что практически любой экспорт из России энергетических ресурсов (нефть, газ, уголь и пр.) и ресурсоемкой продукции (алюминий, металлопрокат и пр.) является опосредованным экспортом электроэнергии и может быть условно сведен к такому экспорту.

Причем получение (и экспорт) электроэнергии (при возможности ее передачи на большие расстояния) очень часто содержит в себе большую добавленную стоимость, в результате чего можно сформулировать энергостратегическую парадигму выгоды для народного хозяйства нашей страны квази-консолидированного экспорта различных видов энергетических ресурсов с заменой (рокировкой) при необходимости конкретного вида энергоресурса другим видом с учетом конъюнктуры и тенденций развития международных энергетических рынков для концентрации и мультипли-

кации добавленной стоимости в российских, а не иностранных компаниях.

Такой подход в современных условиях может быть сформирован на основе вариантов использования глобально ориентированной модернизационной политики в ТЭК России для реализации неоиндустриальных императивов технологической модернизации энергетики России при ее интеграции в зарубежные энергосистемы и мировые энергетические рынки. Суть предлагаемого подхода мы можем сформулировать следующим образом: разработку стратегии формирования трансевропейско-российско-азиатской электроэнергетической инфраструктуры на основе энергетического сектора России необходимо осуществить на основе стратегической парадигмы квази-консолидированного экспорта энергетических ресурсов с концентрацией добавленной стоимости от использования консолидированного национального топливно-энергетического потенциала в крупных корпоративных группах энергетических компаний с государственным участием (ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Газпром», ОАО «ФСК ЕЭС», ГК «Росатом» и др.) с опорой на квази-интегрированный российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)».

Сдвиг энергетической политики нашей страны на основе энергостратегической парадигмы уже назрел, и его черты мы наблюдаем в виде консолидации функциональных энергетических бизнесов путем энергогазовой интеграции, под которой понимаются различные формы централизации ОАО «Газпром» и рядом других нефтегазовых компаний корпоративного контроля газового бизнеса (добыча, транспортировка и распределение природного газа) и электроэнергетического бизнеса (генерация, транспортировка и распределение электроэнергии) с последующим продолжением производственной цепочки путем консолидации так же теплоэнергетического бизнеса (выработка и распределение тепла) [10].

По мере разрастания таких изменений все большее количество российских и зарубежных энергетических компаний вовлекается в процесс взаимосвязанного международного развития в границах, задаваемых условиями глобальной энергетики. Оптимизация такого развития в нашей стране требует формирования народохозяйственного энергетического макроцикла с целенаправленным программированием международной конкурентоспособности соответствующих российских производителей

путем конфигурирования производственных бизнес-циклов на основе комплексирования энергетических узлов, оперирующих российскими топливно-энергетическими ресурсами в нашей стране и за рубежом с опорой на квази-интегрированный российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)».

В основе рыночного энергетического народохозяйственного макроцикла лежит микроцикл консолидированного использования ключевых производственно-технологических активов в крупных корпоративных группах российских энергетических компаний с государственным участием. Таким образом, консолидация в крупных корпоративных группах энергетических компаний с государственным участием активов газовых, электроэнергетических и теплоэнергетических предприятий (в России и за рубежом) позволяет сформировать энергетический макроцикл, т. е. эффективную бизнес-систему, способную завоевывать и удерживать существенную долю мирового рынка с рокировкой (замещением) различных видов энергоресурсов между собой (в рамках цепочки «закольцованных» энергетических и энергосвязанных бизнесов) и в конъюнктурно выгодные сегменты мировых энергетических рынков с наибольшей долей добавленной стоимости, а следовательно, обеспечивать рост доходов и финансовое благополучие российской экономики.

В сложившихся условиях необходимо системное оптимизационное взаимодействие корпоративно «упакованных» энергетических бизнесов в рыночном энергетическом народохозяйственном макроцикле через конфигурирование бизнес-циклов в рамках «закольцовки» сегментов бизнес-моделей: «газовая промышленность ↔ электроэнергетика», «газовая промышленность ↔ теплоэнергетика», «газовая промышленность ↔ неэнергетические производственные потребители и население», «электро- и теплоэнергетика ↔ неэнергетические производственные потребители и население», что позволит исключить манипулятивное перераспределение (изъятие) добавленной стоимости, сформированной в ТЭК России, в другие виды бизнеса и отрасли с выводением потом за рубеж [9].

Систему госрегулирования в энергетике следует развивать не в направлении все большей дезинтеграции энергобизнесов и энергоциклов (к чему нас подталкивают энергетические институты ЕС), а наоборот, в сторону системной управленческой интеграции отрас-

лей ТЭК и соответствующих видов энергетических и энергосвязанных бизнесов. Необходимо формирование сквозного (корпоративно детализированного) отраслевого баланса энергетических ресурсов [электроэнергии, газа, нефтепродуктов, угля и т. п.] по видам взаимосвязанных энергетических бизнесов [«добыча топлива – генерация энергии/тепла – передача – распределение»] с выходом на единый киловатт-час (кВт/ч) или гигакалорию (Гкал), структурированных в национальном/международном, территориальном/отраслевом, производственном/экономическом и т. п. аспектах. Именно в этом направлении можно ожидать снижение темпов роста затрат на производство электроэнергии и других видов энергетических ресурсов и, следовательно, экономически обоснованного ограничения роста тарифов энергетики и ЖКХ с повышением энергоэффективности и выгоды экспортных поставок различных видов энергоресурсов [11].

Практическая реализация в рамках предложенной управленческой парадигмы модернизационной политики требует поэтапной трансформации экономических и других механизмов формирования трансевропейско-российско-азиатской электроэнергетической инфраструктуры на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] в рамках неоиндустриальных императивов технологической модернизации ТЭК России при его интеграции в глобальную энергетику с учетом опыта и перспективных задач Европейского союза по формированию единого европейского инфраструктурного пространства в энергетической сфере.

Так, Европейский союз намерен создать единый рынок электроэнергии и газа. Этот рынок предполагает свободное перемещение энергоресурсов внутри ЕС. Эффективный и полностью функциональный единый рынок должен предоставить потребителям возможность выбора компании-поставщика по доступным ценам и обеспечить равноправный доступ для всех поставщиков. Сформулирован ряд приоритетных инфраструктурных проектов направленных на увеличение количества межсистемных связей с целью усиления надежности поставок электроэнергии и газа. К ним, в частности, относится строительство интерконнекторов, соединяющих электрические и газопроводные сети западно- и восточноевропейских стран по осям «север-юг»,

закольцевание электро- и газовых сетей вокруг Балтийского моря, Южный газовый коридор и некоторые другие.

При этом особенно интересно, что для формирования единого рынка электроэнергии Евросоюз намерен «создать трансконтинентальные электрические сети нового поколения по вектору Север-Юг» для передачи электроэнергии между Европой, Азией и Африкой. Новые сети должны позволить передавать с севера энергию ветра (произведенную на строящихся в Северном море платформах), а с юга, из Средиземноморского региона, – солнечную энергию. Они должны отличаться высокой управляемостью в связи с меняющимися объемами поступающей в энергосистему солнечной или ветряной энергии, так как ее выработка зависит от погодных и климатических условий.

В начале сентября 2011 г. еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер сформулировал новые подходы Еврокомиссии к созданию единой энергетической политики: «Европейский Союз должен расширить достижения своего внутреннего энергетического рынка за свои границы, чтобы обеспечить безопасность поставок энергии в Европу и придать новый импульс международным энергетическим партнерствам. В связи с этим Комиссия предлагает сегодня проводить единый подход по отношению к энергетическим контактам с третьими странами. Необходимо усилить внутреннюю координацию, чтобы Европейская комиссия и страны-члены могли действовать вместе и говорить одним голосом».

Как показывает опыт Европейского союза по формированию единого инфраструктурного пространства в энергетической сфере, развитие российских корпоративных групп энергетических компаний при их интеграции в глобальную энергетику, отраслевые интересы требуют целенаправленного формирования стратегических энергетических партнерств и международных энергообъединений в выгодном для России энерго-экономическом формате для повышения стабильности общего энергетического развития «Европа-Россия-Азия».

Эффективно решить эту сложнейшую задачу на основе сложившихся в постсоветский период традиционных управленческих методов организации процесса принятия сложных решений в корпоративно дезинтегрированной структуре отрасли не представляется возможным в условиях агрессивно конкурирующих на мировых энергетических рынках транснациональных энергетических корпораций и

глобального кризиса, обостряющего конкурентные противоречия в структурах организационного, информационного, технологического, экономического и т. п. взаимодействия национальных энергетических систем [2].

Проведенный анализ показывает, что наиболее рациональным подходом к решению проблем управления организацией и реализацией отраслевых научно-технических и производственно-технологических взаимосвязей корпоративных групп энергетических компаний при их интеграции в глобальную энергетику является разработка и практическое внедрение новой управленческой стратегии, базирующейся на реализации модернизационной политики в рамках сквозных инвестиционно-технологических проектов модернизационного характера через формирование интегрированных инвестиционных программ крупных корпоративных групп энергетических компаний с ориентацией на технологическую интеграцию, организационную координацию и использование консолидированного национального топливно-энергетического потенциала как своего рода связанного пакета различных видов энергетических ресурсов и корпоративно «упакованных» энергетических бизнесов.

Для российской энергетики требуется кластерная кооперация в рамках сквозных инвестиционно-технологических проектов – корпоративных групп энергетических компаний при их интеграции в глобальную энергетику для повышения эффективности модернизационной политики в ТЭК России на принципах государственно-частного партнерства [11].

При формировании трансевропейско-российско-азиатской электроэнергетической инфраструктуры на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] необходима выработка стратегий модернизации и нового строительства в сфере базовой инфраструктуры на всех уровнях управленческих задач энергетических компаний в электроэнергетической, нефтегазовой, угольной и т. п. сферах, реализация мероприятий, связанных с устранением «узких мест» в развитии организационно структурированных сквозных инвестиционно-технологических циклов в ЕЭС России с постепенным выравниванием тарифно-ценовых условий для энергопотребителей, поддержка кооперационных программ энергетических компаний и их агрегированных структур с учетом возможных вариантов [сценариев] развития условий функ-

ционирования ТЭК России и энергетических бизнесов с балансированием и рокировкой (замещением) различных видов энергоресурсов при интеграции в мировые энергообъединения.

С формирующимся общеевропейским энергетическим кластером как инструментом противостояния ресурсно-ценовому «диктату» энергопоставщиков должен сотрудничать (конкурировать) российский энергокластер из крупных корпоративных групп энергетических компаний с государственным участием. Еще более актуален этот подход по отношению к энергетическому сотрудничеству с Китаем с его жестким централизованным управлением государственными энергетическими корпорациями и громадными корпоративно-государственными финансовыми ресурсами, предназначенными для контроля крупных зарубежных сегментов глобальной энергетики.

Здесь необходимо повышение уровня координации и стандартизации программ научно-технического развития через внедрение новых [федеральных] технологических платформ, реализуемых энергетическими компаниями в качестве ключевых направлений государственной поддержки энергетических проектов (ТП «Интеллектуальная энергетическая система России» и пр.).

Трансформация механизмов управления в ЕЭС России при формировании трансконтинентальных [европейско-российско-азиатских] электрических сетей и трансграничной энергогенерации на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] должна реализовываться на основе конвергенции энерго-сетевых и информационно-сетевых технологий в рамках smart grid при формировании стратегий технологического развития корпоративных групп энергетических компаний в ходе их интеграции в глобальную энергетику [4]. Такая стратегия особенно важна в условиях идущей интенсивной интеллектуализации управления энергосистемами большинства развитых и новых индустриальных стран [6].

При этом в электроэнергетике нашей страны необходимо сочетание централизованного иерархического оперативно-диспетчерского управления режимами электроэнергетических систем на основе базовой системообразующей инфраструктуры, реализующей функции регистрации, передачи, сбора и обработки информации в центрах управления ОАО «СО ЕЭС» и ОАО «ФСК ЕЭС» с посегментным технологически системно согласованным внедрени-

ем элементов smart grid в рамках обеспечения единства ЕЭС России [3]. Это позволит избежать тех многочисленных организационно-технологических ошибок и неэффективных решений, которые были допущены в развитых и новых индустриальных странах мира при реализации непродуманной политики бессистемного внедрения распределенной генерации, массового превращения явочным порядком части потребителей в энергопоставщиков с их

участием в управлении режимами энергосетей общего пользования на основе smart grid.

Структура механизма обеспечения безопасности систем критической инфраструктуры в нашей стране приведена на рис. 1.

Структуризация этих процессов в рамках новых [федеральных] технологических платформ влияет на формирование базовой инфраструктуры для развития технического уровня энергосистемы нового поколения со смещением в сторону

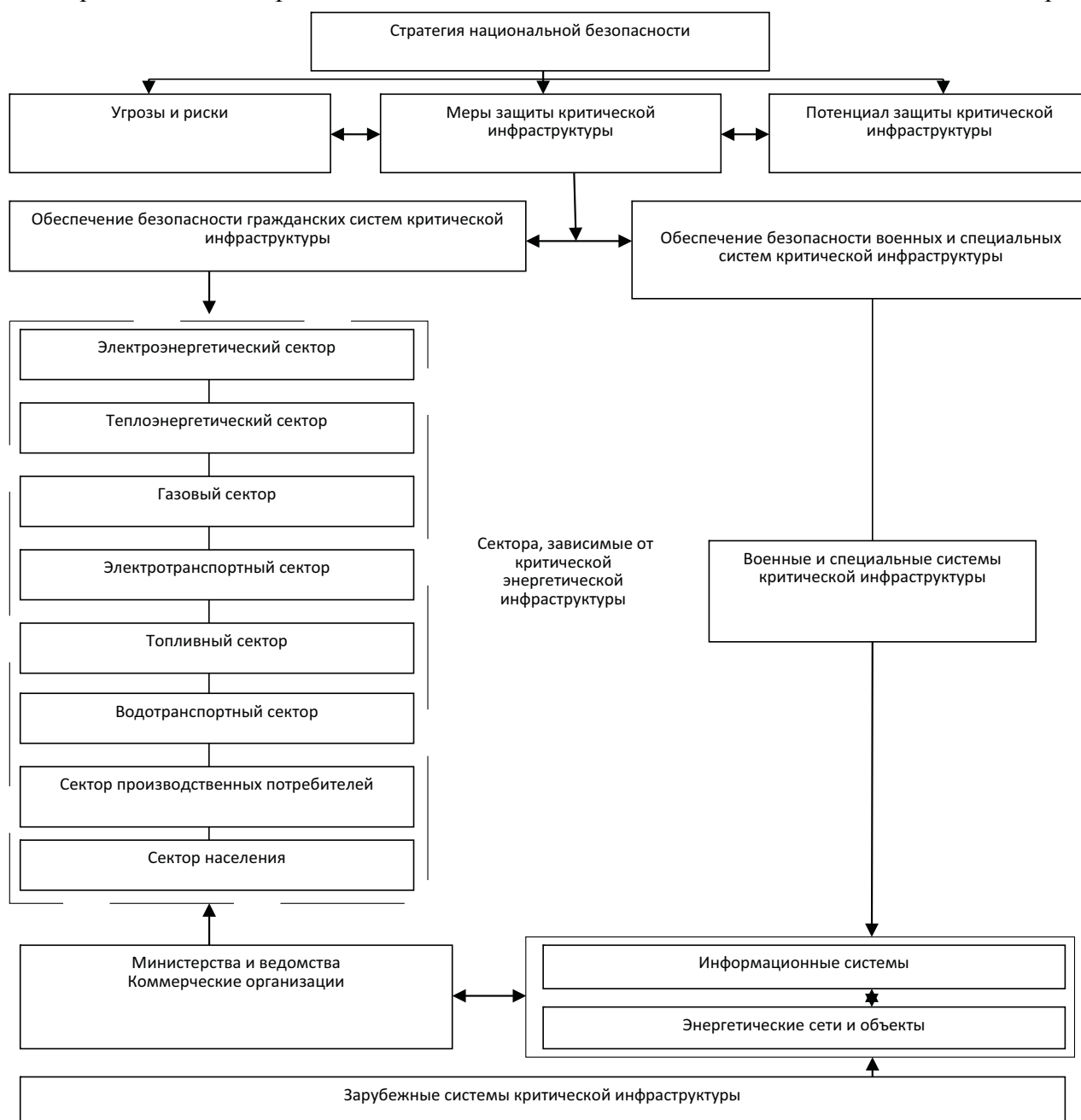


Рис. 1. Структура механизма обеспечения безопасности систем критической инфраструктуры

более сложных видов – увеличения доли международной оперативно-технической совместимости составляющих элементов, единых стандартов, а также сетцентрической архитектуры и модульного построения национальных энергетических систем. В результате происходит формирование многоуровневой системы управления взаимосвязанных энергетических компаний и их агрегированных структур. Все это должно позволить России и дальше продвигаться в авангард мировой экономики, постепенно трансформируясь из сырьев-ориентированной экономики в постиндустриальную экономику [8].

Общая проблема преодоления сложившейся дезинтеграции механизмов отраслевого управления электроэнергетикой России и рационального взаимодействия различных сегментов и энергетических бизнесов с балансированием различных видов энергоресурсов и координированием деятельности участников корпоративно дезинтегрированных энергетических циклов пока не решена. До сих пор отсутствуют полное законодательное и организационное обеспечение регулирующих функций государственных органов, равно как и формализованный центр [с реальными полномочиями] ответственности за стратегическую устойчивость энергоснабжения, не доработан порядок регулярного взаимодействия государственных органов на различных уровнях управления и энергетических компаний, в особенности средних и мелких, при решении стратегических задач развития секторов топливно-энергетического комплекса и территорий нашей страны.

В сложившихся условиях необходима реализация комплексного организационно-информационного подхода к преодолению сложившейся дезинтеграции механизмов отраслевого управления электроэнергетикой России через осуществление следующих мер:

- переход к созданию интеллектуальной электроэнергетической системы России, адаптированной к централизованному иерархическому оперативно-диспетчерскому управлению режимами электроэнергетических систем на базе центров управления ОАО «СО ЕЭС» и ОАО «ФСК ЕЭС» и на этой основе формирование отраслевой объединенной информационной системы управления с эффективной информационной и телекоммуникационной инфраструктурой, включая единый центр информатизации отрасли и т. п.;

- достоверной информационной базы, поддерживающей совокупность производственных, технологических, экономических, социальных

и т. п. параметров энергокомпаний, потребителей, территорий и т. п., доступной для потенциальных запросов государственных органов и корпоративных структур;

- введение эффективной системы координации работы хозяйствующих субъектов энергетической отрасли России на основе уточнения функций и полномочий отраслевых (региональных и пр.) органов государственного управления [12].

Характеристики особенностей формирования трансевропейско-российско-азиатской электроэнергетической инфраструктуры на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] с учетом необходимости обеспечения энергетической безопасности предполагают формирование единой энергосистемы Таможенного [и Евразийского] союза со стержневой ролью российской гидро-, атомно-, газово-, угольно- и т.п. энергогенерации и энергосетей (в перспективе с выходом на координацию функциональных энергетических бизнесов в рамках союзного единого энергетического пространства). Накопление экономических, технических и т. п. проблем требует управления интеграцией российских энергорынков и энергосистем с зарубежными [международными и национальными] рыночными энергетическими институтами, позволяющего обеспечить [не утратить] контроль российского государства над отечественной ресурсной базой энергетического производства и повышение эффективности производства, транспортировки (транзита) и сбыта энергоресурсов с распространением на энергообъекты Таможенного [и Евразийского] союза принципов работы российского энергокластера «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)».

Здесь требуется разработка модели перехода к новому – международно-интегрированному – формату развития ТЭК России с учетом необходимости обеспечения энергетической безопасности нашей страны, стран-партнеров на постсоветском пространстве, евроазиатских потребителей российских энергоресурсов на основе комплексирования энергетических узлов, оперирующих российскими топливно-энергетическими ресурсами в нашей стране и за рубежом с ориентацией внутри нашей страны на балансирование системно связанных пакетов энергоресурсов [электроэнергия, газ, нефтепродукты, уголь] с выходом на единый экономически обоснованный эквивалент

кВт/ч для достижения отраслевой топливно-энергетической сбалансированности в неиндустриальном формате предприятий российской энергетики при встраивании в систему международных энергетических бизнесов.

При формировании трансконтинентальных [европейско-российско-азиатских] электрических сетей и трансграничной энергогенерации на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] необходима адаптивная оптимизация цепочек энергобизнесов через усиление межсистемных связей между региональными сегментами ТЭК России (в первую очередь, внутри ЕЭС России) и национальными сегментами евро-азиатских стран – контрагентов России для повышения эффективности производства, транспортировки (транзита) и сбыта энергоресурсов, как условие концентрации в российских энергетических предприятиях международно формируемой добавленной стоимости от экспортно-импортного оборота электроэнергии и других энергоресурсов российского или транзитного происхождения и оказания энергетических услуг.

Неоиндустриальный формат модернизации определяет необходимость перехода к бизнес-модели [неинфляционной] мультипликации инвестиционных ресурсов на основе секьюритизации долгов и сбалансированного выпуска производных финансовых инструментов. Здесь будет достигнуто достижение нового качества товарно-стоимостного обеспечения [неинфляционной] кредитной эмиссии как основы повышения темпов экономического роста, роста прибылей, капитализации и инвестиционной привлекательности национальной экономики. Производство и структурирование оборота и экспорта энергетических ресурсов в интегрированных [через энергетический сектор России] евроазиатских электроэнергетических, газовых и т. п. системах, а также опосредующих эти процессы массивов финансовых активов с формированием новых пулов долговых и иных ценных бумаг, прежде всего – секьюритизированных долгов энергетических компаний, для оборота на российском и зарубежных финансовых рынках приведет к оживлению операций на товарных и финансовых рынках и соответствующему росту бизнеса [в т. ч. возрастанию ВВП] и улучшению общих макро-, мезо- и микрофинансовых показателей российских предприятий [5].

Важными аспектами перехода к новому – международно-интегрированному – формату

развития топливно-энергетического комплекса России является:

- обеспечение безопасности российских инвестиций в развитие экспортноориентированной энергетической инфраструктуры, экономической безопасности международного транзита российских энергоресурсов, недискриминационности их сбыта и приобретения российскими компаниями энергетических активов за рубежом;

- преодоление дискриминационных [в отношении российских интересов] ограничений Третьего Энергопакета Евросоюза в области электроэнергетики и природного газа.

В результате как условие концентрации в российских энергетических предприятиях международно формируемой добавленной стоимости от экспортно-импортного оборота электроэнергии и других энергоресурсов российского или транзитного происхождения и оказания энергетических услуг должны быть достигнуты:

- адаптивная оптимизация цепочек энергобизнесов через усиление межсистемных связей между энергетическими узлами, оперирующими российскими топливно-энергетическими ресурсами в нашей стране и за рубежом и повышение эффективности производства, транспортировки (транзита) и сбыта энергоресурсов включая глобальное российское оперирование на биржевых и внебиржевых энерго-финансовых рынках с возможностью концентрации для этих целей межкорпоративных пулов товарных энергетических ресурсов и финансовых средств российских энергетических компаний;

- эффективный контроль российского государства над национальной энергетической инфраструктурой с учетом идущей международной энергетической интеграции, мультиагентная координация оперирования энергетическими ресурсами и услугами в нашей стране и за рубежом;

- обеспечение мониторинга, контроля и противодействия недобросовестным [противоречащим российским государственным интересам] действиям менеджмента российских энергетических предприятий, контролируемых российскими и зарубежными собственниками при их операциях в России и за рубежом.

Процессы международной энергетической интеграции определяют необходимость организовать и разместить элементы гибкой структуры управления объектами и сетями российской энергетики включая электроэнергетическую, газовую и т. п. инфраструктуру в



соответствии с приоритетами мультиагентного управления формированием единой энергосистемы Таможенного [и Евразийского] союза со стержневым характером российской гидро-, атомно-, газово-, угольно- и т. п. энергогенерации и энергосетей. Здесь необходима реализация мультиагентных принципов улучшения использования региональной и трансграничной энергоинфраструктуры, сооружения новых мощностей, балансирования межрегиональных энергопоставок и компоновки условий и форм торговли энергоресурсами в рамках существующих энергорыночных механизмов и перспектив

их развития с ориентацией на комплексную энергобезопасность Таможенного [и Евразийского] союза на основе комплексирования энергетических узлов, оперирующих топливно-энергетическими ресурсами в евро-азиатской [экономико-, энерго-, эколого- и пр.] суперсистеме.

Общая схема алгоритма формирования интегрированной инфраструктуры управления потоками российских энергоресурсов приведена на рис. 2.

Выстраивание объединенных международных энергосистем и энергорынков требует ускорения темпов развития инфраструктуры

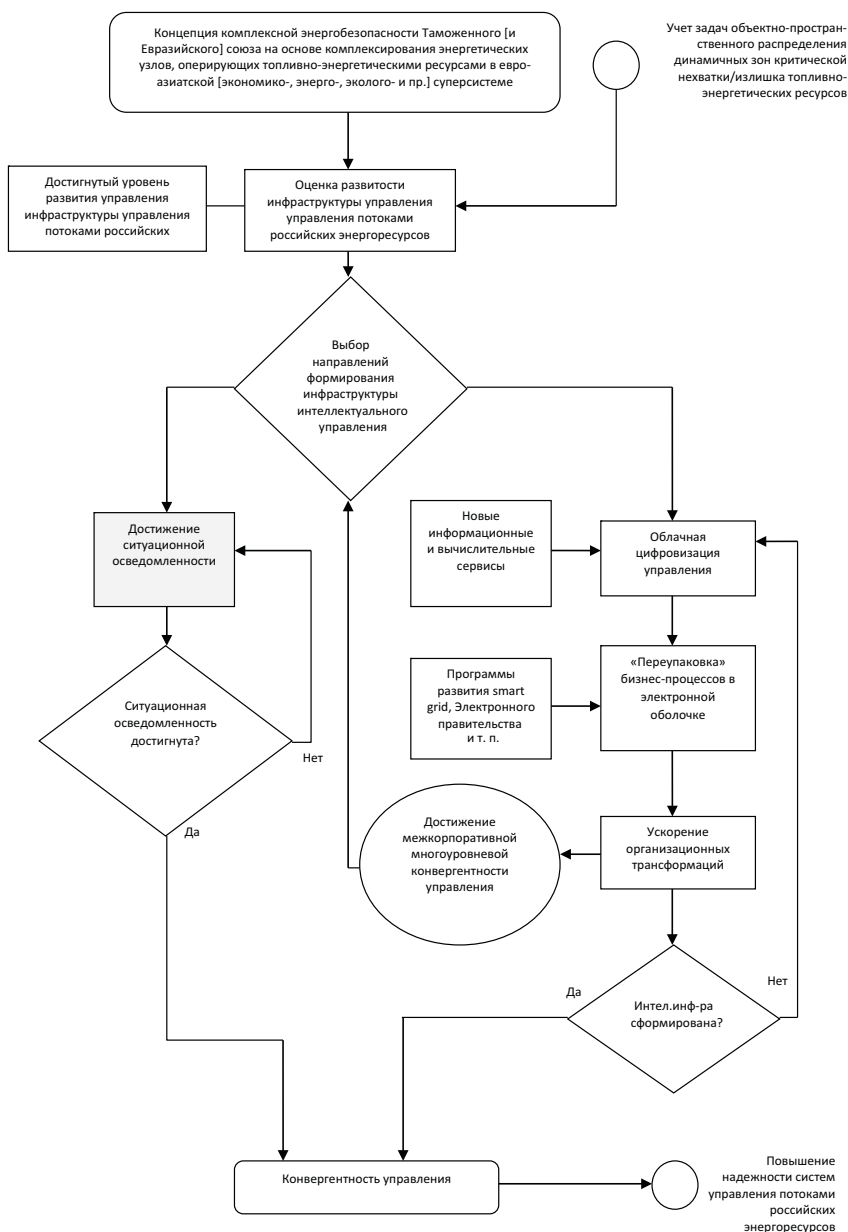


Рис. 2. Алгоритм формирования интегрированной инфраструктуры управления потоками российских энергоресурсов

управления потоками российских энергоресурсов, включая распределенные трансграничные узлы энергоснабжения и зоны энергоответственности, сетевые центры прибыли энергобизнесов в России и за рубежом и формирования гибкой структуры контроля и регулирования доступа к энерготранспортным сетям зарубежных энергокомпаний или российских энергопредприятий, находящихся под контролем иностранных инвесторов.

Системные взаимосвязи процессов формирования трансконтинентальных [европейско-российско-азиатских] электрических сетей и трансграничной энергогенерации на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] определяют необходимость комплексирования энергетических узлов, оперирующих российскими топливно-энергетическими ресурсами в нашей стране и за рубежом с целью выхода на достижение синергетических эффектов для поддержания системной устойчивости энерго-экономических процессов и объектно-пространственного распределения динамичных зон критической нехватки/излишка топливно-энергетических ресурсов как ответ на риски и угрозы естественных и инициированных кризисов и турбулентности макро-, мезо- и микроэкономического развития.

Требуется разработка соответствующих моделей корпоративного, территориального и отраслевого управления и бизнес-моделей, обладающих коренным отличием – возможностью на основе формирования трансконтинентальных [европейско-российско-азиатских] электрических сетей и трансграничной энергогенерации на основе энергетического сектора России [с опорой на российский энергокластер «(Энергопроизводство) × (Энерготранзит)»] для выхода на лидирующие позиции по комплексным факторам конкурентоспособности в мире с нацеленностью на реализацию имеющихся у России реальных и потенциальных преимуществ национального топливно-энергетического комплекса, а также механизмов государственного и корпоративного управления в этой сфере.

### Список литературы

1. Агеев А., Логинов Е. «NewDeal – 2008 – «новая сдача». Блудные ученики Франклина Рузвельта» // Экономические стратегии. 2009. № 2. С.30–36.
2. Агеев А., Логинов Е. Реструктуризация глобального управления – ключ к борьбе с мировыми финансово-экономическими кризисами // Экономические стратегии. 2011. № 10. С. 22–31.
3. Иванов С. Н., Иванов Т. В., Логинов Е. Л. Интеллектуальная энергетика: как новый формат геоэнергетической суверенности России // Энергополис. 2011. № 5. С.24–27.
4. Интеллектуальная электроэнергетика: стратегический тренд международной конкурентоспособности России в XXI веке / Иванов Т. В., Иванов С. Н., Логинов Е. Л., Наумов Э. Б. М.: Издательство «Спутник+», 2012. 304 с.
5. Логинов Е. Л., Логинова В. Е. Деривативы в российской экономике: стратегические тренды управления асимметричностью распределенных рынков // Финансы и кредит. 2012. №30. С.26-33.
6. Логинов Е. Л., Логинов А. Е. Интеллектуальная электроэнергетика: новый формат интегрированного управления в ЕЭС России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. №29. С.28-32.
7. Логинов Е. Л., Логинов А. Е. Сланцевый газ – инструмент геоэнергетического манипулирования мировой экономикой // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 31. С.38–49.
8. Новиков И. А. Проблемы технологической модернизации электроэнергетики России при интеграции в международные энергообъединения. М., 2012. 290 с.
9. Филиппская Н. Ю. Проблемы формирования эффективных механизмов управления предприятиями газовой промышленности. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2010. 288 с.
10. Чистяков А. Н. Экономические механизмы восстановления интегративных функций отраслевого управления электроэнергетикой России // Вестник экономической интеграции. 2010. №6. С.78-85.
11. Шевченко И. В., Воронина Л. А. Сбалансированная система финансовой оценки стратегического развития российских нефтегазовых корпораций на основе зарубежного опыта // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 15. С. 52–63.
12. Шкрабляк Н.С. Модели структурной и функциональной модернизации информационных систем управления в электроэнергетике // Приборы и системы. Управление, контроль, диагностика. 2009. № 10. С.55–60.

# РОЛЬ ЗОЛОТА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЕ: ВОЗМОЖЕН ЛИ ВОЗВРАТ К ЗОЛОТОМУ СТАНДАРТУ?

**Ю. Ю. ХВАТОВ,**  
*кандидат экономических наук, доцент кафедры  
международной экономики и экономической теории,  
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля  
e-mail: khvatov@informsistema.com*

---

## Аннотация

В статье анализируются предложения по восстановлению мировой валютной системы золотого стандарта и включению золота в механизм определения стоимости СДР. Эти проблемы рассматриваются в экономических, морально-этических и политико-правовых аспектах. Оценивается роль золота в современной международной двухвалютной системе с точки зрения выполнения им функции глобального резервного актива.

**Ключевые слова:** золото, мировая валютная система золотого стандарта, реформа мировой валютной системы, корзина СДР, глобальный резервный актив.

**Постановка проблемы.** 15 августа 2011 г. исполнилось 40 лет со дня знаменитого воскресного телеобращения к стране Президента США Ричарда Никсона в котором он заявил: «Я поручил министру (Secretary of the Treasury) Конналли (Connally) временно приостановить конвертируемость американского доллара (в золото)» [17, с. 889]. Эта «временная» мера так и не была отменена США, что означало конец эпохи золотого стандарта в международной валютной системе. Многие экономисты и политики считают, что современный мировой финансовый кризис практически вырос из августа 1971 г. Выступая 24.01.2011 г. в связи с началом председательства Франции в G 20, Н. Саркози заявил: «Весь 2010 г. был отмечен дебатами о валютах. Некоторые даже говорили о войне валют. Действительность – это нестабильность международной валютной несистемы, мы живем в ней с 1971 г. Говорить, что есть валютная система – это даже серьезная ошибка. Ее нет с 1971 г.» [5, с. 88].

Действительно, мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., со всей остротой обнажил недостатки современной мировой валютной системы. Кризис доверия к основным резервным валютам (доллару США и евро)

привел к резким колебаниям курсов этих валют и бегству к золоту. В мире серьезно заговорили о возврате мировой валютной системы к золотому стандарту. Президент Всемирного банка Роберт Зеллик (Robert Zoellick) в своей статье, опубликованной 7 ноября 2010 г. в газете *Financial Times*, высказался в пользу привязки мировых резервных валют к золоту: «Система должна рассмотреть вопрос о применении золота в качестве международного ориентира рыночных ожиданий относительно инфляции, дефляции и стоимости валют. Хотя учебники могут рассматривать золото как старые деньги, рынки используют золото в качестве альтернативы денежного актива сегодня» [20]. А президент России Д. Медведев, в выступая на пленарном заседании Петербургского экономического форума 5 июня 2009 года, отметил, что «следует дополнительно оценить и потенциальную роль золота в глобальной валютной системе, о чем сегодня много говорят с абсолютно разными интерпретациями и предложениями» [11].

**Целью** данной статьи является оценка возможностей возврата мировой валютной системы к золотому стандарту и определение роли золота в современной международной двухвалютной системе. Выводы могут быть использованы при формировании валютно-финансовой стратегии постсоветских стран.

В современной экономической литературе основные дискуссии ведутся вокруг следующих подходов к реформе мировой валютной системы:

- создание новой мировой наднациональной валюты или превращение в нее СДР;
- формирование системы многовалютного стандарта на базе создания региональных эмиссионных центров и существенного расширения списка резервных валют;
- повышение эффективности функционирования и укрепление стабильности почти сложившейся современной двухвалютной системы;
- возвращение к золотому стандарту.

Последний представляется многим как самый простой и эффективный способ восстановления стабильности функционирования международной валютной системы. Анализ позиций известных экономистов по вопросам, связанным с возможностью возрождения золотого стандарта в современных экономических условиях, позволяет подразделить их на сторонников восстановления золотого стандарта в «широком» и в «узком» смыслах.

Суть предложений сторонников восстановления золотого стандарта в «широком» смысле, к которым можно отнести Катасонова В. Ю., Комбарова С. М., Кузнецова В. С., Юрьева М., Уго Салинаса Прайса, Уэрта де Сото, Нейтан Льюис, Майкла Мэлони, Льюиса Э. Лермана, сводится к возврату золоту функций мировых денег в той или иной форме.

Кузнецов В.С. предлагает введение такого золотовалютного стандарта, при котором «все страны – эмитенты резервных валют отвечали бы за стабильность мировых финансов через обязанность конверсии в золото своих внешних официальных валютных пассивов» [6, с. 208]. А Комбаров С. М. предлагает создать единую мировую валюту на основе золота: «Возврат к справедливой глобальной валюте на основе товарных универсальных денег, золота и/или серебра, становится делом недалекого будущего» [3, с. 26].

Сторонники восстановления золотого стандарта в «узком» смысле, к которым можно отнести Барсегяна А. Г., предлагают использовать золото в системе международного валютного обмена в качестве ограничителя необеспеченной эмиссии международных денег, инфляционного ориентира и номинального якоря валютных курсов [1, с. 26]. Хотя конкретный механизм воплощения этих благих пожеланий не раскрывается. Выступая в апреле 2009 года на конференции в Высшей школе экономики в Москве, более конкретное предложение выдвинул А. Дворкович, бывший помощник президента России, а ныне заместитель председателя правительства Российской Федерации: «Уже сегодня СДР могли бы более широко использоваться в качестве валюты выпуска финансовых инструментов, валюты финансирования развития, и нужно более серьезно подумать о роли золота в качестве одного из обеспечений такой валюты» [2]. Такой же позиции придерживается управляющий директор по инвестициям Всемирного совета по золоту (WGC) Маркус Грубб (Marcus Grubb), который в ноябре 2010 года призвал власти рассмотреть возможность добавления золота в корзину валют, обеспечивающих специальные права заимствования (СДР) [8].

Представляется необходимым рассмотреть эти предложения в трех аспектах: экономическом, морально-этическом и политико-правовом.

#### **Экономический аспект**

К середине XIX в. в результате развития мирохозяйственных связей сформировалась

первая международная валютная система золотого стандарта, которая в процессе своего развития прошла три стадии золотомонетного стандарта, золотослиткового стандарта (кроме США) и золотовалютного, а по сути золотодолларового стандарта. Все разновидности золотого стандарта основывались на золоте как мере стоимости и окончательном средстве платежа, имели предсказуемые пределы колебаний курсов основных валют и не требовали значительных затрат на хеджирование валютных рисков. И если на стадии золотомонетного стандарта золото выступало в роли абсолютного монарха, то в последующих стадиях оно превратилось, по образному выражению Джона Мейнарда Кейнса (John Maynard Keynes), в конституционного монарха, «лишенного своей древней деспотичной власти и вынужденного принимать советы Банковского Парламента» [14, с. 173]. С принятием же поправок к Уставу МВФ, вступивших в силу в 1978 г., золото было окончательно свергнуто с трона и заточено в монастырь.

Исторические стадии развития золотого стандарта характеризовались постепенным вытеснением золота сначала из внутреннего денежного обращения, а затем и из международного. Золото – это деньги того периода развития мирового хозяйства, когда количество товаров для обмена было ограничено, а его участники были разрознены и удалены друг от друга. С развитием мирового хозяйства экономические связи между его участниками становятся более тесными, круг обмениваемых товаров значительно расширяется и кредитные деньги, обладающие мобильностью и приносящие доход в виде процента, вытесняют золото. Золотой стандарт, по выражению Д. М. Кейнса, становится «варварским пережитком» [10, с. 172]. За современными мировыми кредитными деньгами стоит не один товар (золото), а широкий спектр конкурентоспособных товаров и качественных услуг, а также ликвидные и надежные финансовые активы с приемлемым уровнем доходности. Недаром возврат к системе золотого стандарта многие экономисты называют «внеисторическим» Красавина [4, с. 37].

Еще одним труднопреодолимым препятствием на пути восстановления золотого стандарта и, соответственно, конверсии внешних валютных пассивов стран эмитирующих мировые валюты (прежде всего США) в золото является необходимость единократного повышения его мировой рыночной цены. Если

сопоставить денежную массу ФРС США по агрегату M1 2,256 трлн долларов (июнь 2012 г.) [16] с объемом их золотых резервов 261,4 млн тройских унций, или 8133,5 тонн золота [12], то новая балансирующая цена золота должна составить \$8630 за тройскую унцию. По расчетам же Прайса Уго Салинаса, цена золота, необходимого для восстановления его пропорции в резервах ЦБ, которая существовала в середине прошлого века (70 %), составит около \$20 тыс. за унцию [18]. Такая многократная девальвация доллара и других резервных валют приведет к краху международного долгового рынка, обесценению валютных резервов, сокращению мировой торговли и натурализации мирового хозяйства. В относительном выигрыше окажутся только золотодобывающие страны, да и то не все. Китай, с одной стороны, является самым большим золотодобывающим государством, но с другой – обладает самыми большими валютными резервами, которые обесценятся в разы.

Кроме того, рост денежной массы при золотом стандарте ограничен приростом золотых резервов. При мировой добыче золота в 2011 г. в размере 2726 тонн прирост денежной массы в мире мог бы составить всего лишь около 140 млрд долларов, и это если бы все золото ушло только на пополнение резервов центральных банков. Именно эта жесткость золотого стандарта затрудняет возможности маневра монетарных властей, так необходимые в периоды кризисов.

Использование же золота в качестве инфляционного якоря весьма затрудняет их высокая волатильность. И хотя они действительно мало зависят от ежегодных объемов добычи, которая составляет всего 1,6 % накопленных запасов, спекулятивная их составляющая достаточно велика, особенно в кризисные периоды, когда растут экономическая неопределенность и инфляционные ожидания. Внутригодовые колебания цены золота в долларах США в 2010 г. по данным GFMS GROUP составили 36,2 %, а в 2011 г. – уже 13,7 % [15].

Что же касается идеи использования золота в корзине СДР, то, во-первых, исходя из каких параметров определять его долю в корзине?

Нынешняя корзина СДР с 1 января 2011 года состоит из доллара США (41,9 %), евро (37,4 %), британского фунта (11,3 %) и японской йены (9,4 %). В корзину СДР включаются четыре свободно используемые валюты, выпущенные странами-членами Фонда или валютными союзами, в которые входят стра-

ны-члены Фонда, с наиболее высокой стоимостью экспорта товаров и услуг за пятилетний период. Веса, присвоенные этим валютам, основываются на стоимости экспорта товаров и услуг эмитирующей валюту государства-члена (или государств-членов, входящих в валютный союз) и сумме резервов в соответствующих валютах, принадлежащих другим государствам-членам МВФ [7]. Золото – это валюта без государства и, соответственно, экспорта не имеет. Его доля в резервах колеблется в районе 10 %. Означает ли это, что доля золота в корзине СДР составит всего 10 %?

Во-вторых, СДР не являются ни валютой, ни требованиями к МВФ. Они, скорее всего, представляют собой потенциальное требование к свободно используемым валютам государств-членов МВФ. Включение золота в корзину СДР будет означать появление потенциальных требований к золотодобывающим государствам-членам МВФ?

На все эти вопросы можно попытаться дать ответы, но непонятно, зачем заваривать всю эту кашу, если никаких глобальных макроэкономических эффектов по повышению стабильности функционирования мировой валютной системы от этого шага не просматривается?

#### **Морально-этический аспект**

Сторонники золотого стандарта часто называют его более справедливой системой по сравнению с существующей мировой валютной системой, когда сеньораж поучает лишь узкий круг стран-эмитентов резервных валют. Однако залежи золота тоже неравномерно распределены по миру. На 10 крупнейших золотодобывающих стран (Китай, Австралия, США, ЮАР, Россия, Перу, Индонезия, Канада, Гана, Узбекистан) приходится 2/3 мировой добычи золота [9]. И если при среднемировых затратах (включая амортизацию) в 2011 г. в \$1044 на добычу одной тройской унции золота мировая среднегодовая цена в \$1,572 не выглядит заоблачной, то при цене в \$8000, а тем более \$20 000, вряд ли можно говорить об отсутствии сеньоража [15].

#### **Политико-правовой аспект**

Правовой основой современной мировой валютной системы является IV статья «Обязательства в отношении валютного режима» Соглашения МВФ с поправкой, вступившей в силу 1 апреля 1978 года в результате изменений, утвержденных резолюцией Совета управляющих № 31–4 от 30 апреля 1976 года. Подпункт (b) раздела 2 «Общий валютный режим» определяет следующие возможные

виды валютного режима: «(i) поддержание государством-членом стоимости своей валюты в специальных правах заимствования или, по выбору государства-члена, в другом эталоне стоимости, кроме золота, (ii) режим сотрудничества, в рамках которого государства-члены поддерживают стоимость своих валют по отношению к стоимости валюты или валют других государств-членов, (iii) иные формы валютного режима по выбору государства-члена» [10, с. 6]. Иными словами, Соглашение МВФ содержит прямой запрет на использование золота, как эталона стоимости валют государств – членов МВФ. Чтобы ввести золотой стандарт в глобальном или региональном масштабе или в пределах отдельной страны, надо либо изменить редакцию этой статьи, либо выйти из числа государств-членов МВФ. Подпункт (c) этой же статьи определяет, что ее редакция может быть изменена большинством в 85 % от общего числа голосов государств – членов МВФ. Учитывая то, что США даже после реформы квот 2010 года, будет иметь 16,47 % голосов, это означает необходимость получения согласия США на изменение статьи IV Соглашения МВФ и, соответственно, на восстановление золотого стандарта.

Аналогичная ситуация с формированием корзины СДР. Для изменения принципа оценки СДР либо для коренного изменения способа применения действующего принципа требуется большинство в 85 % от общего числа голосов (статья XV «Специальные права заимствования», раздел 2 «Оценка стоимости единицы специальных прав заимствования») [10, с. 44].

Какова же позиция США по восстановлению золотого стандарта? 22 июня 1981 года в соответствии с разделом 10(b) публичного закона 96–389 была создана Комиссия Конгресса США, получившая название Золотой (Gold Commission), с задачей «провести исследование, дать оценки и выработать рекомендаций в отношении политики Правительство США о роли золота в национальных и международных денежных системах» [19, с. 1].

Комиссия состояла из 16 членов (трех сенаторов, четырех конгрессменов, трех членов Совета управляющих ФРС, председателя и одного из членов Совета экономических консультантов при президенте и четырех представителей деловых и научных кругов, включая известного инвестора, историка и экономиста Льюиса Э. Лермана, автора книги *The Case for Gold*). Председателем комиссии стал министр финансов Дональд Томас Риган (Donald Thomas

Regan). Комиссия начала работу 16 июля 1981 года и представила свой доклад Конгрессу 31 марта 1982 года. Доклад состоит из двух томов общим объемом свыше 200 страниц и кроме рекомендаций комиссии содержит богатый фактический и статистический материал. 6-й раздел рекомендаций касается международной валютной системы. Большинство голосов (два конгрессмена и Льюис Э. Лерман голосовали против) была принята Рекомендация 1 (Раздел 6), в которой предлагалась ничего не менять в существующей системе гибких обменных валютных курсов и «использовании золота в работе нынешних механизмов обменного курса» [19, с. 20]. Нерешенность проблемы конвертируемости в золото огромного количества долларов, распространившихся по всему миру, была названа в качестве главного аргумента против реставрации международного золотого стандарта. Кроме того, комиссия сослалась на отсутствие видимого международного интереса к восстановлению золотого стандарта, более того, отмечался тот факт, что многие зарубежные официальные лица высказываются против золотого стандарта. С той поры ни одна из названных причин не была устранена, так что позиция США по поводу реставрации золотого стандарта вряд ли изменится.

#### **Золото как глобальный резервный актив**

Официальные золотые резервы стран мира мало изменились после отмены золотого стандарта. В 1971 г. они составляли 36 575 тонн, а через 40 лет после демонетизации золота – 31 230 (2011 г.), уменьшившись всего на 15 % [15]. Достигнув своего исторического минимума в первом квартале 2009 года, в условиях кризиса доверия к основным резервным валютам они выросли до 31 283 в 1-м квартале 2012 года, увеличившись всего на 4,4 %. Никакого массового бегства к золоту в условиях мирового финансового кризиса среди Центробанков стран мира пока не наблюдается. Среди стран со значительными золотыми резервами существенные изменения с 2000 года произошли в золотых запасах Швейцарии, уменьшились с 2590 до 1040 тонн и Великобритания с 588 до 310 тонн, а Канада практически ликвидировала золотой запас, уменьшив его с 46 тонн до 3,5 тонн. Свои резервы нарастили Китай, увеличив их с 395 до 1054 тонн, Индия с 358 до 558 тонн и Россия с 423 до 896 тонн. Мировым лидером по золотым запасам остаются США, золотой запас которых после августа 1971 года изменился незначительно (1971 г. – 8584 т, 2011 г. – 8133 т) [15].

Использование золота в качестве резервного актива не противоречит современной системе международного финансового права и Соглашению МВФ. Статья VIII, «Общие обязательства государств-членов» в разделе 7 «Обязательство сотрудничать в области политики по отношению к резервным активам» обязывает государства-члены сотрудничать с Фондом и другими государствами-членами в целях превращения специальных прав заимствования в основной резервный актив международной валютной системы. Кроме того, политика государств-членов по отношению к резервным активам не должна противоречить задачам совершенствования международного надзора за состоянием международной ликвидности. [10, с. 28]. Никакого запрета на использование золота в качестве резервного актива нет.

Более того, в Вашингтонском соглашении, заключенном 26 сентября 1999 года 15-ю европейскими центральными банками и продлеваемом каждые пять лет, прямо говорится о том, что «золото остается важным элементом глобальных валютных резервов» [13]. Соглашением также предусматривался ежегодный потолок продаж золота банками-участниками в 400 тонн (2000 тонн в течение пяти лет). США, Япония, Австралия и МВФ заявили о намерениях следовать «духу соглашения». И в последнем третьем соглашении, вступившем в силу 27 сентября 2011 года, отдельным пунктом было указано, что потолок в 400 тонн и 2000 тонн включает в себя 403,3 тонны золота МВФ, решение о продаже которых было принято 18 сентября Исполнительным советом Фонда.

Некоторыми экспертами вносится предложение о целесообразности в Соглашении МВФ «подтвердить статус золота как международного резервного актива и принципы регулирования операций с золотом центральных банков в соответствии с действующим Вашингтонским соглашением о золоте» [4, с. 36]. На наш взгляд, острой необходимости во внесении таких изменений в Соглашение МВФ нет, принципиально они ничего не изменят, а сложившееся статус-кво устраивает всех.

#### **Выводы**

Возврат международной валютной системы к золотому стандарту невозможен как в силу экономических причин, так и учитывая политико-правовые реалии. Решения по изменению роли золота в международной валютной системе принимаются большинством в 85 % голосов, а США и страны ЕС, которые сейчас

стали основными эмиссионными центрами, обладают возможностью блокирования кардинальных реформаторских решений в рамках МВФ. Они не дадут согласия на возврат золоту функций мировой валюты, так как это ограничит их возможности в использовании ресурсов мировых валютно-финансовых рынков. Статус же золота в качестве глобального валютного актива не стоит переоценивать. Золото – самая консервативная часть резервных активов, которая сохраняется большинством государств на случай катастрофического сценария развития международной валютно-финансовой системы. Управлять золотыми резервами достаточно проблематично, так как поставки значительных партий золота на мировой рынок могут вызвать обвал его цены и резко снизить ожидаемую выручку. Украина могла бы выступить с инициативой предоставления государствам – членам МВФ права покупать СДР за золото, что упростило бы управление золотыми резервами, активизировало бы их использование и привлекло в мировую финансовую систему дополнительные ресурсы. При этом надо иметь в виду, что для принятия такого решения необходимо достичь консенсуса среди ключевых государств – членов МВФ.

### Список литературы

1. Барсегян А. Г. Перспективы реформирования мировой валютной системы // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И.Вернадского. Серия «Экономика и управление». 2011. Том 24 (63). № 1. С.20–27.
2. Золото могло бы стать одним из обеспечений СДР – Дворкович. URL: <http://news.mail.ru/economics/2495110> (дата обращения: 07.12.2012).
3. Комбаров М. С. Возврат мировой валютной системы к классическому золотому стандарту в роли единой мировой валюты. URL: <http://g-global.aef.kz/upload/iblock/9d2/Kombarov.pdf> (дата обращения: 07.10.2012).
4. Красавина Л. Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы // Век глобализации. 2011. № 1. С. 29–43.
5. Кузнецов В. С. Перспективы реформы Ямайской системы. // Вестник МГИМО-Университета. 2012. № 3. С. 88–90.
6. Кузнецов В. С. Поможет ли золотой стандарт стать рублю резервной валютой. // Вестник МГИМО-Университета. 2011. № 1. С.207–211.
7. МВФ определяет новые веса валют для корзины оценки стоимости. URL: <http://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2010/pr10434r.pdf> (дата обращения: 09.11.2012).
8. Представитель WGC: МВФ стоит рассмотреть возможность включения золота и валют развивающихся стран в корзину СДР. URL: <http://www.cbonds.info/em/eng/news/index.phtml/params/id/475088> (дата обращения: 12.11.2012).
9. Рынок золота – золотодобыча. URL: <http://finnotes.com/gold-market-5.html> (дата обращения: 12.11.2012).
10. Статьи соглашения Международного Валютного Фонда. Washington: International Monetary Fund. 2011. 138 с.
11. Стенографический отчет о пленарном заседании Петербургского международного экономического форума URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2009/06/217341.shtml> (дата обращения: 08.12.2012).
12. Government Affairs: Reserves. URL: [http://www.gold.org/government\\_affairs/gold\\_reserves](http://www.gold.org/government_affairs/gold_reserves) (дата обращения: 08.12.2012).
13. Joint Statement on Gold. URL: <http://www.ecb.int/press/pr/date/2009/html/pr090807.en.html> (дата обращения: 08.12.2012).
14. Keynes John Maynard. A Tract on Monetary Reform. London: Macmillan and Co., Limited. 1924. 209 p.
15. Klapwijk Philip. GoldSurvey 2012. URL: [http://www.gfms.co.uk/media\\_advisories](http://www.gfms.co.uk/media_advisories) (дата обращения: 06.12.2012).
16. Money Stock Measures. URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/h6/current/default.htm> (дата обращения: 06.12.2012).
17. Office of the Federal Register. Richard Nixon, containing the public messages, speeches and statements of the president. 1971. Washington: US Government Printing Office, 1972. P. 886–890.
18. Price Hugo Salinas. After the Welfare State, what? URL: <http://www.financialsensearchive.com/editorials/salinasprice/2010/0122.html> (дата обращения: 26.11.2012).
19. Report to the Congress of the Commission on the Role of Gold in the Domestic and International Monetary Systems. URL: <http://fraser.stlouisfed.org/publication/?pid=339> (дата обращения: 06.12.2012).
20. Zoellick Robert. The G20 must look beyond Bretton Woods II // Financial Times. November 7, 2010.



# РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА В ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

*О. Ю. НАРИЖНАЯ,  
инженер научно-производственного комплекса  
«Аналит», Кубанский государственный  
университет, Краснодар  
e-mail: licentia@inbox.ru*

---

## Аннотация

В работе изучена роль международного энергетического агентства (МЭА) в процессах прямой и институциональной международной поддержки развития «зеленых» технологий. С помощью однофакторного дисперсионного анализа проведена гипотеза об эффективности деятельности МЭА в области повышения энергоэффективности и энергосбережения.

**Ключевые слова:** мировая экономика, энергетика, энергосбережение, энергоэффективность

Стремительный рост мирового энергопотребления как в абсолютных, так и в относительных (на душу населения) масштабах и связанный с ним рост выбросов в атмосферу парниковых газов во второй половине прошлого столетия создали угрозу нехватки ископаемых видов топлива и исчезновения уникальных экосистем в различных регионах планеты [1]. «Зеленые технологии» на сегодняшний день рассматриваются во многих странах мира как ключевой фактор преодоления ресурсных ограничений, способ снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду и, кроме того, драйвер экономического роста [2]. Их активное внедрение все больше сказывается на структуре мирового энергетического рынка, инициируя его медленную, но поступательную трансформацию [3–4].

Одним из основных наднациональных институтов, оказывающих существенное влияние на процесс трансформации мировых энергетических рынков, является Международное энергетическое агентство (МЭА). Созданное в 1974 г. для координации действий промышленно-развитых стран, являющихся крупными импортерами углеводородов (в основном нефти), в настоящее время МЭА является независимой организацией, объединяющей 28 стран-членов (рис. 1) и ведущей активную исследовательскую, статистическую, информационную и просветительскую деятельность.

Так как МЭА действует под руководством Организации Экономического Сотрудничества

и Развития (ОЭСР), его членами могут быть только страны-члены ОЭСР, которые удовлетворяют следующим критериям:

– в качестве нетто-импортера нефти страна-кандидат на членство в МЭА должна иметь запасы сырой нефти и/или нефтепродуктов, достаточные для покрытия потребления в течение 90 дней (по расчетам предыдущего года), к которым правительство (даже если оно не

является владельцем этих активов напрямую) имеет непосредственный доступ на случай нарушений в поставках нефти;

– страна должна иметь одобренную и реализуемую программу сокращения потребления нефти до 10 %;

– страна должна иметь соответствующие институты и организации, координирующие энергетическую сферу на национальном уровне.

Европа	Северная Америка	Другие регионы
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Австрия	<input type="checkbox"/> Канада	<input type="checkbox"/> Австралия
<input type="checkbox"/> Бельгия	<input type="checkbox"/> США	<input type="checkbox"/> Япония
<input type="checkbox"/> Чехия		<input type="checkbox"/> Новая Зеландия
<input type="checkbox"/> Дания		<input type="checkbox"/> Южная Корея
<input type="checkbox"/> Финляндия		
<input type="checkbox"/> Франция		
<input type="checkbox"/> Германия		
<input type="checkbox"/> Греция		
<input type="checkbox"/> Венгрия		
<input type="checkbox"/> Ирландия		
<input type="checkbox"/> Италия		
<input type="checkbox"/> Люксембург		
<input type="checkbox"/> Нидерланды		
<input type="checkbox"/> Норвегия		
<input type="checkbox"/> Польша		
<input type="checkbox"/> Португалия		
<input type="checkbox"/> Словакия		
<input type="checkbox"/> Испания		
<input type="checkbox"/> Швеция		
<input type="checkbox"/> Швейцария		
<input type="checkbox"/> Турция		
<input type="checkbox"/> Великобритания		

Рис. 1. Страны-члены Международного Энергетического Агентства

не, а также развитую нормативно-правовую базу, гарантирующую отчетность всех нефтяных компаний перед соответствующими институтами и организациями.

В Агентстве отработан процесс проверки, удовлетворяет страна-кандидат вышеперечисленным требованиям или нет, в течение которой секретариат МЭА проводит консультации и активно работает со страной-кандидатом. Окончательное решение о приеме страны в МЭА остается за Советом управляющих (Выс-

ший орган МЭА). В настоящее время Чили и Эстония являются странами-кандидатами в МЭА.

Структура МЭА состоит из нескольких рабочих групп, комитетов и консультативных органов; в состав некоторых из них входят представители частного сектора и стран, не являющихся членами МЭА (рис. 2).

В число постоянных комитетов и рабочих групп, принимающих важнейшие решения наряду с Советом управляющих, входят следующие:

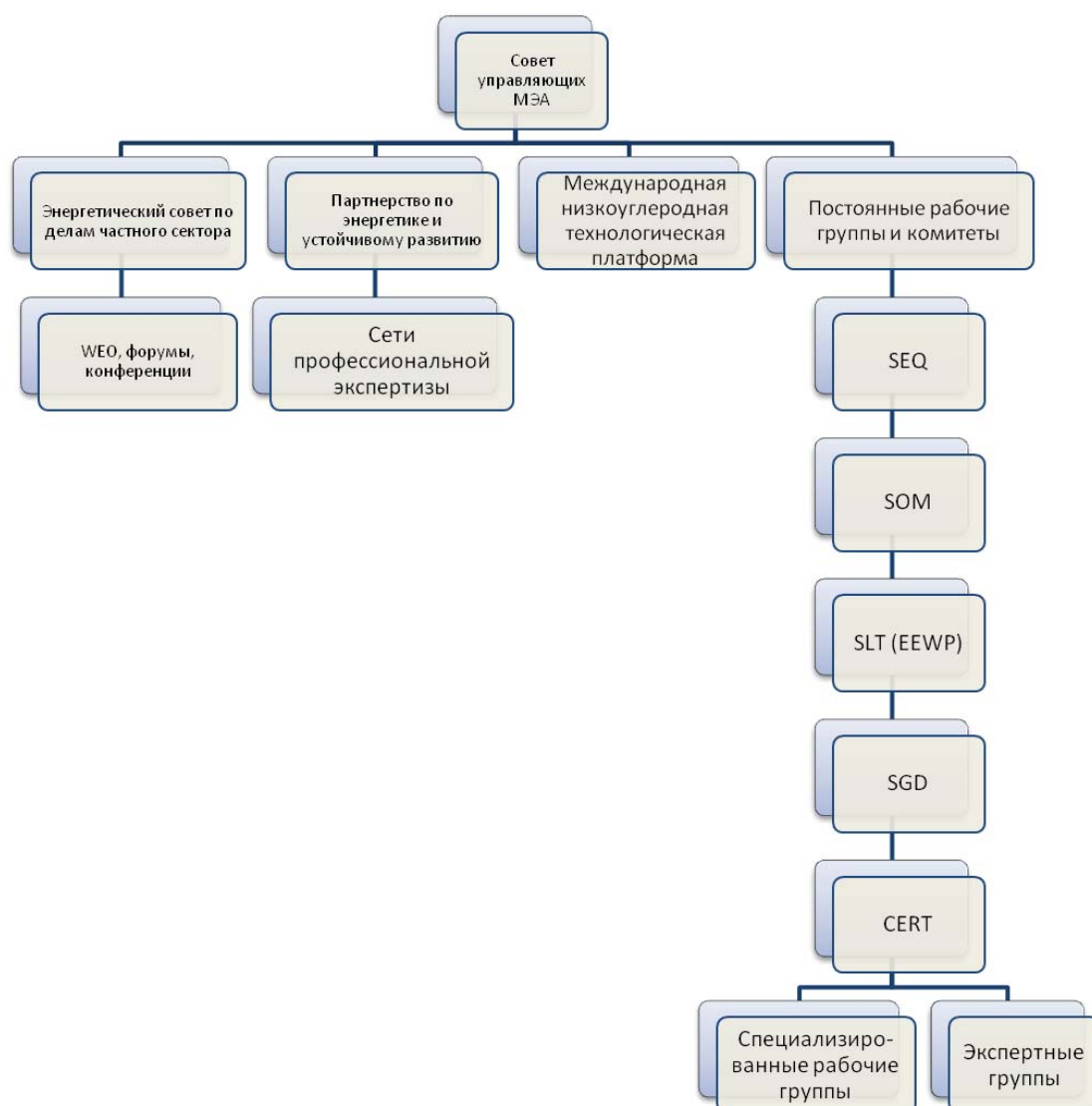


Рис. 2. Структура МЭА (Составлено автором по данным [www.iea.org](http://www.iea.org))

1. Постоянная группа по чрезвычайным вопросам (SEQ) несет ответственность за все аспекты снабжения нефтью стран-членов МЭА, разрабатывая и реализуя на практике меры коллективного реагирования на сбои поставок.

2. Постоянная группа мониторинга и анализа рынка нефти (SOM), разрабатывающая краткосрочные и среднесрочные прогнозы развития международного рынка нефти, для снижения неопределенности и помощи странам-членам МЭА в оперативном и эффективном реагировании изменения рыночных условий.

3. Постоянная группа по долгосрочному сотрудничеству (SLT), которая поощряет сотрудничество между странами-членами МЭА

по обеспечению коллективной энергетической безопасности, повышению экономической эффективности их энергетического сектора и содействию в вопросах охраны окружающей среды и развития «чистой энергетики». В рамках SLT также создана рабочая группа по энергоэффективности (EEWP).

4. Постоянная группа по глобальному энергетическому диалогу (SGD) отвечает за работу со странами и регионами за пределами членства МЭА, в том числе с Китаем, Россией и Индией. Многие проекты группы разрабатываются с привлечением региональных и отраслевых экспертов из стран-партнеров.

5. Комитет по энергетическим исследованиям и технологиям (CERT) координирует ис-

следования и разработки, а также способствует развитию, демонстрации и внедрению новых энергетических технологий. В настоящее время в составе комитета CERT создано четыре рабочие группы (группа по ископаемым видам топлива (WPFF), группа по технологиям возобновляемых источников энергии (REWP), группа технологий конечного потребления энергии (EUWP), координационный комитет FusionPower) и три экспертные группы (группа по науке и энергетическим исследованиям, группа по приоритетному развитию и группа комбинированных нефтегазовых технологий).

В состав группы по технологиям возобновляемой энергетики недавно вошел консультативный совет, который снабжает экспертов группы релевантной информацией о результатах последних научных достижений в сфере возобновляемой энергетики. Благодаря работе указанной группы, МЭА обеспечивает информационную основу для более чем 40 международных совместных исследовательских проектов в области возобновляемой энергетики.

Частный сектор обеспечивает львиную долю инвестиций в развитие энергоэффективных технологий и технологий возобновляемой энергетики. Поэтому структура МЭА в качестве одной из основных единиц содержит Энергетический Совет по делам частного сектора (Energy Business Council). Основной задачей данного Совета является обеспечение постоянного информационного обмена между правительственными и международными институтами в сфере энергетики и частными инвесторами и разработка рамочных условий, стимулирующих приток инвестиций в энергетику.

В Совете представлен широкий спектр компаний, вовлеченных во все аспекты энергетической отрасли. Он объединяет некоторые из крупнейших в мире компаний, ведущих деятельность в сфере разведки, добычи и потребления углеводородов, а также компании автомобильной отрасли, производителей бытовой техники, производителей оборудования для ветровой и солнечной энергетики, финансовые институты.

Одними из наиболее ценных результатов работы Совета являются ежегодные обзоры развития мировых энергетических рынков с обширными статистическими данными и технико-экономическими прогнозами – WorldEnergyOutlook, WEO. WEO является полезным справочным материалом, часто используемым в процессе принятия обоснованных решений в бизнесе и промышленности. Многие лидеры крупных компаний сходятся во

мнении, что WEO представляет собой фундаментальное руководство по динамике мировой энергетики. Результаты WEO часто используются в отраслевых изданиях, докладах и презентациях официальных лиц.

Международная низкоуглеродная технологическая платформа создана в октябре 2010 года в целях ускорения разработки и внедрения низкоуглеродных технологий по всему миру. Для достижения указанных целей Платформа развивает партнерские отношения между исследовательскими, финансовыми и промышленными организациями различных стран, проводит мероприятия по разработке энергетических стратегий и дорожных карт на региональном и национальном уровнях, обеспечивает трансфер лучших практик и инструментов реализации передовой энергетической политики, проводит мониторинг развития низкоуглеродных технологий в целях идентификации «узких мест» и разработке мер, направленных на их устранение. Основные типы мероприятий, проводимых в рамках Технологической платформы, представлены на рис. 3.

В настоящее время технологическая платформа имеет разработанные пошаговые алгоритмы для внедрения технологий солнечной и ветровой энергетики, а также электромобилей. Из последних семинаров можно привести пример серии семинаров по развитию возобновляемой энергетики, состоявшейся в третьем квартале 2012 года в Северной Африке. В рамках реализации программ обучения Платформа в настоящее время готовит специалистов по солнечной энергетике в Марокко, а в рамках направления «Дорожные карты» ведет подготовку к разработке национальной стратегии России по биотопливу.

Сотрудничество России и МЭА развивается на базе подписанного в 2008 г. между МЭА и Федеральным агентством по науке и инновациям Министерства образования и науки Российской Федерации Меморандума о сотрудничестве. Российские представители участвуют в работе Комитета по энергетическим исследованиям и технологиям (CERT), в развитии Сетей профессиональной экспертизы, российские организации включены в ряд исполнительных соглашений МЭА.

Несмотря на то, что первоначальной целью создания МЭА было обеспечение энергобезопасности стран-членов в случаях различного рода перебоев с поставками нефти – техногенных, геополитических, природных и т. д., – в настоящее время Агентство играет ведущую роль в трансформации мировых энергетических рынков за счет активного внедрения

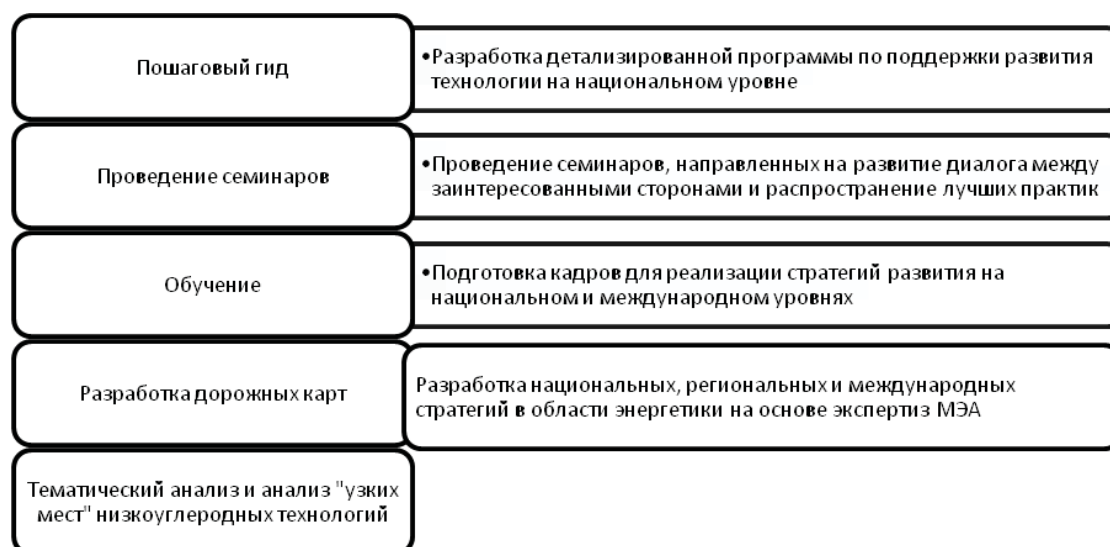


Рис. 3. Основные виды мероприятий Технологической платформы МЭА  
(Составлено автором по данным [www.iea.org/platform.asp](http://www.iea.org/platform.asp))

«зеленых» инноваций, а также в выполнении требований Киотского протокола по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу. Несмотря на разнонаправленную динамику выбросов CO<sub>2</sub> и других парниковых газов в странах-членах МЭА и в странах, не являющихся членами МЭА, в общем страны-члены Международного энергетического агентства демонстрируют существенный рост энергоэффективности и снижение выбросов (табл. 1).

Так, из различных групп стран только страны-члены МЭА смогли достичь сокращения выбросов двуокиси углерода (18 из 28 стран) за период с 2000 года по конец 2009 года. Блок быстроразвивающихся стран продемонстрировал существенный прирост объемов выбросов, причем самые низкие показатели прироста у России. Другие страны также увеличили объемы выбросов CO<sub>2</sub> в атмосферу, хотя и продемонстрировали самые разные темпы роста

Таблица 1

Динамика выбросов двуокиси углерода за 2000–2009 гг.  
(составлено по данным Мирового Банка, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))

Страна	$V_1$ выбросы CO <sub>2</sub> в 2000 г, (Кт)	$V_2$ Выбросы CO <sub>2</sub> в 2009 г. (Кт)	Сокращение ( $V_1 - V_2$ )/ $V_1$
Страны-члены МЭА			
Канада	534 484	513 937	0,038442685
Франция	365 560	363 356	0,006029106
Германия	832 101	734 599	0,117175679
Япония	1 219 593	1 101 134	0,097129944
Корея	447 561	509 376	-0,138115251
Польша	301 691	298 905	0,009234614
Испания	294 434	288 230	0,021070936
Турция	216 148	277 845	-0,285438681
Великобритания	543 662	474 579	0,12706976
США	5 713 450	5 299 563	0,072440819
Австрия	63 696	62 313	0,021712509
Австралия	329 605	400 194	-0,214162407

Страна	$V_1$ выбросы $CO_2$ в 2000 г. (Кт)	$V_2$ Выбросы $CO_2$ в 2009 г. (Кт)	Сокращение ( $V_1 - V_2$ )/ $V_1$
Новая Зеландия	32 706	32 064	0,019629426
Дания	47 260	45 698	0,033051206
Люксембург	824	10 143	-0,230946602
Швеция	49 794	43 744	0,121500582
Швейцария	39 050	41 598	-0,06524968
Нидерланды	165 363	169 650	-0,025924784
Финляндия	52 141	53 568	-0,027368098
Бельгия	115 709	103 593	0,104710956
Италия	448 140	400 836	0,105556299
Венгрия	57 253	48 676	0,149808744
Греция	91 616	94 917	-0,036030824
Ирландия	41 221	41 642	-0,010213241
Норвегия	38 808	47 077	-0,213074624
Чехия	124 649	108 121	0,13259633
Словакия	36 531	33 890	0,072294763
Португалия	62 966	57 400	0,088396913
Страны БРИК + ЮАР			
Россия	1 558 112	1 574 386	-0,01044
Бразилия	327 984	367 147	-0,11941
Китай	3 405 180	7 687 114	-1,25748
Индия	1 186 663	1 979 425	-0,66806
ЮАР	368 611	499 016	-0,35377
Другие страны			
Аргентина	141 077	174 718	-0,23846
Мексика	381 518	446 237	-0,16964
Израиль	62 691	67 216	-0,07218
Иран	372 703	602 055	-0,61537
ОАЭ	112 562	156 823	-0,39321
Уругвай	5306	7891	-0,48718

загрязнений – от умеренных (Израиль) до агрессивных (Иран).

Для того чтобы убедиться в эффективности деятельности МЭА в области сокращения выбросов парниковых газов, проведем исследование с использованием метода однофакторного дисперсионного анализа на статистических данных, представленных в таблице 1. Достоинством данного метода статистического анализа является его робастность, которая понимается в эконометрике как устойчивость к отклонениям от определенных предположений о виде исходных экспериментальных данных

[5]. Результаты вычислений, проведенных в ППП Excel, приведены на рис. 4–6.

На рис. 4 представлены результаты дисперсионного анализа, в случае группировки результирующей переменной (сокращение выбросов) по группам по принципу принадлежности страны группе стран-членов МЭА или группе быстроразвивающихся стран. Сравнение отношения межгрупповой и внутригрупповой дисперсии с критическим значением F-статистики Фишера свидетельствует о значимости группирующего фактора ( $F_{\text{расчет}} > F_{\text{крит.}}$ ). Этот результат подтверждает полученный

Anova: Single Factor		МЭА и БРИК				
SUMMARY						
Groups	Count	Sum	Average	Variance		
Column 1	28	0,091327	0,003262	0,01446		
Column 2	5	-2,40916	-0,48183	0,251566		
ANOVA						
Source of Variation	SS	df	MS	F	P-value	F crit
Between Groups	0,99831	1	0,99831	22,1579	4,9627E-05	4,1596151
Within Groups	1,396686	31	0,045054			
Total	2,394996	32				

Рис. 4. Результаты однофакторного дисперсионного анализа влияния принадлежности к МЭА и БРИК на сокращение выбросов CO<sub>2</sub>

Anova: Single Factor	БРИК и другие						
SUMMARY							
Groups	Count	Sum	Average	Variance			
Column 1	5	-2,40916	-0,48183	0,251566			
Column 2	6	-1,97605	-0,32934	0,042141			
ANOVA							
Source of Variation	SS	df	MS	F	P-value	F crit	
Between Groups	0,063419	1	0,063419	0,469007	0,51069463	5,11735503	
Within Groups	1,21697	9	0,135219				
Total	1,280389	10					

Рис. 5. Результаты однофакторного дисперсионного анализа влияния принадлежности к БРИК на сокращение выбросов CO<sub>2</sub>

Anova: Single Factor		МЭА и не-БРИК				
SUMMARY						
Groups	Count	Sum	Average	Variance		
Column 1	6	-1,97605	-0,32934	0,042141		
Column 2	28	0,091327	0,003262	0,01446		
ANOVA						
Source of Variation	SS	df	MS	F	P-value	F crit
Between Groups	0,546616	1	0,546616	29,09807	6,3081E-06	4,14909745
Within Groups	0,601129	32	0,018785			
Total	1,147745	33				

Рис. 6. Результаты однофакторного дисперсионного анализа влияния принадлежности к МЭА на сокращение выбросов CO<sub>2</sub>

уровень статистической значимости  $p$ -value, который значительно меньше статистически приемлемого значения 0,05.

Как видно из сравнения  $F_{расчет}$  и  $F_{крит}$ , а также сопоставления рассчитанного  $p$ -value с 0,05, не существует статистически значимого различия между объемами выбросов быстро-развивающихся стран и других стран, не относящихся к блоку БРИК или МЭА.

На рис. 6 представлены результаты дисперсионного анализа в случае группировки результирующей переменной (сокращение выбросов) по группам по принципу принадлежности страны группе стран-членов МЭА или любой другой группе стран (случайная выборка). Сравнение отношения межгрупповой и внутригрупповой дисперсии с критическим значением  $F$ -статистики Фишера свидетельствует о значимости группирующего фактора ( $F_{расчет} > F_{крит}$ ). Этот результат подтверждает полученный уровень статистической значимости  $p$ -value, который значительно меньше статистически приемлемого значения 0,05.

Таким образом, результаты проведенного анализа подтвердили предположение о том, что деятельность Международного энергетического агентства в области содействия развитию «зеленых» инноваций является эффективной и приводит к сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу.

## Список литературы

1. Ратнер С. В., Нарижная О. Ю. Трансформация структуры мирового энергетического рынка // Защита окружающей среды в нефтегазовом комплексе. 2012. № 11. С. 57–64.
2. Порфирьев Б. Н. Фактор климатических рисков в инновационной стратегии развития // Регион: экономика и социология. 2011. № 1, С. 192–213.
3. Ратнер С. В. Возможности адаптации опыта Германии по созданию рамочных условий для промышленного использования инновационных технологий в области энергетики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 43 (136). С. 71–78.
4. Ратнер С. В., Нарижная О. Ю. Институциональные аспекты развития промышленных систем (на примере оффшорной ветроэнергетики Германии) // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 46. С. 4–8.
5. Большаков А. А., Каримов Р. Н. Методы обработки многомерных данных и временных рядов: Учебное пособие для вузов. – М.: Горячая линия. Телеком, 2007. 522 с.



# СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ

**И. Н. РЫКОВА,**  
*директор центра отраслевой экономики  
Научно-исследовательского финансового института  
Министерства финансов РФ, академик РАЕН, д.э.н.  
e-mail: rycova@yandex.ru*

---

## Аннотация

В условиях инновационного развития России необходимо проводить оценку эффективности инновационного развития регионов России. В статье предложен методический подход оценки инновационного развития регионов России на основе данных статистической и финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** индикаторы, инновации, развитие, регион

Проблема инновационного развития регионов России является довольно часто обсуждаемой, что во многом обусловлено принятием Стратегии инновационного развития России до 2020 г. Показателям инновационной деятельности уделяют внимание ведущие научные, образовательные и общественные учреждения: Институт экономики РАН, Институт экономической политики Гайдара, Межведомственный аналитический центр, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Высшая школа экономики, Российская академия государственной службы и народного хозяйства при Президенте Российской Федерации, Ассоциация инновационных регионов и ряд других.

В таблице 1 представлена первая группа показателей, характеризующих общие тенденции в социально-экономическом развитии региона и оценку организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками.

Проблема достоверности статистических данных является особенно острой. В настоящее время в России реализуется проект Национальной инновационной обсерватории, который направлен на сбор и анализ достоверных данных об инновационной деятельности в

субъектах Российской Федерации и оказание помощи четырем пилотным российским регионам в разработке инновационных программ на условиях софинансирования со стороны регионов [2].

В качестве объектов исследования в данной статье и изложения методики оценки показателей на основе статистических и бухгалтерских данных выберем 5 регионов-лидеров инновационного развития по данным Ассоциации инно-

Таблица 1

## Первая группа показателей инновационного развития региона

Показатели	Источник	Значение
<b>Блок 1. Показатели эффективности социально-экономического развития региона</b>		
Доля предприятий, занимающихся исследованиями и разработками в общем количестве организаций, %	Росстат, СПАРК	Характеризует активность организаций в сфере научных исследований и разработок
Доля активов организаций региона в валовом региональном продукте, %	Бухгалтерский баланс организаций, Росстат	Характеризует наращивание имущественного потенциала региона
Доля активов организаций, занимающихся исследованиями и разработками в общем количестве организаций, %	Росстат, СПАРК	Характеризует имущественный потенциал организаций в сфере научных исследований и разработок
Доля выручки организаций региона в валовом региональном продукте, %	Бухгалтерский баланс организаций, Росстат	Характеризует эффективность организаций региона
Доля выручки организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками в совокупной выручке региона, %	Бухгалтерский баланс организаций, Росстат	Характеризует эффективность организаций в сфере научных исследований и разработок
Доля выручки организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками в валовом региональном продукте региона, %	Бухгалтерский баланс организаций, Росстат	Характеризует масштабность организаций в сфере научных исследований и разработок региона
Средний размер организаций по величине активов, занимающихся научными исследованиями и разработками (чел. и тыс. руб.)	Бухгалтерский баланс организаций, Росстат	Определяется как среднее на количество человек и количество организаций в регионе
Средний размер организаций по выручке, занимающихся научными исследованиями и разработками (чел. и тыс. руб.)	Бухгалтерский баланс организаций, Росстат	Определяет размерность как среднее на количество человек и количество организаций в регионе

вационных регионов России, входящих в группу сильных инноваторов: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Чувашская Республика и Республика Татарстан (табл. 2).

Как видно из полученных данных, имеются достаточно большие погрешности в определении общего количества организаций в России. Таким образом, в системе СПАРК и СКРИН

их количество значительно превышает данные Росстата, что требует отдельного исследования параметров выборки. Отдельным вопросом является значительное превышение количества организаций, имеющих выручку в сфере научных исследований и разработок в системе СПАРК по отношению к данным Росстата. Таким образом, наблюдаются значительные

погрешности в количественном определении организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками (рис. 1).

Как видно из данных рис. 1, получение достоверной картины о доле организаций, занимающихся научными исследованиями и разра-

Таблица 2

Первая группа показателей инновационного развития региона

Регион	Росстат	СПАРК	СКРИН	Доля предприятий, имеющих финансовую отчетность, %
Всего по региону				
г. Москва	1 161 505	1 066 169/ 145 822	1 950 147	12,55
г. Санкт-Петербург	374 459	429 540/ 31 434	650 954	8,39
Московская область	224 181	224 666/ 38 626	322 078	17,23
Чувашская Республика	23 904	24 448/6 303	37 493	26,37
Республика Татарстан	104 469	100 729/10 850	162 806	10,39
Всего по России	4 823 304	8 202 098	8 400 000	170,05
Количество предприятий в сфере научных исследований и разработок (ОКВЭД 73)				
г. Москва	749	3 634	270 757	
г. Санкт-Петербург	338	658	35 134	
Московская область	257	617	18 584	
Чувашская Республика	17	35	1 222	
Республика Татарстан	86	116	8 380	
Всего по России	3 492	7 865	н/д	

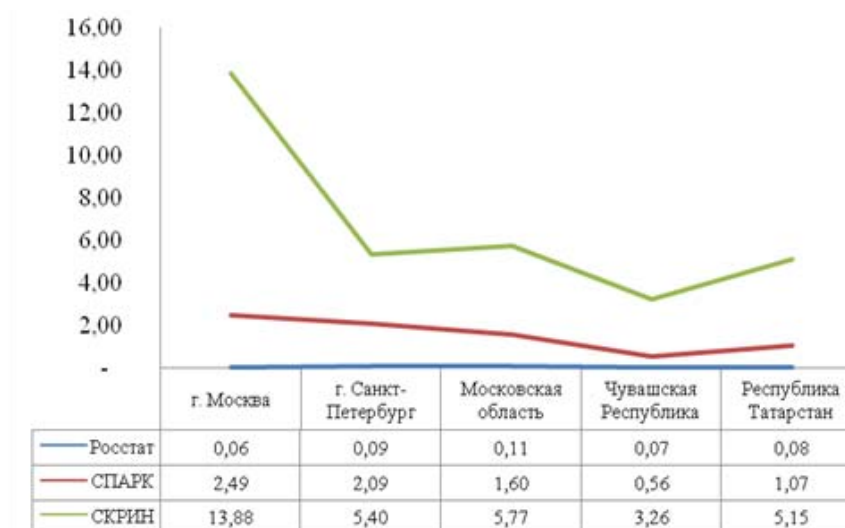


Рис. 1. Доля организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками, в общем количестве предприятий регионов по данным аналитических систем, %

ботками, вряд ли возможно. В целом по России доля организаций в сфере научных исследований и разработок составляет: Росстат – 0,07 % и СПАРК – 0,096 %, а на Москву приходится 46,20 % организаций.

Основным показателем имущественного потенциала региона является совокупность активов организаций региона (табл. 3). Следует отметить, что показатели состояния активов региона являются ключевыми при принятии

решений о наращивании производственного потенциала, модернизации и технологического обновления оборудования, при оценке рыночной привлекательности и финансово-экономического потенциала предприятий региона.

Учитывая, что в системе СПАРК представлены данные бухгалтерской отчетности относительного количества организаций, тем не менее достаточно наглядно видно, что представлены разные величины активов предприятий и орга-

Таблица 3

Активы предприятий и организаций в регионе в 2008 г.

Регион	Росстат	СПАРК	Отклонение (+,-)
г. Москва	45 301 231 039	79 824 007 325	34 522 776 286
г. Санкт-Петербург	4 656 443 414	5 081 487 093	425 043 679
Московская область	4 733 775 761	4 915 998 843	182 223 082
Чувашская Республика	243 436 051	226 633 589	-16 802 462
Республика Татарстан	2 028 691 430	2 065 340 996	36 649 566
Всего по России	94 380 659 460	130 847 260 609	36 466 601 149

низаций регионов. При этом необходимо проводить корректную оценку активов организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками для оценки их доли в валовом региональном продукте. Проведенный расчет соотношений показал следующие расхождения в относительных величинах (рис. 2, 3).

Как видно из полученных данных, г. Москва

имеет долю активов организаций региона в совокупных активах России в 2008 г.: по данным Росстата – 48,0 %, по данным СПАРК – 61,01 %, что требует определения правильности выборки. На долю г. Москвы приходится 144 системообразующих организаций, включенных в перечень государственной финансовой поддержки в 2008 г., в состав которых

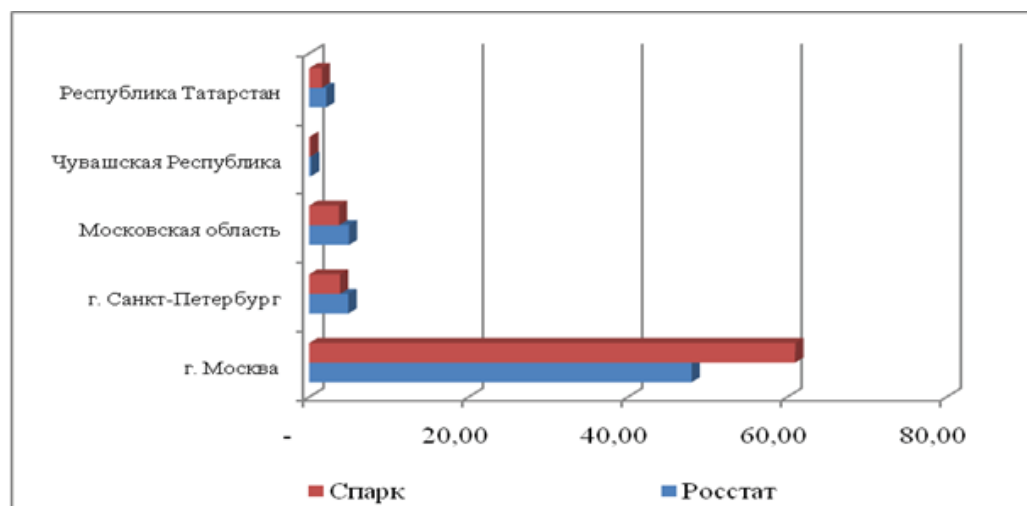


Рис. 2. Доля активов организаций в совокупных активах организаций России, %

входят крупнейшие корпорации, имеющие высокий уровень региональной сети, на долю которых приходится 25,11 % активов.

Данные расчетов показывают, что доля активов организаций региона в ВРП по дан-

ным Росстата составила 549,20 %, по данным СПАРКА – 967,72 %. Также следует проводить детальный анализ структуры активов организаций региона для анализа инновационной активности и результативности по данным

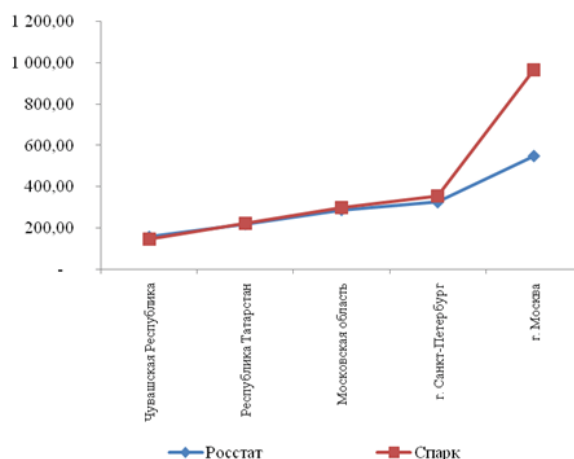


Рис. 3. Доля активов организаций региона в валовом региональном продукте в 2008 г., %

строки бухгалтерского баланса «Результаты исследований и разработок».

Как видно из данных рис. 4, имеют место структурные диспропорции в развитии экономики регионов, что выражается в несбалансированном имущественном комплексе и структуре выручки регионов (существенная доля оптовой и розничной торговли в структуре выручки).

В качестве примера приведена структура активов таких мегаполисов, как Москва и Санкт-Петербург. В 2010 г. в г. Москве основная доля активов приходится на вспомогательную деятельность в сфере финансового посредничества и страхования – 67,2 %, а в г. Санкт-Петербурге на оптовую торговлю – 14,5 %, при этом следует отметить более диверсифицированную структуру активов в г. Санкт-Петербурге.

В 2010 г. выручка от финансового посредничества в г. Москве составляет 21,18 %, в то же время данные Росстата по отраслевой структуре валовой добавленной стоимости показывают, что в 2009 г. в Москве доминирующая доля – 33 % – приходится на оптовую и розничную торговлю, а на финансовую деятельность – 1,7 % (рис. 4).

В Санкт-Петербурге 39,3 % приходится на оптовую торговлю, 7,68 % на строительство и т. д. В Республике Татарстан основная доля приходится на оптовую торговлю – 18,38 %, на добычу сырой нефти и природного газа – 16,07 %, на деятельность водного транспорта – 9,71 % и т. д.

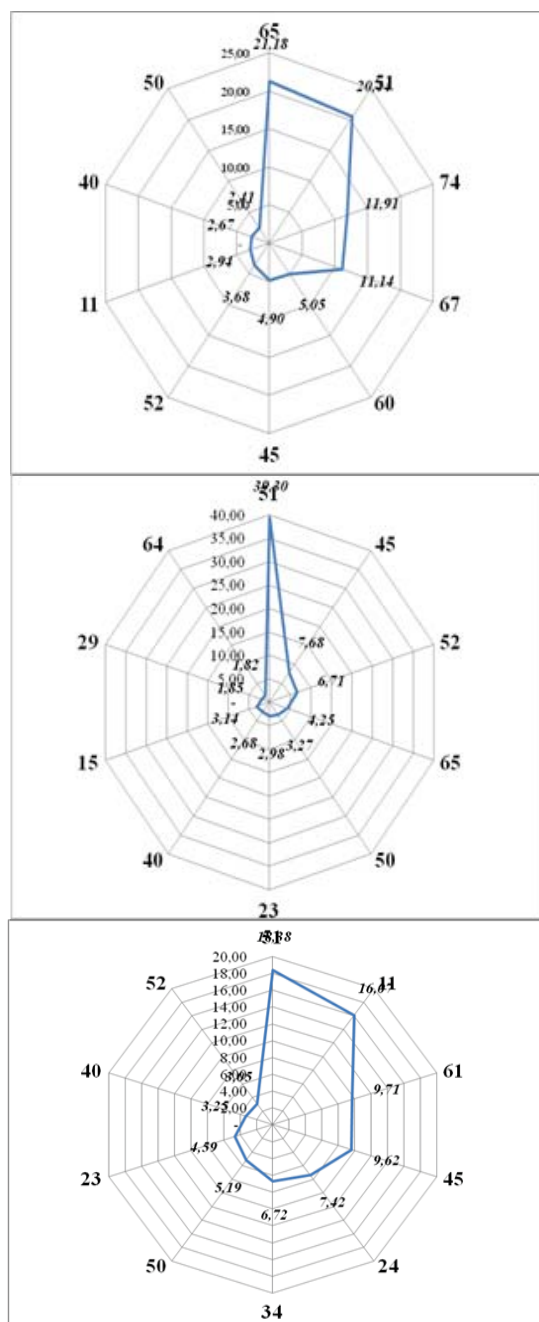
Показатели размерности организаций выражены через средний размер организаций по величине активов, выручки и через суммарное измерение (тыс. руб.) и численности (чел.) (табл. 4).

Таким образом, следует отметить, что по

регионам средний размер выручки всех организаций составляет: г. Москва – 22 828,95 тыс. руб., г. Санкт-Петербург – 9549,79 тыс. руб., Московская область – 19 419,36 тыс. руб., Чувашская Республика – 7712,04 тыс. руб., Республика Татарстан – 18 438,59 тыс. руб. Если в качестве выборки взять только предприятия, имеющие финансовую отчетность и представляющие ее, в которую не входят организации, имеющие упрощенную систему налогообложения, то средний размер выручки имеет более высокие показатели: г. Москва – 167 827,52 тыс. руб., г. Санкт-Петербург – 129 962,79 тыс. руб., Московская область – 112 121,42 тыс. руб., Чувашская Республика – 29 427,80 тыс. руб., Республика Татарстан – 172 740,00 тыс. руб. В зависимости от того, какую размерность средней выручки организаций по региону выбрать, зависит и ранжирование регионов по оценке имущественного потенциала организаций, занимающихся исследованиями и разработками.

Вторую группу показателей инновационного развития регионов представляют показатели, характеризующие технологическую основу и показатели инновационного потенциала и инновационной активности организаций региона, которые включают как общие показатели всей совокупности организаций региона, так и отдельную группу организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками (табл. 5).

Стратегической целью инновационного развития России является формирование российского сектора точек роста критических технологий, включая этапы их введения в



г. Москва

65 – финансовое посредничество,  
 51 – оптовая торговля, включая торговлю через агентов и др.,  
 74 – предоставление прочих видов услуг,  
 67 – вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества,  
 60 – деятельность сухопутного транспорта,  
 45 – строительство,  
 52 – розничная торговля,  
 11 – добыча сырой нефти и природного газа,  
 40 – производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды,  
 50 – торговля автотранспортными средствами и мотоциклами

г. Санкт-Петербург

51 – оптовая торговля, включая торговлю через агентов и др.,  
 45 – строительство,  
 52 – розничная торговля,  
 65 – финансовое посредничество,  
 50 – торговля автотранспортными средствами и мотоциклами,  
 23 – производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов,  
 40 – производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды,  
 15 – производство пищевых продуктов,  
 29 – производство машин и оборудования,  
 64 – связь

Республика Татарстан

51 – оптовая торговля, включая торговлю через агентов и др.,  
 11 – добыча сырой нефти и природного газа,  
 61 – деятельность водного транспорта,  
 45 – строительство,  
 24 – химическое производство,  
 34 – производство автомобилей, прицепов и полуприцепов,  
 50 – торговля автотранспортными средствами и мотоциклами,  
 23 – производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов,  
 40 – производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды,  
 52 – розничная торговля

Рис. 4. Выручка регионов в 2010 г. в разрезе ОКВЭД, %

Таблица 4

Средний размер организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками в 2010 г.

Регион	Средний размер выручки, тыс. руб.	Средний размер численности, чел.
г. Москва	614 719	322
г. Санкт-Петербург	324 082	236
Московская область	430 449	329
Чувашская Республика	91 299	55
Республика Татарстан	57 238	153
Всего по России	270 421	211

Таблица 5

## Вторая группа показателей инновационного развития региона

Показатели	Источник	Значение
Блок 2. Показатели инновационного потенциала региона		
Индекс технологического обмена [1]	Росстат	Показывает значимость организаций региона во внешнеторговом обмене, которые характеризуют регион в мировом технологическом обмене как производящий технологии, использующий импортные технологии и технологически сбалансированный
Индекс технологического обмена по видам экономической деятельности	Росстат	Показывает значимость организаций региона в разрезе видов экономической деятельности во внешнеторговом обмене, которые характеризуют регион в мировом технологическом обмене
Средний размер соглашения экспорта (импорта) технологий и услуг технологического характера, тыс. долл.	Росстат	Показывает тенденции увеличения размера соглашения по импорту (экспорту)
Средний размер соглашения экспорта (импорта) технологий и услуг технологического характера по видам экономической деятельности, тыс. долл.	Росстат	Показывает тенденции увеличения размера соглашения по импорту (экспорту) по видам экономической деятельности
Доля отгруженной продукции инновационного характера в совокупной доле товаров, %	Росстат, СПАРК	Показывает значимость инновационной продукции региона
Доля инновационной продукции на организацию (душу населения), тыс. руб.	Росстат	Показывает инновационный потенциал в расчете на организацию и население
Объем заказов (контрактов) на поставку продукции в последующие периоды на экспорт организациями, занимающимися научными исследованиями и разработками, тыс. руб.	СПАРК	Показывает спрос на продукцию на экспорт организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками
Число созданных (использованных) передовых технологий	Росстат	Показывает инновационную активность технологического обмена

хозяйственный оборот и обеспечения конкурентоспособности на мировых рынках. Как отметил в своей предвыборной статье Путин В.В., в качестве аспекта сторону технологической модернизации – это максимально быстрое освоение импортируемых технологий.

Если посмотреть на импорт технологий и услуг технического характера, то можно отметить, что в целом по России он увеличился на 517 соглашений с 2005 по 2010 г. [1], или на 801 274 тыс. долл. США. Индексы технологического обмена являются важными показателями инновационного развития России (рис. 5).

Проведенный анализ показал, что только в Москве индекс увеличился на 0,21, остальные регионы имеют тенденции снижения, наибольшее падение в Московской области на 2,18. В целом по России индекс уменьшился с 1,18 в 2005 году до 0,96 в 2010 г., что является отри-

цательной тенденцией. В то же время наибольший рост наблюдается в Ивановской области (+ 10,0), а наибольшее падение – в регионах: Челябинская область (–18,54), Тверская область (–3,33) и Ульяновская область (–2,57). Стоимостное измерение показало, что индекс по г. Москва уменьшился с 48,08 в 2005 г. до 6,81 в 2010 г., в то же время по Московской области вырос с 7,63 в 2005 г. до 12,99 в 2010 г. Можно сделать вывод, что в зависимости от методики расчета в рейтинге инновационного развития интерпретируется как в положительную, так и в отрицательную сторону.

В то же время существует и другой подход к расчету показателя «Индекс технологического обмена» как отношение сальдо экспорта и импорта технологий и услуг технического характера к внешнеторговому обороту технологий и услуг технического характера [1], который по-



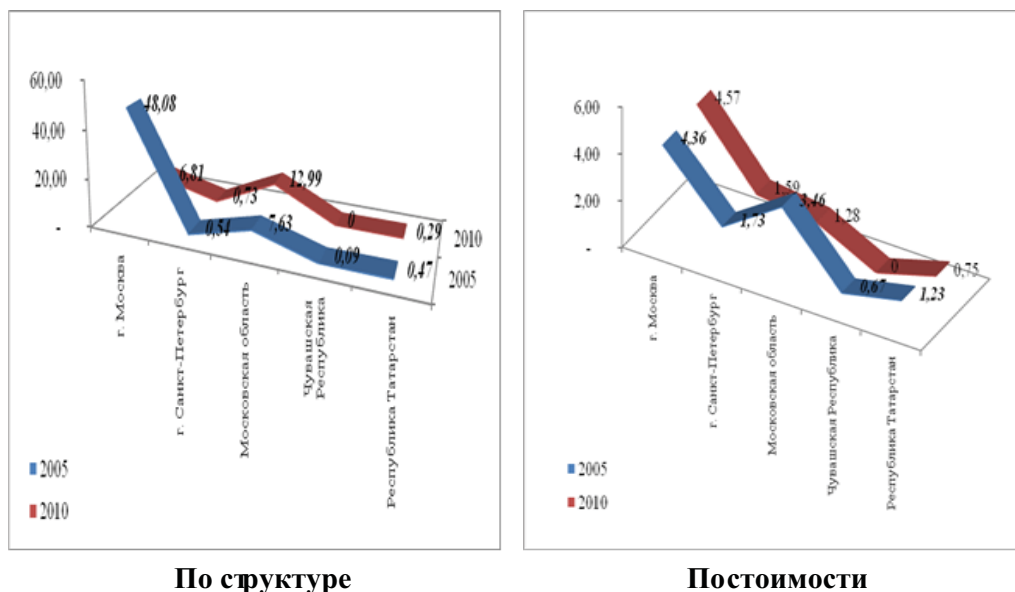


Рис. 5. Индекс технологического обмена регионов России

казывает конкурентоспособность результатов инновационной деятельности на мировом рынке.

Важным показателем является определение среднего размера соглашения экспорта (импорта) технологий и услуг технологического характера (табл. 6).

Следует отметить, что по экспорту наблюдается незначительный рост у регионов, кроме Чувашской Республики и Республики Татарстан, а по импорту значительный рост в г. Москва (802,66 %), в то время как у ряда регионов наблюдается снижение: Московская область (32,54 %), Республика Татарстан (60,30 %). Наибольший размер соглашения по импорту в 2010 г. в Свердловской области – 9148,82 тыс. долл. США, по экспорту в Московской области – 7163,09 тыс. долл. США.

Практически все разработчики рейтингов инновационного развития регионов включают показатели доли продукции инновационного характера, причем ряд авторов указывают на

признак коммерциализации инновационной деятельности данный показатель. Доля инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции увеличилась с 4,4 % в 2005 г. до 4,8 % в 2010 году, что говорит о незначительной тенденции, при этом затраты на технологические инновации увеличились более чем в 6 раз.

Показатели отгруженной продукции в разрезе регионов представлены на рис. 6.

Наибольшая доля инновационной продукции в 2000 г. приходилась на Самарскую область (20,6 %), в 2010 г. на Республику Мордовию (23,1 %). Проведенное исследование организаций в сфере научных исследований и разработок г. Москвы показало следующие тенденции: доля отгруженной продукции в 2005 г. – 0,11 %, в 2010 г. – 0,06 %, при росте оборота в 2,8 раза с 100 399,7 млн. руб. в 2005 г. до 238 524,4 млн. руб. в 2010 г., при этом рост объема инновационной продукции в 2,5 раза.

Таблица 6

Средний размер соглашений по регионам, тыс. долл. США

Регион	по экспорту		по импорту	
	2005 г.	2010 г.	2005 г.	2010 г.
г. Москва	5449,47	5912,85	494,55	3969,55
г. Санкт-Петербург	321,12	594,28	1026,15	1291,60
Московская область	4767,84	7163,09	2163,62	704,02
Чувашская Республика	13,60	-	106,10	197,50
Республика Татарстан	1734,56	1061,31	4534,96	2734,36
По России	1070,34	2025,44	1659,03	1629,98



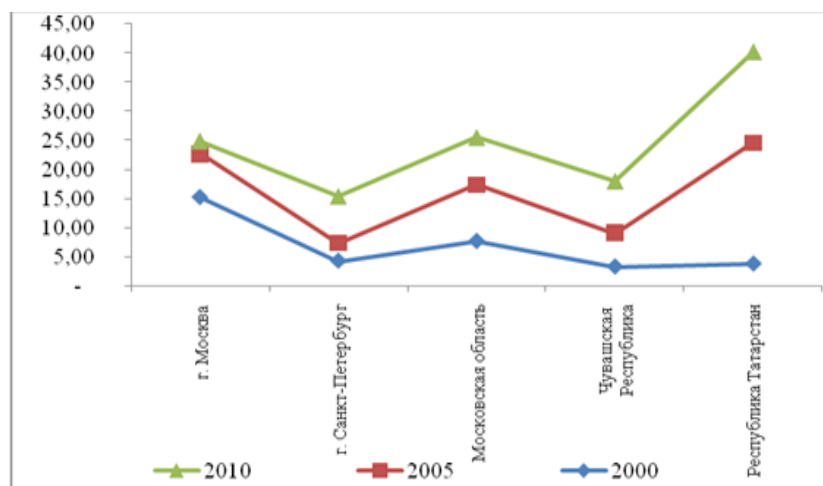


Рис. 6. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров регионов, %

В то же время, по данным системы СПАРК, объем товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами инновационного характера в сфере научных исследований и разработок в 2010 г. составил 266 670,40 тыс. руб., что составляет 21,44 % общего объема инновационных товаров по России, причем на г. Москву приходится 63,51 % совокупного объема, на Республику Татарстан – 3,03 %, Московская область – 0,82 %, г. Санкт-Петербург – 0,15 %. Ситуация в 2007 г. складывалась следующим образом: Московская область – 43,88 %, Республика Татарстан – 0,31 %, Чувашская республика – 0,04 %, г. Москва и г. Санкт-Петербург отсутствуют в данном перечне. Таким образом, получается, что на долю остальных секторов экономики приходится 78,56 % инновационной продукции, что требует проведения отдельного исследования.

Одним из ключевых показателей коммерциализации и соответствия уровня мировых разработок является объем заказов (контрактов) на поставку продукции в последующие периоды на экспорт организациями, занима-

ющимися научными исследованиями и разработками (табл. 7).

Видно, что все регионы имеют тенденции роста, что является положительной тенденцией, наибольший темп роста отмечен в г. Санкт-Петербург – 446,54 %.

В 2011 г. в структуру бухгалтерского баланса в раздел «Внеоборотные активы» введена статья «Результаты исследований и разработок», и Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках стало включать детализированное состояние нематериальных активов, расходов на НИОКР, основные средства и ряд других, что является важным информационным массивом для оценки инновационной деятельности регионов, что требует разработки отдельной системы оценки показателей.

В завершение данной статьи необходимо сделать ряд выводов.

1. Одним из условий реализации положений Стратегии инновационного развития России является наличие качественной экономико-статистической системы оценки результатов инновационной деятельности предприятий и организаций регионов России. В основе этой системы –

Таблица 7

Объем заказов (контрактов) на поставку продукции в последующие периоды на экспорт организациями регионов, занимающимися научными исследованиями и разработками, тыс. руб.

Регионы	2008	2009	2010	2011
г. Москва	25 750 991	38 563 857	75 816 436	50 547 082
г. Санкт-Петербург	30 007 877	28 631 881	75 514 971	133 998 585
Московская область	253 562 876	371 115 947	356 324 343	783 560 081
Чувашская Республика	1684	5100	8425	5958
Республика Татарстан	149 938,7	146 305,7	124 290	212 830

достоверная статистическая информация, позволяющая объективно оценивать показатели социально-экономического развития региона, а также деятельности организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками. На данной основе, как это показано в статье, уместно переходить к показателям, характеризующим технологический базис, инновационный потенциал и инновационную активность предприятий и организаций региона.

2. Как показал проведенный анализ, уровень качества исходной статистической информации является низким, имеются достаточно большие расхождения в данных крупнейших экономико-статистических систем (Росстат, СПАРК, СКРИН), причем это касается даже таких базовых индикаторов, как количество организаций в России, размер активов, доля выручки организаций в сфере научных исследований и разработок и др. В связи с этим считаем, что требуют скорейшего совершенствования следующие вопросы: совершенствование методологии статистического учета предприятий и организаций; уточнение сути и способов статистической оценки видов работ и услуг инновационного характера. Стоит особо подчеркнуть, что вопросы качественного статистико-экономического учета по своей приоритетности никак не уступают собственным задачам создания инновационной продукции в России.

3. Вопросы расчета уровня инновационной активности регионов представляются важнейшим звеном системы бюджетного и экономического планирования развития России, т. к. связывают уровень социально-экономического развития региона, его способность производить конкурентоспособную инновационную продукцию, направления и способы государственной поддержки регионов, а также дают ориентиры бизнесу, кредитным организациям, институтам развития о перспективах отдельных регионов страны. В этом аспекте система индикаторов инновационного развития регионов – это своего рода социально-экономическая навигационная система для государства и частного инвестора.

4. Слабым звеном, не позволяющим получить расчет уровня инновационного развития региона высокой степени достоверности, являются показатели, характеризующий имущественный потенциал региона (размер и структура активов, доля предприятий региона в активах РФ и др.). При этом показатели состояния активов региона являются ключевыми при принятии решений о наращивании про-

изводственного потенциала, модернизации и технологического обновления оборудования, оценки финансово-экономической привлекательности региона. Эта проблема должна быть увязана с вопросом воссоздания в России системы государственного стратегического планирования, одной из целей которой должно стать снижение социально-экономической дифференциации регионов России, а также структурных диспропорций в их развитии.

5. При оценке показателей инновационного развития регионов России мы снова сталкиваемся с проблемой зависимости результата от применяемой методики расчета. Получаются полярные оценки по таким принципиальным показателям, как индекс технологического обмена (в т. ч. по видам экономической деятельности), доля продукции инновационного характера, размеры соглашений экспорта (импорта) технологий и услуг технологического характера. Отсутствие качественного механизма расчета показателей данной группы – это конкретная практическая проблема, которая заключается в невозможности объективно оценить уровень коммерциализации результатов инновационной деятельности, понять степень преуспевания региона в выводе своей инновационной продукции на отечественные и зарубежные рынки.

6. Позитивным моментом стоит признать введение в раздел «Внеоборотные активы» баланса статьи «Результаты исследований и разработок», что позволит получить детализированное представление о состоянии нематериальных активов, расходов предприятий и организаций на НИОКР. Очевидно, что отражение в учете результатов интеллектуальной деятельности – это путь повышения капитализации предприятий и, как следствие, способ увеличения инвестиционной привлекательности российских регионов. Это потребует разработки отдельной системы оценки показателей, что еще раз подчеркивает важность проблемы формирования качественной исходной экономико-статистической основы и выводит ее в ранг вопросов государственного значения.

### Список литературы

1. Богачев Ю. С., Винокуров В. Сравнительный анализ научно-технического и инновационного развития субъектов РФ. // Бюджет. 2008. № 2.
2. Ассоциация инновационных регионов России. URL: [http://www.i-regions.org/association/news\\_airr/1465/](http://www.i-regions.org/association/news_airr/1465/)

# СУБСИДИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ В УСЛОВИЯХ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**О. В. НИКУЛИНА,**  
*доктор экономических наук, доцент кафедры  
мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: olgafinans@mail.ru*

**А. Г. ГОВЕРДОВСКАЯ,**  
*магистрант кафедры мировой экономики и  
менеджмента, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: aggoverd@mail.ru*

---

## Аннотация

Деятельность в направлении решения стратегически важных для государства задач по условиям государственного заказа является значимой поддержкой предприятий страны. В статье раскрывается сущность субсидирования предприятий для реализации государственного заказа. Государственный заказ – это инвестирование капитала, направленное на дальнейшее развитие производства. Авторы приходят к выводу, что субсидирование – это эффективный способ содействия предприятиям в условиях мирового финансового кризиса.

**Ключевые слова:** *государственный заказ, субсидирование, модернизация экономики, инновационная стратегия, конкурентоспособность.*

Субсидирование – это процесс оказания помощи предприятиям со стороны государства для осуществления целевых задач на безвозмездной основе. Субсидирование государственного заказа предполагает выделение средств для финансирования деятельности предприятий, которые исполняют государственный заказ.

Система государственного заказа способствует предприятиям с наименьшими потерями выйти из кризиса, а также развитию и закреплению на рынке инноваций. Развитие инновационных предприятий влияет на темпы модернизации экономики страны, конкурентную среду и развитие собственного производства, создает спрос, также это влияет на то, как страна будет справляться с рисками, которые вызывает неопределенность в мировой экономике.

Для модернизации экономики страны использование системы государственного заказа посредством стимулирования разработки

и производства инновационной продукции является одной из основных задач, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

За последние годы для придания инновационного характера экономике Российской Федерации, что является неотъемлемой частью бюджетной политики государства, прилагается много усилий, создается необходимая инфраструктура, меняется законодательство, происходят изменения в политической и социальной сфере.

Бюджетная политика Российской Федерации направлена на формирование новой модели экономического роста, которая основана на частной инициативе, постоянных инновациях, эффективной системе предоставления публичных услуг, качественной финансовой и производственной инфраструктуре [2].

В настоящее время многие предприятия, разрабатывающие инновационную продукцию для выполнения государственного заказа, получают государственную поддержку посредством субсидирования, льготного кредитования, изменений в налоговой системе и законодательстве.

Государство, выступая государственным заказчиком на инновационную продукцию, посредством механизма государственных закупок способствует развитию инновационной деятельности (рис. 1). Наличие спроса на новые технологии гарантирует их разработку и практическое применение.

За последние несколько лет были реализованы государственные программы по совершенствованию системы госзаказа с помощью субсидирования и льготного кредитования множества отраслей: здравоохранение, образование, энергосбережение, строительство, сельское хозяйство, предприятий тракторного и нефтегазового машиностроения, нефтегазодобывающей промышленности и лесопромышленного комплекса, организациям, которые исполняют государственный оборонный заказ, в их числе:

- частичное возмещение затрат для уплаты процентов по кредитам, на техническое перевооружение, полученным в российских кредитных организациях на срок до 5 лет;
- субсидии на осуществление основной деятельности;
- субсидии с целью предотвращения банкротства.



Рис. 1. Влияние государственного заказа на развитие инновационной деятельности предприятий

Предприятиям оборонной промышленности была реализована государственная поддержка в виде субсидий на осуществление основной деятельности до 15 млрд руб., с целью предотвращения банкротства – до 3 млрд руб.;

- субсидии для реструктуризации задолженности перед кредиторами.

Государство выделило субсидии «Группе ГАЗ» на сумму более 4 млрд руб. для полной ликвидации задолженности перед кредиторами (общая сумма задолженности составляет 44,8 млрд. рублей), а также гарантировало увеличение объема государственных закупок до 32 млрд руб., изначальная сумма госзаказа составляла 22 млрд руб.;

- субсидий предприятиям на развитие инновационных проектов и региональных программ на 2012 год:

а) профессиональное обучение работников организаций производственной сферы, осуществляющих модернизацию и реструктуризацию производства в соответствии с инвестиционными проектами;

б) профессиональная переподготовка врачей в соответствии с программами модернизации здравоохранения субъектов Российской Федерации [3];

Основным катализатором рынка российской спутниковой навигации является государство. Этот рынок стремительно развивается, ему пророчат десятикратное увеличение в течение ближайших трех лет.

Навигационный мировой рынок по сравнению с объемом прошлого года – 90 млрд. долларов – планирует вырасти до 180 млрд. долларов. Динамика развития российского рынка навигации скоро будет опережать общемировую динамику. В 2010 г. объем навигационного рынка в России составил 7,5 млрд. рублей, в 2011 г. – 10–12 млрд. рублей, то к 2015 г. он превысит 100 млрд (рис. 2).

Государственные органы активно применяют навигационные решения с помощью системы государственных закупок для нужд городского хозяйства, обеспечивая средствами навигационной системы, общественный

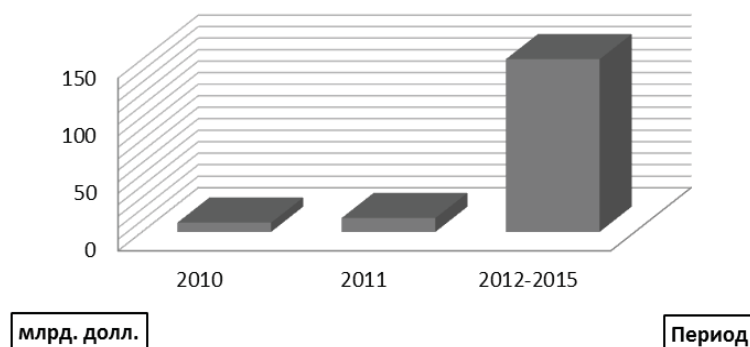


Рис. 2. Объем рынка навигационных технологий в мире.

транспорт, машины коммунальных, экстренных служб (скорой помощи, МЧС), силовых ведомств и так далее.

Лидером на российском рынке навигационных систем является система спутниковой навигации «ГЛОНАСС». С помощью данной навигационной системы повышается эффективность управления автопарком, существенно сокращаются простои автомобилей, четко отслеживается и координируется время доставки грузов, контролируется расход топлива в связи с чем поток государственного заказа на российский рынок навигации не иссякнет, однако есть риск того, что, когда иссякнет государственный заказ, лидерство возьмут не отечественные компании.

- субсидии из федерального бюджета кредитным организациям, которые предоставляют кредит на приобретение физическими или юридическими лицами, федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации автомобилей производимых и собираемых на территории РФ за 2009 год, перечень автомобильных заводов, участвующих в программе субсидирования и льготного кредитования:

1. Модельный ряд «Группы ГАЗ»
2. Модельный ряд ОАО «АВТОВАЗ»
3. Модельный ряд ОАО «Ульяновский автомобильный завод»
4. Модельный ряд ОАО «КАМАЗ»
5. Модельный ряд ОАО «СОЛЛЕПС-Набережные Челны»

6. Модельный ряд ЗАО «Джи Эм-АВТО-ВАЗ»

7. Ford Focus ЗАО «Форд Мотор Компани»

8. Kia Spectra ОАО «Ижевский автомобильный завод»

9. Renault Logan ОАО «АВТОФРАМОС»

10. Skoda Fabia, Volkswagen Jetta ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус»;

- государство размещает государственные заказы по отбору претендентов на получение субсидий на возмещение затрат по распространению и производству СМИ в 2012 г.;

- субсидии из федерального бюджета, главным распорядителем в отношении которых является Министерство регионального развития Российской Федерации, бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов [4];

В 2012 г. средства, выделенные государством в качестве поддержки предприятий для выполнения стратегически важных задач, во многих случаях распределялись не через субсидии или льготное кредитование, а с помощью системы государственных закупок. Через процедуру государственных закупок определяется исполнитель государственного заказа, предложивший наиболее низкую цену по соответствующему техническому заданию, однако это не всегда является гарантом качества. Так, например, средства на производство и трансляцию радиопрограмм о семейных ценностях, гражданском самосознании, патриотическом воспитании, о защите прав и интересов детей, дискуссионных программах о физической культуре и прочие социальнозначимые проекты в 2012 г. были распределены с помощью процедуры государственных закупок. В некоторых регионах исполнители государственного заказа не менялись, система государственных закупок, в общем, отличается постоянством исполнителей государственного заказа, это можно отнести как к положительным, так и к отрицательным характеристикам данной системы.

Государство в 2009 г. поддержало 295 системообразующих предприятий имеющих существенное значение для экономики Российской Федерации, с помощью субсидирования и льготного кредитования для возмещения затрат, и уплаты процентов по кредитам, на осуществление основной деятельности, а также для развития инновационных программ и реализации государственных целевых про-

грамм. Решение принимала Правительственная комиссия по повышению устойчивости развития экономики Российской Федерации.

Контракты на получение государственного заказа уже являются для банка гарантией для оформления льготного кредита.

Инновационная стратегия до 2020 года, одобренная Правительством, предполагает увеличение количества промышленных предприятий, которые осуществляют технологические инновации.

Существуют методы регулирования инновационной деятельности, к ним относятся прямые и косвенные.

- Прямые методы включают в себя:

1. Финансирование инновационных проектов и НИОКР из госбюджета. Государственные асигнования и субсидии предоставляются государственным и негосударственным секторам на обеспечение инновационных составляющих инвестиций многоцелевого характера или на инновационные цели. В целях диверсификации инновационных вложений государства возможно создание холдинговых компаний.

2. Разработка конкурсов по распределению и расходованию бюджетных средств.

3. Создание государственной инновационной инфраструктуры.

4. Государственная экспертиза инновационных проектов.

5. Подготовка инновационных квалифицированных кадров.

- Косвенные методы включают в себя:

1. Налоговые льготы – проводятся путем снижения налоговой базы, налоговых ставок. Налоговые льготы по операциям, связанные с оборотом научно-технической продукции. В мировой практике существуют дополнительные виды льгот:

- предоставление инновационного или исследовательского налогового кредита;

- отсутствие налогов в течение нескольких лет, на прибыль, получаемую от реализации инновационного проекта;

- льготное налогообложение получаемых от акций инновационных предприятий, дивидендов юридических и физических лиц;

- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноухау;

- пополнение специальных счетов частью прибыли инновационных предприятий с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели;

- вычет из налогооблагаемой прибыли взно-

сов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с инновационной деятельностью;

– снижение налогооблагаемой прибыли на приобретение оборудования и приборов, для нужд вузов или инновационных предприятий.

В соответствии с пп. 4.1. п. 2 ст. 146 Налогового Кодекса России не признаются объектом налогообложения выполнение работ (оказание услуг) казенными учреждениями, плюс бюджетными и автономными учреждениями в рамках государственных заданий, источником финансового обеспечения которого является субсидированная сумма из соответствующего бюджета бюджетной системы России [1].

2. Льготное кредитование – это процесс, с помощью которого государство может стимулировать инновации, кредитами государственного банка льготными по срокам погашения и процентным ставкам и предоставлением льгот (преференций) коммерческим банкам.

3. Государственная поддержка финансового лизинга.

4. Стимулирование системы франчайзинга.

5. Поддержка малого и среднего предпринимательства, занимающегося производством и коммерциализацией инноваций.

В качестве мероприятий по совершенствованию финансового управления деятельности промышленных инновационных предприятий можно рассмотреть следующие:

– разработка пятилетних плановых программ, в которых будут сформулированы важнейшие стратегические цели, они представляют собой совокупность государственных программ, которые ориентируют экономику на достижение общенациональных целей, данная система дает представление о наиболее перспективных путях развития экономики, а также показывает проблемы, с которыми может столкнуться правительство, и предлагает рекомендации по решению этих проблем;

– формирование и реализация мероприятий по льготному кредитованию, льготному налогообложению, ускоренной амортизации, бюджетному субсидированию, поддержке рискованных инновационных проектов. В Японии основной источник финансовых средств для технологического обновления – льготное кредитование. Налоговые льготы в этой стране для предприятий, выпускающих новую продукцию, колеблются от 25 до 50 %. Для поддержки исследований и разработок, которые проводятся государственными институтами и исследовательскими центрами с частными

компаниями, применяется бюджетное субсидирование;

– применение механизмов софинансирования государства, заказов компаний на исследования и разработки в форме грантов, субсидий и прочих мероприятий, предусмотренных законодательством;

– осуществление господдержки развития инновационной инфраструктуры, а также поддержки малого инновационного предпринимательства в научных и образовательных учреждениях;

– предоставление гарантий при реализации инновационных проектов, поддержка государством деятельности венчурных фондов;

– обеспечение инновационной направленности в деятельности финансовых институтов развития и специализированных банков.

При выполнении данных условий значительно увеличится производительность труда, экономия энергетических ресурсов в процессе производства, уменьшится себестоимость продукции без ухудшения качества и экологичности, но в то же время станут лучше потребительские качества продукции.

Поддержка инновационной деятельности предприятий в форме государственного заказа средствами из бюджета оказывает благотворное влияние на развитие экономики страны в следующих направлениях:

• ускоряет инновационные процессы, ориентируя их в нужном направлении;

• способствует общему повышению эффективности использования ресурсов, тем самым формируя инновационный климат;

• способствует экономии бюджетных средств с учетом их целевой направленности;

• стимулирует граждан на приобретение инновационной продукции отечественного производства;

• оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность инновационных предприятий;

• влияет на расширение ассортимента производимой продукции и, как следствие, на развитие предприятия в целом.

Основной момент заключается в справедливости условий договора, которые являются неотъемлемой частью и определяют конструктивные и взаимовыгодные отношения между сторонами.

Таким образом, выделение субсидий для реализации государственного заказа помогает государству удовлетворить социально значимые потребности населения, укрепить мно-

гоотраслевой сектор экономики и тем самым формирует инвестиции в будущее национальной экономики.

### Список литературы

1. Объект налогообложения: налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ: принята Государственной Думой 19 июля 2000 года: одобрена Советом Федерации 26 июля 2000 года. URL: <http://www.garant.ru>
2. О бюджетной политике в 2010–2012 годах: бюджетное послание президента РФ Д.А. Медведева от 25 мая 2009 г. // Парламентская газета 2009. 29 мая. № 28.
3. Правила предоставления в 2011 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации: утв. постановлением Правительства РФ от 14 декабря 2009 г. № 1011; в редакции постановления Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 1143. URL: <http://www.garant.ru>
4. Правила предоставления субсидий из федерального бюджета, главным распорядителем в отношении которых является Министерство регионального развития Российской Федерации, бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации, не включенных в федеральные целевые программы, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из бюджетов субъектов Российской Федерации, и (или) на предоставление соответствующих субсидий из бюджетов субъектов Российской Федерации на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности, не включенных в федеральные целевые программы, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из местных бюджетов: утв. постановлением Правительства РФ от 24 марта 2011 г. № 202. URL: <http://www.garant.ru>
5. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. URL: <http://www.garant.ru>



# ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

**Л.А. ПЕНЮГАЛОВА,**  
*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономического анализа,  
статистики и финансов, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: liubov.penyugalova@gmail.com*

**А.И. ШКУРЕНКО,**  
*аспирант, преподаватель  
кафедры экономического анализа,  
статистики и финансов, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: alinashkurenko@yandex.ru*

---

## Аннотация

В статье представлены результаты экспертного опроса ключевых сотрудников страховых компаний Краснодарского края, который проводился в апреле 2012 года в виде электронной версии, проведен анализ мнений страховщиков, изучены отдельные взаимосвязи внутри страхового сектора и явные противоречия между экспертами.

**Ключевые слова:** *страховой рынок, страховая компания, эксперт, доверие страхователей, справедливые выплаты.*

Проблемы страхового рынка России многочисленны и могут быть по-разному классифицированы, однако в первую очередь рынок подразделяется на два, в чем-то противоборствующих друг другу, лагеря: страхователей и страховщиков. Проблемы страхователей, их предпочтения и недовольства уже были описаны нами ранее в других публикациях [Пенюгалова А.В., Пенюгалова Л.А., Шкуренок А.И. «Современное состояние российского рынка страхования». Экономика устойчивого развития, №12, 2012, 191 с.; Пенюгалова Л.А., Шкуренок А.И. «Пути преодоления недоверия со стороны страхователей (на примере Краснодарского края)». Страховое дело, № 8, 2011. 64 с.; Пенюгалова Л.А., Шкуренок А.И. «Среднего страхователя не существует: опыт Краснодарского края». Страховое дело, №2, 2012. 64с.], однако одностороннее представление страхового сектора не может считаться корректным с точки зрения стремления к научной объективности. В связи с этим нами был проведен экспертный опрос ключевых сотрудников страховых компаний, филиалов ОСАО «Россия» и ЗАО «Гута-страхование» в Краснодарском крае. В опросе приняли участие 14 человек – руководителей подразделений компаний.

Целью опроса являлось стремление понять и оценить силу существующих на современном страховом рынке края взаимосвязей между отдельными элементами системы. Например, нас интересовало, насколько сильно влияет совершенствование законодательства на общее развитие рынка, получившее конкретное численное выражение в объеме сборов. С другой стороны, важно понимать и то, насколько повышение доверия страхователей сказывается на рынке в целом. Взаимосвязей такого характера существует достаточно много, и оценить их с помощью эконометрических и статистических методов (регрессия, дискриминантный, дисперсионный анализ и др.) не представляется возможным. В такой ситуации наиболее целесообразным является экспертное мнение и оценки лиц, непосредственно связанных с отраслью [5].

Страховщикам было предложено ответить на 16 вопросов анкеты, три из которых открытые, тогда как остальные 13 – выбор варианта с возможностью, где это необходимо, дать развернутый ответ. По большинству вопросов система ответов строилась таким образом, чтобы впоследствии было возможно оценить силу взаимосвязи между указанными в вопросе явлениями. Например, для вопроса «Согласно Вашему мнению, насколько сильно совершенствование законодательства стимулирует развитие страхового рынка?» были предложены такие варианты ответа как:

- влияние огромно, законодательство может и должно кардинально изменить сложившуюся ситуацию в лучшую сторону;
- от законодательства действительно зависит очень много и даже одна только эта мера может значимо, хотя и не кардинально, улучшить страховой рынок;
- системного сдвига не произойдет, однако само по себе совершенствование законодательства улучшит отдельные стороны страховой деятельности;
- эта мера малоэффективна.

Такой подход с одной стороны позволяет разграничить мнения экспертов относительно их рассуждений о силе взаимосвязи между законодательством и страховым рынком, однако с другой – не дает точных численных оценок и может спровоцировать различное понимание терминологии. Несмотря на то, что понятия «законодательство» и «развитие страхового рынка» – устойчивые обороты в профессиональной научной и практической среде, тем не менее, каждый отдельно взятый специалист

понимает под «законодательством» какой-то свой, узкий, вопрос, требующий юридического закрепления или совершенствования. В то же время возможное расхождение в понимании не столь существенно, чтобы корректировать в соответствии с ним все результаты опроса. Опрос проводился в период с 1 по 30 апреля 2012 года в виде электронной версии, т.е. респондентам необходимо было пройти по ссылке в сети Интернет и отметить варианты ответов, а также впечатать свое мнение в открытых вопросах. Непосредственные результаты опроса представлены в таблице 1.

Ответы для открытого вопроса: «Опишите, пожалуйста, вкратце те области страховой деятельности, которые особенно остро нуждаются в законодательных нововведениях и, по возможности, в каких именно по Вашему мнению» были следующие:

- страхование гражданской ответственности предприятий (особенно при проведении массовых мероприятий; ряд видов деятельности может подлежать обязательному страхованию гражданской ответственности);
- страхование имущества и ответственности физических лиц;
- страхование школьников и детей дошкольного возраста от несчастных случаев;
- страхование общегражданской ответственности отельеров и рестораторов;
- налогообложение юридических лиц при накопительном страховании жизни;
- санкции за ограничение конкуренции;
- повышение контроля над брокерской (посреднической) деятельностью;
- регулирование нижней границы тарифов по добровольным видам (это относится также к вопросам ограничения конкуренции и контролю финансовой устойчивости);
- ОСАГО, в том числе в части проведения техосмотров, ужесточение мер по вопросам страхового мошенничества в целом.

#### Анализ результатов опроса

Если внимательно присмотреться к процентному соотношению ответов, то можно заметить, что по большинству вопросов страховщики не пришли к более или менее единому мнению, ответы «размазались» примерно равномерно между 2-3 ответами и выделить какой-то один из них как явно лидирующий не представляется возможным.

Поскольку на вопросы отвечали руководители различных отделов страховых компаний, следует закономерный вывод, что для разных сторон страхового дела важны различные ас-

Табл. 1.

Результаты экспертного опроса ключевых сотрудников страховых компаний

Вопрос	Варианты ответа	% ответивших
Как Вы считаете, по состоянию рынка на сегодняшний день, повышение доверия населения к страховщикам на 1% повлечет увеличение объема сделок по страхованию в целом по рынку?	01. Также на 1%.	25
	02. Увеличится более, чем на 1%	42
	03. Увеличится менее, чем на 1%	8
	04. Снизит сборы	0
	05. Никак не повлияет на объем сборов	17
	06. Другое	8
Как Вы считаете, насколько введение налоговых льгот для страхователей (физ. и юр. лиц) способствовало бы увеличению количества добровольно заключаемых страховых сделок?	07. Это оказало бы существенное влияние на развитие рынка	8
	08. Это важный инструмент повышения заинтересованности в страховании, однако, эффективен лишь в совокупности с другими мерами	83
	09. Это действительно необходимая мера для сегодняшнего рынка, однако положительный эффект будет замещен появлением новых налоговых схем	8
	10. Это второстепенный элемент, введение которого ничего не даст, кроме увеличения «серых» схем.	0
	11. Другое	0
Как Вы думаете, при условии существенного улучшения законодательства, получит ли развитие (количественное и качественное) институт страховых посредников (в первую очередь брокеров)	12. Да, именно законодательство является камнем преткновения развития посредников	8
	13. Совершенствование законодательства является необходимым, но недостаточным условием развития посреднической деятельности (пожалуйста, поясните, в графе «другое», что еще необходимо)	17
	14. Это поможет развитию посредничества, однако кардинальным образом ситуация не изменится	33
	15. Нет, даже при условии совершенного законодательства, уровень посреднической активности останется на приблизительно том же уровне.	33
	16. Другое	8
Согласны ли вы с тем, что повышение финансовой грамотности населения снизит уровень мошенничества со стороны недобросовестных страховщиков?	17. Да, люди будут понимать суть подписываемых ими документов, знать свои права, обязательства и возможности.	83
	18. Да, однако, одновременно приведет к примерно пропорциональному увеличению мошенничества со стороны страхователей.	8
	19. Нет, уровень мошенничества страховщиков существенно не снизится, т.к. кому надо обмануть - обманут..	8
	20. Нет, однако, увеличится уровень мошенничества страхователей по отношению к добросовестным страховщикам.	0
	21. Другое	0

Продолжение табл. 1

Вопрос	Варианты ответа	% ответивших
Как Вы считаете, насколько повышение качества работы страховых посредников влияет на объем добровольно заключаемых сделок?	22. Влияние существенно, это ключевой «стимулятор» развития страхового рынка.	25
	23. Это необходимый и важный, однако, не самый главный элемент страховой системы. Повышать качество необходимо, но кардинально это не изменит сложившуюся сегодня ситуацию на рынке.	67
	24. Это мало чем поможет развитию страхового рынка.	8
	25. Другое	0
Согласно Вашему мнению, насколько сильно совершенствование законодательства стимулирует развитие страхового рынка?	26. Влияние огромно. Законодательство может и должно кардинально изменить сложившуюся ситуацию в лучшую сторону.	33
	27. От законодательства действительно зависит очень много и даже одна только эта мера может значимо, хотя и не кардинально, улучшить страховой рынок.	33
	28. Само по себе совершенствование законодательства улучшит отдельные стороны страховой деятельности, однако системного сдвига не произойдет.	33
	29. Эта мера малоэффективна.	0
	30. Другое	0
Как Вы считаете, изменится ли у жителей Краснодарского края субъективная оценка какого-либо риска (например, мелкой кражи), если они будут информированы в доступной форме (рекламные щиты, видео ролики и пр.) о том, насколько часто в действительности (объективно) этот риск реализуется в пределах конкретного города или поселка?	31. Да, жители края склонны недооценивать величину риска. Информирование будет способствовать стремлению защитить себя от конкретного возможного страхового события, но не обязательно посредством страхования.	58
	32. Жители края адекватно оценивают угрожающие им риски, однако даже когда конкретный риск высок, они все равно надеются «на авось».	42
	33. Жители края хорошо оценивают риски и защищают себя от них различными способами.	0
	34. Жители края склонны преувеличивать степень риска.	0
	35. Другое	0
Насколько, на Ваш взгляд, продолжительность работы компании на рынке сказывается на ее финансовой устойчивости?	37. Число лет работы оказывает прямое положительное влияние на финансовую устойчивость страховщика.	25
	38. Это важный элемент, который, однако, не спасает в критических ситуациях.	33
	39. В целом можно констатировать положительную взаимосвязь, однако это не является ключевым условием эффективной работы.	25
	40. Продолжительность работы на рынке практически не играет никакой роли	8
	41. Другое	8

Продолжение табл. 1

Вопрос	Варианты ответа	% ответивших
Как Вы считаете, помогло бы современному страховому рынку наличие единого государственного перестраховочного фонда (по аналогии с фондом РСА)?	42. Да, за счет выплат из этого фонда в критических ситуациях доверие страхователей к страхованию повысилось бы.	25
	43. Да, это повысило бы доверие, однако бюрократия оказала бы решающее влияние, и для отдельно взятого страхователя получить выплату было бы непросто.	25
	44. Да, это оказало бы благоприятное влияние в целом, однако отвлечение даже части средств из страховой компании крайне нежелательно на сегодняшний день.	8
	45. Нет, эта мера не окажет ощутимого эффекта.	33
	46. Другое	8
Насколько, на Ваш взгляд, справедливые выплаты (т.е. строго соответствующие условию договора страхования) в целом улучшают отношение/повышают доверие страхователей к страховому рынку Краснодарского края?	47. Это один из наиболее важных инструментов повышения доверия.	33
	48. Это важно, однако «работает» только при условии, что страхователь хорошо разбирается в деталях страхового договора на этапе его заключения.	25
	49. Это важно, однако работать 100% честно в современных условиях в силу различных причин могут не все страховщики.	25
	50. Это важно, однако нельзя забывать и о мошенничестве со стороны страхователей.	17
	51. Нет, это далеко не самое главное в развитии страхования в Краснодарском крае.	0
	52. Другое	0
Насколько, на Ваш взгляд наличие устойчивого платежеспособного спроса со стороны физических лиц способствовало бы развитию страховой деятельности в крае?	53. Страховой рынок физ. лиц Краснодарского края упирается именно в эту проблему. Население хочет, но финансово не может себе позволить приобретать страховые продукты.	50
	54. Без этого дальнейшее развитие невозможно, однако, страхователей останавливает от заключения сделок по страхованию не только это.	42
	55. Нет, это не является важным. Пока не решены другие проблемы, наличие платежеспособного спроса ничего не изменит.	8
	56. Другое	0
Укажите, пожалуйста, Ваш возраст.	18-25	17
	26-35	58
	36-45	25
	46-55	0
	56 и старше	0

пекты рынка. Фактически это означает, что невозможно поправить сложившуюся негативную ситуацию на рынке мерами одной направленности (только законодательство или только повышение доверия). Необходимые преобразования на рынке можно классифицировать на две группы: самостоятельные меры, не зависящие от каких-либо других реформ (например, изменение системы оценки маржи платежеспособности с целью учета качества активов страховщика), и взаимосвязанные шаги по совершенствованию рынка (например, конкретные меры по снижению мошенничества недобросовестных страховщиков следует осуществлять одновременно с повышением финансовой грамотности населения, иначе все усилия будут малоэффективны – юридически подкованный страховщик найдет способ обойти малограмотного клиента).

Для того чтобы добиться каких-либо значимых и ощутимых сдвигов, необходим комплекс мер, осуществляемых последовательно в одних случаях (где это необходимо) и одновременно с другими, не связанными между собой, преобразованиями. Таким образом, необходима единая стратегия развития рынка, охватывающая все аспекты регионального страхового сектора. До тех пор, пока это не будет реализовано, эффекты от одних верно выбранных преобразований будут «пробуксовывать» в силу негативных последствий еще не решенных проблем, сводя, таким образом, на «нет» все, казалось бы, эффективные начинания.

Так, нет единого мнения в вопросе совершенства законодательной базы. Респонденты разделились строго на три группы, каждая из которых отмечает значимость страхования, но их мнения разделяются относительно того, насколько существенная эта мера: изменит весь рынок, изменит часть рынка, окажет в целом положительное влияние, хотя кардинального сдвига не будет. Такой подход означает, что ряд проблем и ситуаций, с которыми сталкиваются страховщики, действительно тупиком упирается в законодательство и без его совершенствования никакие другие меры невозможны, однако в большинстве случаев (остальные 66% респондентов) видят другие системные проблемы, которые выходят за пределы регулирования законодательной базы.

Другим спорным вопросом стала оценка страховщиками уровня осознанности жителей края: их способность оценить риск и действовать в соответствии с полученными оценками. Мнения респондентов разделились практиче-

ски поровну, что оказалось неожиданным. Так, 58% ответивших считают, что жители края склонны недооценивать риск, тогда как остальные 42% не видят это проблемой и уверены, что, даже, несмотря на адекватную оценку риска, население предпочитает традиционное «на авось». Однозначным при этом остается полное отрицание возможности преувеличения жителями степени риска. Особо отметим, что никто из респондентов не счел необходимым давать другой, открытый, ответ, т.е. согласился с одним из предложенных. Анализируя столь явное противоречие между мнениями страховщиков, мы сопоставили полученные ответы и должности, занимаемые респондентами. Оказалось, что мнение об адекватной оценке риска жителями края принадлежит либо топ-менеджерам (директор филиала, заместитель директора), либо сотрудникам, непосредственно связанным с работой с физическими лицами (менеджер агентской сети, ведущий специалист отдела продаж, начальник отдела урегулирования убытков), тогда как остальные сотрудники (аналитики, специалисты по финансовому планированию, начальник отдела корпоративных продаж) выразили уверенность в том, что население скорее недооценивает угрожающие ему риски.

Исходя из этой взаимосвязи, можно сделать одно из двух предположений: либо часть сотрудников ошибается по данному вопросу, либо же физические лица действительно достаточно адекватны в своих оценках, однако склонны к исторически сложившемуся как норма существованию «на авось», тогда как юридические лица (корпоративные продажи), в целом, недооценивают риски.

Сходная ситуация сложилась и по поводу вопроса о взаимосвязи продолжительности существования компании и ее финансовой устойчивости. Мнение основной части респондентов (85% в совокупности) распределилось примерно равномерно между тремя ответами о том, что время работы напрямую взаимосвязано с финансовой устойчивостью; важно, хотя и не спасает в критической ситуации; имеется некоторая зависимость, однако не в этом суть финансовой устойчивости. Данный вопрос достаточно трудно интерпретировать из-за, возможно, не совсем удачной формулировки ответов. Мы предполагали составить градацию от наиболее сильного до наименьшего влияния, однако по сути первый ответ не передает закладываемую в него наибольшую силу взаимосвязи, в связи с чем респондент

мог выбрать как первый, так и второй ответ, держа в голове при этом одинаковую силу зависимости. Поэтому данный вопрос оставим без существенных комментариев, указав лишь на то, что единственный ответ «другое» был следующим: «Продолжительность работы страховщика показатель больше имиджевый чем качественный. Ключевыми показателями являются, структура портфеля (доля розницы и корп. продаж, доля рентабельных видов, доля «моторных видов»), доля рынка, место на рынке, уровень выплат, уровень РВД<sup>1</sup>». Таким образом, однозначно можно сделать вывод о том, что число лет работы компании оказывает некоторое, но не критическое, влияние на уровень финансовой устойчивости страховщика.

Интересным также является рассмотрение эффективности предполагаемого резервного фонда, из средств которого осуществлялись бы выплаты тем страхователям, страховые компании которых либо обанкротились, либо не в состоянии осуществлять выплаты по каким-либо причинам (заморожены счета, приостановлена деятельность и др.) [1, с. 68]. Взаимосвязь между развитием рынка и таким фондом (по аналогии с фондом РСА) однозначно отрицает треть экспертов, тогда как еще 50% разделились между мнениями: да, фонд действительно может помочь повысить доверие и да, это эффективная мера, однако ее реализация не позволит страхователям воспользоваться ее преимуществами. Страховщики, признавая необходимость и важность выплат в формировании доверия страхователей на четверть высказывают недоверие существующим принятым порядкам организации общих фондов и выплат из них. Такое отношение – серьезный (и уже не первый) тревожный звонок, к которому следует прислушаться в первую очередь органам правительства разных уровней, на плечи которых ложится непосредственное исполнение конкретных законодательных инициатив.

Еще более спорным и трудным в интерпретации оказался вопрос о том, насколько сильна взаимосвязь между уровнем справедливых выплат (строго в рамках заключенного договора – не больше, не меньше), которые оказывают влияние на уровень доверия страхователей. Несколько озадачивает факт того, что четверть экспертов честно признаются, что «работать 100% честно в современных условиях в силу различных причин могут не все страховщи-

ки». Кроме того, утверждение, что справедливые выплаты повышают доверие лишь при условии достаточного уровня финансовой грамотности, фактически указывает, во-первых, на то, что страховщики регулярно (четверть респондентов) сталкиваются с ситуациями, в которых справедливый отказ воспринимается страхователем как обман, а во-вторых, прямо говорит о насущной необходимости повышать уровень финансовой (страховой) грамотности населения.

Наконец, последние противоречивые результаты были получены по вопросу о взаимосвязи между наличием платежеспособного спроса на страховом рынке и развитием страхования в крае. Ровно половина респондентов считает, что это камень преткновения на рынке, тогда как остальные 42% хотя и видят проблему в низком уровне жизни населения (недостатке денежных средств для заключения сделок по страхованию), тем не менее считают, что есть и другие существенные проблемы, без решения которых даже обеспеченные жители края по тем или иным причинам не смогут или не захотят страховаться. Только 8% опрошенных при этом не видят в отсутствии платежеспособного спроса особой проблемы. Явное противоречие между экспертами не удалось полностью прояснить за счет занимаемой должности респондента и полученным опытом работы – практически все указали, что работают или работали в должности специалиста (или ведущего специалиста) или заместителя начальника подразделения, однако при этом не указывали специалистом какого именно отдела.

Более содержательной выявленной закономерностью оказалось, что все эксперты, считающие платежеспособный спрос камнем преткновения, также уверены и в том, что жители края склонны недооценивать степень риска тех или иных происшествий, а также все они (респонденты) придерживаются мнения, что повышение финансовой грамотности населения повлечет снижение мошенничества со стороны недобросовестных страховщиков. Таким образом, мы получили устойчивый треугольник мнений: недооценка риска – недостаточная финансовая грамотность – недостаточный платежеспособный спрос.

Единым фронтом эксперты выступили лишь по двум вопросам. Первый касается эффекта от введения налоговых льгот. Подавляющее большинство опрошенных (83%) считают, что это важный элемент, однако эффективен лишь

<sup>1</sup> РВД – расходы на ведение дел.

в совокупности с другими мерами. Также 83% ключевых сотрудников страховых компаний считают, что повышение финансовой грамотности населения снизит мошенничество со стороны недобросовестных страховщиков.

В целом, анализируя все ответы вместе взятые на более абстрактном уровне, следует констатировать, что каждый сотрудник видит ситуацию на рынке со своего места, принимает рабочие решения исходя из индивидуально сложившегося понимания процессов на региональном страховом рынке. Казалось бы, что плохого? Это более чем закономерное и естественное состояние сотрудника организации, однако, это же указывает и на отсутствие внутренней взаимосвязи между сотрудниками, отсутствие единой стратегии внутри организации. Недостаточный обмен информацией внутри компаний и между компаниями приводит к несогласованности действий работников или, проще говоря, ситуации, когда, как говорится, страховой агент давит на газ, андеррайтер на тормоз, а актуарий смотрит назад и говорит, куда ехать.

### Список литературы

1. Зарецкий А., Робулец Т. Стратегия развития страхования жизни. //Современные страховые технологии, 2012. № 4. С. 104.
2. Пенюгалова А. В., Пенюгалова Л. А., Шкуренко А. И. Современное состояние российского рынка страхования.// Экономика устойчивого развития, 2012. № 12. С. 142–150.
3. Пенюгалова Л. А., Шкуренко А. И. Пути преодоления недоверия со стороны страхователей (на примере Краснодарского края). //Страховое дело. 2011. № 8. С. 56–64.
4. Пенюгалова Л. А., Шкуренко А. И. «Среднего страхователя не существует: опыт Краснодарского края»// Страховое дело. 2012. № 2, С. 14–23.
5. Ядов В. Я. Стратегия социологического исследования. М.: Омега-Л. 2007. С. 202–205.



# ОРГАНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

**А. Э. ШТЕЗЕЛЬ,**  
*соискатель кафедры мировой экономики  
и менеджмента, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: ale10481@yandex.ru*

---

## Аннотация

Статья посвящена характеристике роли и функционального значения системы продаж банковских услуг и продуктов в реализации конкурентной стратегии современного коммерческого банка. Предложено авторское определение системы продаж, охарактеризована ее роль как самостоятельного функционального направления банковского менеджмента и инструмента конкурентной борьбы.

**Ключевые слова:** *кадровый менеджмент, мотивация труда, системы стимулирования труда, эффективизация инвестиций в человеческий капитал.*

Система продаж банковских услуг и продуктов является сегодня перспективным функциональным направлением развития корпоративных систем банковского менеджмента в условиях обострения конкурентной борьбы на банковском рынке. Основой стратегического развития национальной банковской системы в ближайшие годы является переход на интенсивную модель развития банковского сектора, отличительными атрибутами которой должны стать:

- высокий уровень конкуренции на банковском рынке и рынке финансовых услуг в целом, которому способствуют реализация в регулировании принципа пропорциональности и недопущение условий для регулятивного арбитража в отношении участников каких-либо сегментов финансового рынка;
- предоставление кредитными организациями разнообразных и современных банковских услуг населению и организациям;
- уровень капитализации банковского сектора, соответствующий задачам развития, повышения конкурентоспособности и эффективности банковского бизнеса;
- развитые системы корпоративного управления и управления рисками, обеспечивающие в том числе долгосрочную эффективность

банковского бизнеса, взвешенность управленческих решений и своевременную идентификацию всех рисков, консервативную оценку возможных последствий их реализации и принятие адекватных мер защиты от рисков;

– высокая степень транспарентности и рыночной дисциплины кредитных организаций и иных участников рынка;

– ответственность руководителей, членов советов директоров (наблюдательных советов) и владельцев банков за добропорядочное и сбалансированное ведение бизнеса, а также за достоверность публикуемой и представляемой в органы контроля и надзора информации [4].

Таким образом, значимым стратегическим трендом развития национального банковского бизнеса в ближайшей и среднесрочной конкуренции становится усиление влияния фактора конкуренции на деятельность современных коммерческих банков, что в свою очередь требует адекватной адаптации систем банковского менеджмента и развития новых функциональных направлений работы, призванных обеспечить реальный рост конкурентоспособности кредитных организаций.

В современном понимании межбанковская конкуренция представляет собой дуалистический процесс соперничества коммерческих банков за ограниченный объем платежеспособного спроса на финансовом рынке, представляющий собой комплекс транзакций клиентов, осуществляемых посредством традиционных и инновационных банковских инструментов, который возможен на основе реализации клиентами позитивистского типа экономического поведения. Применение позитивистского типа поведения означает реализацию рационального процесса принятия потребительского решения о выборе коммерческого банка в качестве посредника для реализации транзакции, суть которого состоит в формировании клиентом достаточно большого числа конкурентных альтернатив (банковских продуктов и коммерческих банков, их предлагающих) и последующем логически обоснованном выборе конкретного банковского продукта и коммерческого банка – поставщика на основе ранжирования критериев конкурентоспособности [6, с. 231].

Отметим, что приведенное определение в значительной мере переносит акценты в организации деятельности коммерческих банков, изменяя приоритеты банковской конкурентной стратегии, необходимой, на наш взгляд, каждому современному банку. Применение транзак-

ционного подхода к пониманию сущности и значения межбанковской конкуренции требует существенной модернизации и расширения научных представлений в части состава и содержательного значения функций банковского менеджмента, обеспечивающих конкурентоспособность кредитной организации.

В соответствии с концепцией Д. Н. Цаплева, конкурентная среда деятельности коммерческих банков находится под непрерывным воздействием комплекса изменений, включающих в себя изменения внешней и внутренней среды коммерческих банков, а также изменения модели поведения потребителей банковских услуг и продуктов [5, с. 220].

Внутри конкурентной среды, основными субъектами которой являются коммерческие банки, небанковские кредитные организации и финансовые институты (предоставляющие взаимозаменяемые продукты и услуги), непрерывно идут процессы формирования рыночного предложения, включающие разработку и введение на рынок банковских и финансовых услуг и продуктов традиционного и инновационного типа.

Непосредственно взаимодействуя с целевыми группами потребителей банковских и финансовых услуг и продуктов, коммерческие банки используют логику конкурентного поведения потребителей, которая сводится к особенностям потребительского выбора конкретной банковской услуги (продукта) и банка, ее предоставляющего.

Именно конкурентная активность потребителей, выраженная в рациональном выборе конкретной банковской услуги (продукта) и коммерческого банка-поставщика, является исходным моментом начала межбанковской конкуренции.

Отметим, что в своих рассуждениях Д. Н. Цаплев придерживался скорее макроэкономического подхода к определению и пониманию сущности межбанковской конкуренции, в то же время им определены количественные показатели, позволяющие определять конкурентоспособность той или иной кредитной организации на конкурентных сегментах рынков банковских услуг. К их числу он предложил отнести количество, стоимость и рентабельность конкурентных транзакций в составе общего объема операционной деятельности коммерческого банка на определенном сегменте банковского рынка, а количественную оценку конкурентоспособности определять посредством сопоставления средних величин

этих показателей по кредитной организации за операционный цикл со средними показателями совокупности кредитных организаций, входящих в исследование.

Предлагаемый методологический подход достаточно адекватен для его практического внедрения в управление современными коммерческими банками, однако он требует своего уточнения и детализации в отношении содержания основных функциональных направлений банковского менеджмента, в которых должны последовательно планироваться и осуществляться мероприятия конкурентной борьбы. К сожалению, в трудах Д. Н. Цаплева этот важнейший научно-прикладной аспект проблем банковской конкурентоспособности пока не нашел своего достойного отражения.

Следует отметить, что и в других современных исследованиях проблем межбанковской конкуренции ее функциональный аспект рассмотрен недостаточно. Например, О. Н. Ломакина отмечает, что при выборе стратегии развития региональной сети банк должен исходить из того, что данная стратегия является функциональной, а ее конкретные цели и задачи формулируются в соответствии с корпоративной стратегией, учитывая ресурсные возможности банка, качество внутренних технологий, конкурентную позицию, приоритетные направления деятельности, а также особенности функционирования и результативность существующей сети. Банк должен четко определить, какие цели при развитии региональной сети будут ключевыми: захват определенной доли рынка или повышение рентабельности, увеличение ресурсной базы или поиск дополнительных возможностей размещения средств. Исходя из целевой направленности развития сети банк должен определить тип стратегии регионально-сетевого развития [3].

Подход О. Н. Ломакиной развивает Н. Н. Горчаков, вводя понятия многофилиального банка и отстаивая тезис о том, что многофилиальный банк обладает определенной спецификой деятельности, позволяющей ему быть более эффективным и конкурентоспособным, но лишь при условии достижения определенных параметров оптимизации количественного состава сети внешних подразделений. Гипотетически эффективность многофилиального банка определяется экономической аллокацией ресурсов, вовлекаемых и трансформируемых благодаря эффективной работе филиальной сети (сети внешних подразделений) [2]. Получается, что сам факт наличия определен-

ного числа филиалов и отделений кредитной организации является детерминантом экономической эффективности ее деятельности и конкурентоспособности, что, на наш взгляд, не вполне корректно, поскольку не подтверждено соответствующей фактологической базой.

О. И. Лаврушин отмечает необходимость и значение банковского менеджмента следующим образом: «Банковская деятельность, как и всякая иная деятельность, нуждается в управлении: планировании, организации, регулировании и контроле». При этом уважаемый автор выделяет и характеризует особенности банковского менеджмента в период экономического подъема и в период экономического спада [1]. К сожалению, в дальнейшем О. И. Лаврушин, на наш взгляд, безосновательно, суживает сферу банковского менеджмента, отмечая, что «управление в банковской сфере включает финансовый менеджмент и управление персоналом» [1, с. 20]. В приведенном определении проигнорированы как экстенсивные факторы развития кредитной организации, как, например, рост филиальной сети и соответствующие ей управленческие усилия, а также другие функциональные направления банковского менеджмента, реально используемые в деятельности современных коммерческих банков, такие как банковский маркетинг, продажи банковских продуктов, банковские инновации, развитие информационной инфраструктуры банковской деятельности, менеджмент качества банковских услуг и т. д.

Проведенное исследование стало основой выработки авторского взгляда на место и содержательное значение продаж банковских услуг и продуктов как самостоятельного функционального направления современного банковского менеджмента, характеризующегося общностью и спецификой целей, задач, ожидаемых результатов и соответствующих им инструментов (рис. 1).

Система продаж банковских услуг и продуктов является центральным звеном системы банковского менеджмента, обеспечивающим непосредственное взаимодействие банка как экономического субъекта с целевыми группами потребителей. При этом системное понимание организации продаж подразумевает интенсивное использование всех современных форматов продаж, которые по принципу активности потребителей могут быть дифференцированы на пассивные (когда потребитель сам приходит в банк либо использует технические средства банка) и активные (когда банк посредством

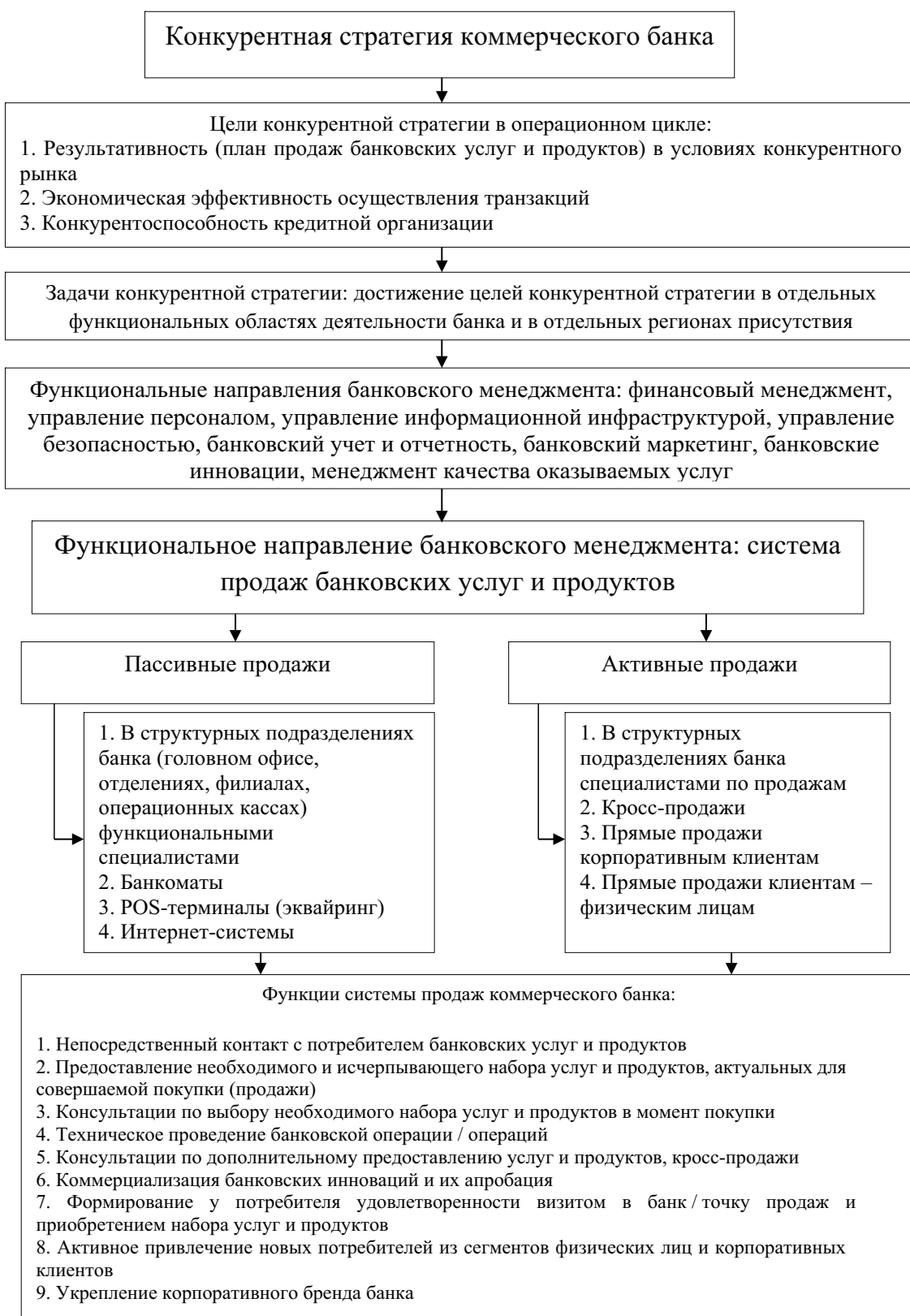


Рис. 1. Место, содержательное значение и функции системы продаж как функциональной области банковского менеджмента современного коммерческого банка (разработано автором)

элементов системы продаж реализует прямое управленческое воздействие на потребителей с целью совершения продажи банковских услуг и продуктов).

Система продаж банковских услуг и продуктов является полноценным самостоятельным направлением банковского менеджмента, обладающим значительной функциональной нагрузкой и при должной организации – источником конкурентных преимуществ для кредитной организации. Система продаж банковских услуг и продуктов коммерческого банка может быть определена как:

- сфера непосредственного взаимодействия кредитной организации и потребителей, в которой непосредственно происходит процесс купли-продажи банковских услуг и продуктов;

- совокупность форм и методов реализации банковских услуг и продуктов целевым группам потребителей;

- необходимый объем организационно-экономического обеспечения функции продаж банковских услуг и продуктов, позволяющий организовать комплексное управленческое воздействие на действующих и потенциальных потребителей с целью активизации их потребительского поведения с последующим повышением масштабов реализации услуг и продуктов банка.

Роль системы продаж банковских услуг и продуктов в конкурентной деятельности современного коммерческого банка может быть охарактеризована следующим образом (рис. 2).

В авторском понимании роль системы продаж банковских услуг и продуктов в реализации конкурентной стратегии коммерческого банка сводится к непосредственному формированию промежуточных итогов конкурентной борьбы в операционном цикле (к ним относятся объем реализации услуг и продуктов, количество соответствующих транзакций и валовая прибыль кредитной организации, полученная в ходе осуществления этих транзакций) с последующей итоговой оценкой конкурентоспособности кредитной организации на релевантном банковском рынке посредством показателей доли рынка и относительной экономической эффективности деятельности в сравнении со среднерыночным уровнем. При этом возможны три функциональных состояния системы продаж коммерческого банка:

- пассивное: упор делается на реализации пассивных форматов продаж, преимущественно в структурных подразделениях банка функциональными специалистами;

- активно-пассивное: используется сочетание пассивных и одного-двух форматов активных продаж;

- активное: используются все возможные актуальные форматы продаж, постоянно разрабатываются и внедряются инновационные форматы.

Управление развитием системы продаж банковских услуг и продуктов в коммерческом банке имеет целью создание и управляемое расширение функциональности и экономической эффективности совокупности каналов и форм продаж, обеспечивающее достижение стратегических целей предприятия за счет интенсификации усилий в этом важнейшем функциональном направлении банковского менеджмента.

Объективной основой функционирования коммерческого банка в целом и его отдельных функциональных подсистем (к числу которых относится и система продаж банковских услуг/продуктов) относятся миссия и стратегические цели деятельности, как правило, сформулированные и детализированные в бизнес-плане развития банка на операционный период (год). Именно эти цели позволяют определить специфику организации системы продаж, определить ее структурный состав и направленность, формализовать количественные ориентиры развития в динамике.

Логическим шагом в применении миссии и стратегических целей развития кредитной организации к реалиям и особенностям финансового рынка является определение приоритетных сегментов национального/локальных банковских рынков, для чего целесообразно применять комплексную методологию современных маркетинговых исследований (опросы, наблюдение, эксперимент, панели потребителей) с обязательным учетом специфики организации и ведения банковской деятельности.

Указанная специфика включает в себя, по нашему мнению, следующие существенные моменты:

- определение объемов отдельных сегментов и экономической привлекательности банковской деятельности на них;

- выделение ключевых особенностей потребительского поведения в приоритетных сегментах и оценка возможности его модификации в интересах банка;

- исследование масштабов и интенсивности межбанковской конкуренции как фактора, способного существенно скорректировать планы и динамику развития корпоративной системы



Рис. 2. Роль системы продаж банковских услуг и продуктов в конкурентной деятельности современного коммерческого банка (разработано автором)

продаж услуг и продуктов коммерческого банка.

Результаты комплексного исследования являются объективной основой для выбора и экономического обоснования перспективных каналов продаж банковских услуг / продуктов (активные/пассивные), прогнозирования структуры продаж в сбытовой сети банка, что позволяет сформировать систему количественных показателей оценки результативности и экономической эффективности будущей функциональной подсистемы и обеспечить полноценный банковский контроль за ее функционированием.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

- система продаж банковских услуг и продуктов является самостоятельным центральным звеном системы банковского менеджмента, обеспечивающим непосредственное взаимодействие банка как экономического субъекта с целевыми группами потребителей. При этом системное понимание организации продаж подразумевает интенсивное использование всех современных форматов продаж, которые по принципу активности потребителей могут быть дифференцированы на пассив-

ные (когда потребитель сам приходит в банк либо использует технические средства банка) и активные (когда банк посредством элементов системы продаж реализует прямое управленческое воздействие на потребителей с целью совершения продажи банковских услуг и продуктов);

- система продаж банковских услуг и продуктов коммерческого банка может быть определена как: сфера непосредственного взаимодействия кредитной организации и потребителей; совокупность форм и методов реализации банковских услуг и продуктов; необходимый объем организационно-экономического обеспечения функции продаж банковских услуг и продуктов;

- роль системы продаж банковских услуг и продуктов в реализации конкурентной стратегии коммерческого банка сводится к непосредственному формированию промежуточных итогов конкурентной борьбы в операционном цикле (к ним относятся объем реализации услуг и продуктов, количество соответствующих транзакций и валовая прибыль кредитной организации, полученная в ходе осуществления этих транзакций) с последующей итоговой оценкой конкурентоспособности кредит-

ной организации на релевантном банковском рынке посредством показателей доли рынка и относительной экономической эффективности деятельности в сравнении со среднерыночным уровнем;

– система продаж банковских услуг и продуктов современного коммерческого банка при условии активного ее функционального состояния обладает значительным составом выполняемых функций и может использоваться в качестве основного инструмента конкурентной стратегии, обеспечивающего использование конкурентных преимуществ корпоративной бизнес-модели кредитной организации. При этом условием эффективного функционирования системы продаж является ее функциональное взаимодействие с остальными системами банковского менеджмента, в первую очередь с банковским маркетингом и системой менеджмента качества оказываемых услуг;

– обострение банковской конкуренции и необходимость устойчивого роста банковской конкурентоспособности требуют от кредитных организаций комплексного использования всех известных и существующих каналов продаж, а также непрерывный поиск и реализация инновационных форматов, обеспечивающих устойчивый рост конкурентоспособности кредитных организаций на основе коммерциализации инновационных конкурентных преимуществ;

– система продаж банковских услуг/продуктов в современных российских коммерческих банках должна стать самостоятельным функциональной областью корпоративной бизнес-модели, в рамках которого должны инициироваться и реализовываться масштабные мероприятия по захвату инициативы на конкурентных сегментах локальных и национального рынка финансовых услуг, должно осуществляться целенаправленное и управляемое формирование и расширение клиентской базы коммерческого банка, должны увеличиваться масштабы реализации банковских услуг/продуктов и их рентабельность. Все это в совокупности призвано обеспечить комплексный

долгосрочный экономический эффект, выраженный в устойчивом росте конкурентоспособности коммерческих банков;

– предлагаемая нами логика и последовательность в организации продаж банковских услуг/продуктов направлены на практическую реализацию системного и комплексного подхода в функционировании специализированного функционального направления банковского менеджмента – системы продаж, призваны обеспечить рост экономической эффективности и конкурентоспособности кредитной организации на основе планомерных интегрированных управленческих усилий по созданию и развитию конкурентного преимущества в деятельности по организации продаж.

### Список литературы

1. Банковский менеджмент / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2009. 560 с.
2. Горчаков Н. Н. Эффективность деятельности многофилиального коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов. 2010.
3. Ломакина О.Н. Стратегия развития сети коммерческого банка // Управление в кредитной организации. 2011. №6. URL: <http://bankir.ru/tehnologii/s/strategiya-razvitiya-seti-kommercheskogo-banka-10000832/>
4. О Стратегии развития банковского сектора России на период до 2015 г.: Заявление Правительства РФ №1472п-П13 от 5.04. 2011 г. URL: <http://www.referent.ru/1/176767>
5. Цаплев Д. Н. Современные методы исследования межбанковской конкуренции на основе транзакционного подхода // Вопросы экономики и права. 2012. № 1. С. 220.
6. Цаплев Д. Н. Современные подходы к определению сущности и значения межбанковской конкуренции и ее роли в развитии национальной банковской системы России // Вопросы экономики и права. 2012. №1. С. 231.

# ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕС-СОВЕРШЕНСТВА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА ИНДУСТРИАЛЬНО РАЗВИТЫХ СТРАН

**Е. И. ЛАДЫГИНА,**  
*аспирант кафедры мировой экономики  
и менеджмента, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: lad\_lena@list.ru*

---

## Аннотация

После вступления России в ВТО отечественным компаниям в условиях возросшей конкуренции необходимо повышать свою производственную эффективность, выстраивая баланс между ценой и качеством выпускаемой продукции, путем совершенствования своего менеджмента. В статье рассмотрены модели бизнес-совершенства, приведены результаты их применения иностранными компаниями. Автор приходит к выводу, что использование моделей бизнес-совершенства повышает уровень эффективности производства и имидж предприятия на рынке, что, соответственно, повышает его конкурентоспособность.

**Ключевые слова:** модель бизнес-совершенства, менеджмент, система качества.

Постоянная гонка инноваций, жесткие конкурентные условия, высокие запросы потребителей – все это неотъемлемые атрибуты развитой рыночной экономики. К сожалению, в России, где спрос потребителей не может диктовать условия, а инновационная политика государства только набирает обороты, о развитой рыночной экономике говорить нельзя, соответственно, о какой-либо стабильности в бизнесе тоже. В такой среде компаниям, особенно небольшим, сложно не то чтобы развиваться, а даже оставаться на плаву в этом бурлящем потоке реформ и стагнаций. К тому же, некоторые руководители ориентируются на сиюминутную прибыль, что является крайне сомнительной целью, ведущей к неминуемому банкротству бизнеса в долгосрочной перспективе. Для того чтобы добиться высокой производительности и эффективности труда, российскому топ-менеджменту необходимо перенимать опыт у успешных зарубежных и некоторых отечественных компаний (совершенных организаций). Достижения этих компаний во многом обязаны успешному применению моделей бизнес-совершенства в свои производственные процессы.

Модель бизнес-совершенства – модель ведения бизнеса, основанная на принципах и методах систем качества, целью которой яв-



ляется достижение совершенных результатов в области деятельности как отдельно взятой компании, так и на уровне страны.

Компании, успешно применяющие модели бизнес-совершенства, поощряются премиями в области качества и могут называться совершенными.

Системы качества изучаются и развиваются уже более 50 лет, и по ним работают крупнейшие предприятия в мире (Toyota, Coca-Cola, HewlettPackard и т. д.). Одной из основных причин отставания российского бизнеса в применении систем качества является тот факт, что долгое время методы повышения качества считались избыточными и среди отечественных топ-менеджеров часто встречалось нежелание вкладывать денежных средств в развитие методов повышения качества, так как в условиях отсутствия конкурентной борьбы на рынке отсутствовала необходимость в повышении качества выпускаемой продукции и услуг.

Результатом этого является неспособность как служащих, так и некоторых руководителей принимать новшества в системе управления, не действовать по отлаженной устаревающей системе, а проводить постоянный мониторинг и адаптировать под свой бизнес новые схемы и методы управления бизнесом.

Существует международные стандарты ИСО серии 9000, описывающие системы качества (далее СК) и методы их внедрения. Однако СК индивидуальны для каждого производства и включают различные наборы инструментов качества. Поэтому соблюдение требований данных стандартов недостаточно для достижения успеха. Независимый норвежский фонд по защите жизни, здоровья и окружающей среды (DNV) в своих исследованиях выявил 14 уровней производительности предприятия (рис. 1), достижение шестого и выше из которых обеспечивает применение моделей бизнес-совершенства (рис. 2) и поощряется общена-

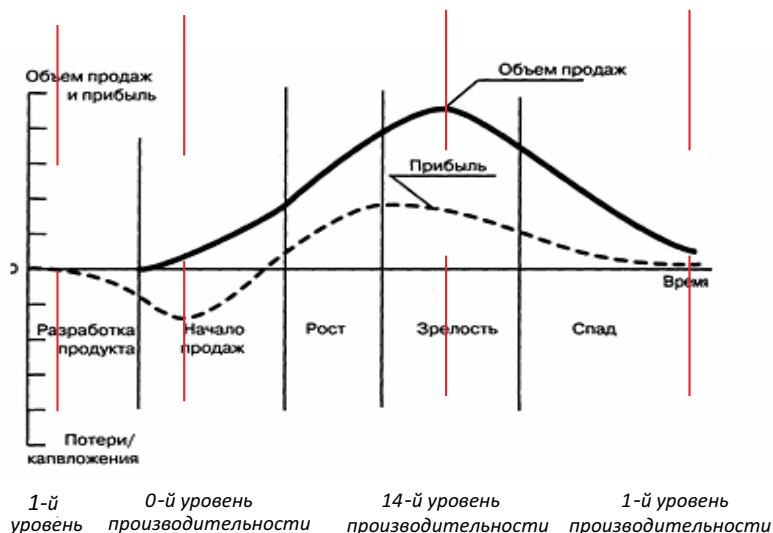


Рис. 1. 14 уровней производительности

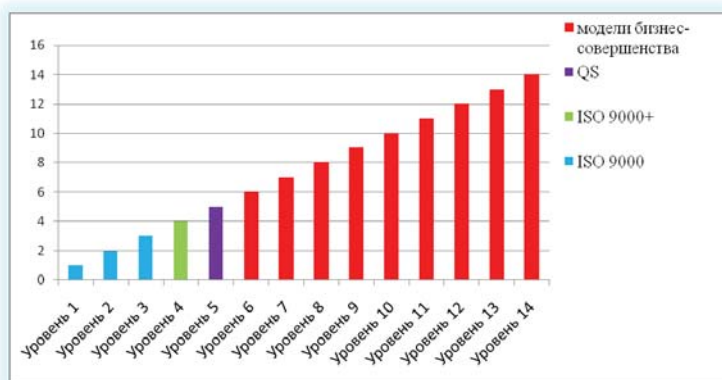


Рис. 2. Обеспечение уровней производительности

циональными ежегодными премиями (имени М. Болдриджа в США, имени Э. Деминга в Японии, Европейская премия качества) [1].

Модели бизнес-совершенства представляют собой упрощенное представление о состоянии сложной производственной среды. Целью их разработки является выделение единых критериев для оценки деятельности различных предприятий и поощрение наиболее успешных среди них путем вручения премии качества, что, в свою очередь, переходит и в мотивирующую цель.

Премии в области качества получили широкое распространение. Критерии оценки лауреатов премий, выдвигаемые организаторами конкурсов, перерастают в концептуальные основы ведения бизнеса. Самыми престижными и распространенными из них являются 5 мировых премий: премия Деминга, национальная премия качества Малколма Болдриджа, Европейская и Японская премии качества, премия Правительства Российской Федерации в области качества. Коротко рассмотрим некоторые из них.

#### **Европейская модель бизнес-совершенства – EFQM**

В 1988 г. четырнадцать ведущих европейских компаний (Bosch, BT, Bull, Ciba-Geigy, Dassault, Electrolux, Fiat, KLM, Nestle, Olivetti, Philips, Renault, Sulzer, Volkswagen) объединились в своих общих намерениях по совершенствованию менеджмента и продвижению новых методов повышения качества и создали при поддержке Евросоюза некоммерческую организацию – Европейский фонд по управлению качеством (EFQM). EFQM быстро набрал популярность в сфере бизнеса, и к 2003 г. число компаний из разных отраслей, вступивших в EFQM, достигало 800, на сегодняшний день это тысячи организаций и миллионы служащих в них людей. Все они преследуют цель содействия повышению конкурентоспособности европейской экономики путем распространения новых подходов к менеджменту, создания стимулов к обучению его основам и возможностей признавать успехи в этой области.

EFQM является учредителем Европейской премии качества (EQA), которая присуждается компаниям за успешное применение модели бизнес-совершенства (далее модель), собственником которой также является EFQM.

Модель является схемой достижения максимальной эффективности процессов и базируется

на восьми фундаментальных концепциях. Эти концепции совпадают с основными принципами Всеобщего управления качеством (TQM), их детальное описание дано в таблице 1 [2].

По всем этим критериям проводится ежегодная оценка компаний, и в каждой из категорий определяется победитель.

Например, в 2012 г. победителем в номинации «Управление процессами» лучшим признан завод BMW (Регенсбург Германия), который насчитывает около 9000 сотрудников. Его ежедневное производство достигает 1100 машин первой и третьей серии, что делает этот завод важным поставщиком всемирной сети группы производства BMW. В общей сложности за 2011 год было выпущено 259 974 автомобиля, а всего с 1986 года сошло с конвейера около пяти миллионов машин. Требования каждого отдельного клиента всегда выполняются в срок и в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

Андреа Вент, директор завода-победителя, рекомендует: «Наиболее важным требованием при внедрении европейской модели бизнес-совершенства являются собственные убеждения на уровне управления и опыт ведения бизнеса. Путь к совершенству бизнеса основан на способности организации к обучению, а именно, желание всего персонала учиться для непрерывного совершенствования. Приверженность управления играет важную роль, поскольку они являются движущей силой в процессе обучения и развития» [3].

Завод Bosch в Бамберге (Германия) получил признание сразу в двух номинациях: «Лидерство руководства» и «Развитие и вовлечение персонала». Группа Bosch является ведущим международным предприятием технологий, имеющим более 300 000 партнеров. В 2011 финансовом году годового оборот компании составил 51,5 млрд евро за счет автомобильных, промышленных, а также потребительских и строительных технологий. Завод насчитывает 7300 сотрудников.

Коммерческий директор Bosch Ханс Хоффман признается, что гордится полученной премией. Также он считает это признанием всех усилий и последовательной работы в области улучшения качества в течение последних лет, что дает больше уверенности в том, что компания находится на правильном пути к бизнес-совершенству. Обратная связь с экспертами, проводившими оценку действующей модели, показала возможности для дальнейшего совершенствования деятельности.

Таблица 1

Принципы TQM и фундаментальные концепции модели

Принцип TQM	Фундаментальная концепция модели
1. Ориентация на потребителя	Создание ценности для потребителя
В существующих на сегодняшний день условиях инновационной экономики, где спрос потребителя меняется с той же скоростью, что и возможности поставщика, необходимо чутко реагировать на волатильность рынка и уметь прогнозировать желания потребителей. Совершенная организация ведет постоянный мониторинг потребностей и удовлетворенности своей деятельностью как своей действующей целевой аудитории, так и потенциально возможной. Она может предугадать спрос и даже превзойти все ожидания потребителей, такая компания строит прочные и взаимовыгодные отношения со своими потребителями.	
2. Лидерство руководства	Видимое и вдохновляющее лидерство в сочетании с постоянством целей
Совершенные компании имеют в числе своих менеджеров инициативных лидеров, которые воодушевляют на непревзойденный результат всю команду и способны устанавливать ценности, этику и культуру организации, мотивируя своих служащих и впечатляя результатом и слаженностью работ заинтересованные стороны. Они способны демонстрировать способность компании динамично реагировать на изменения рынка и вести за собой людей, не отказываясь от поставленных целей.	
3. Развитие и вовлечение персонала	Обеспечение максимального вклада работников путем их развития и вовлечения
Персонал на всех уровнях является основой предприятия, и полное приобщение к процессу позволяет использовать их способности на пользу предприятия в максимально возможном объеме. Совершенная организация видит необходимость в компетентном составе и ведет активную работу в повышении квалификации сотрудников, поощряет самосовершенствование путем предоставления возможности реализовать личностный потенциал каждого сотрудника, а так же готовит своих служащих к возможным переменам в условиях нестабильной экономики.	
4. Процессный подход	Управление организацией через сеть взаимодействующих и взаимосвязанных процессов, систем и фактов
Для повышения эффективности производства в организации должна быть реализована и налажена ясная интегрированная сеть процессов. Эти процессы должны быть успешно внедрены, эффективно управляемыми и постоянно улучшаемыми. Решения принимаются только на основе достоверной информации, основанной на фактах и включающей целевые и текущие показатели деятельности, потенциальные возможности, потребности и ожидания заинтересованных сторон, а также результаты деятельности других организаций, включая конкурентов.	
5. Постоянное изучение, инновации и улучшение	Постоянный поиск возможностей улучшений и инноваций на основе приобретения новых знаний
Постоянной целью совершенных предприятий должно являться непрерывное улучшение собственных достижений. Для этого им необходимо постоянно изучать как свою деятельность, так и деятельность других компаний. Совершенные организации уделяют большое внимание внутреннему и внешнему бенчмаркингу. Они эффективно используют знания своих сотрудников, пропагандируя открытость к восприятию и использованию новых идей, исходящих от всех заинтересованных сторон, и мотивируя к тому, чтобы служащие ориентировались на превосходящий уровень. Персонал совершенных предприятий постоянно ищет возможности для инноваций и улучшений, добавляющих ценность.	
6. Ориентация на результат	Достижение результатов, удовлетворяющих все заинтересованные стороны
Совершенная организация изучает и прогнозирует потребности заинтересованных сторон, проводит мониторинг и анализирует свою деятельность и активность других организаций. Информация используется при разработке, внедрении и пересмотре политики, стратегии, долгосрочных и краткосрочных целей и задач.	
7. Развитие партнерства	Развитие и поддержка партнерских отношений, добавляющих ценность
Наиболее успешные компании стремятся к выстраиванию партнерских отношений с другими организациями (поставщики, подрядчики, заказчики и др.), основанных на взаимовыгодном сотрудничестве. Партнеры совместно работают над достижением общих целей, поддерживая друг друга ресурсами и информацией, и выстраивают прочные и иногда долгосрочные отношения на основе взаимного доверия, открытости и уважения.	
8. Корпоративная и социальная ответственность.	Выход за минимальные законодательные требования, в рамках которых функционирует организация, и приложение усилий для того, чтобы понимать и реагировать на ожидания общества.
Совершенные организации должны нести ответственность перед обществом и отвечать за экологические аспекты своей деятельности в настоящем и будущем. Организациям необходимо осуществлять общественную деятельность, путем реализации взаимовыгодных социальных проектов, тем самым повышая доверие к себе всех заинтересованных сторон.	

**Японская модель бизнес-совершенства**

Данная модель основана на принципах применения философии качества TotalQualityManagement (TQM) американским ученым Э. Демингом, впервые приглашенным в Японию в 1949 г. для восстановления японской промышленности и развития идей качества.

Компании, применившие японскую модель совершенствования, применяют принципы и методы TQM, выстраивают системы контроля качества с применением статистических методов и организации «кружков качества». Цели у компаний направлены в одну сторону, а именно, на повышение качества продуктов и услуг, повышение производительности, снижение издержек, увеличение продаж и прибыли.

В 1951 г. Японский союз ученых и инженеров (Union of Japanese Scientists and Engineers – JUSE) учредил престижную ежегодную премию имени основателя японской модели совершенствования – Премию Деминга (Deming Prize), являющейся первой и по сегодняшний день одной из самых престижных и уважаемых наград в области качества.

Японская модель бизнес-совершенства оказала существенное влияние на развитие управления качеством не только в Японии, но и во многих других странах запада и юго-восточной Азии. Руководители организаций, желающие получить престижную премию Деминга, постоянно совершенствуют процесс и методы управления качеством. Успех победителей конкурса заставляет равняться на их достижения и вдохновляет многие организации на развитие индивидуальных идей по управлению качеством. Проведение анализа лучшего опыта лауреатов премии посредством методологии бенчмаркинга помогает новым участникам совершенствовать свои системы менеджмента. Таким образом, принципы и методы TQM распространяются среди постоянно растущего числа организаций.

Различают пять категорий премий качества имени Деминга:

- премия Деминга для крупных компаний (The Deming Application Prize);
- премия Деминга для малых предприятий (The Deming Application Prize for Small Enterprise);
- премия Деминга для подразделений (The Deming Application Prize for Division), отличившихся в применении статистических методов и TQM;
- персональная премия Деминга отдельным лицам или группам (The Deming Prize for

Individual Person), внесшим выдающийся вклад в изучение и распространение TQM;

- премия Деминга для зарубежных компаний (The Deming Application Prize for Oversea Companies), внесших выдающийся вклад в развитие и применение TQM.

Система оценки компаний включает следующие базовые критерии:

- политика в области управления и ее реализация,
- разработка новой продукции и инновация процессов,
- поддержание и улучшение качества,
- система менеджмента,
- анализ информации и применение новых технологий,
- развитие человеческих ресурсов.

Среди лауреатов премии Деминга за более чем 50 лет ее существования можно встретить практически все ведущие компании Японии. В разные годы и зачастую неоднократно награды Деминга удостоивались Hitachi, Nissan Motor, Toyota, Mitsubishi, Fuji-Xerox, NEC и многие другие [4].

**Американская модель бизнес-совершенства**

Улучшение бизнеса в практике американских компаний основано на применении критериев Малкольма Болдриджа, министра торговли США и нацелено на повышение качества и производительности. Эти критерии представляют собой семь основных принципов менеджмента компании:

1. Лидерство руководства
2. Информация, анализ знания
3. Стратегическое планирование
4. Фокус на процесс
5. Человеческие ресурсы
6. Фокус на потребителя
7. Результаты

Данные критерии составляют систему управления производительностью (рис. 3) и направлены на распределение ресурсов; определение сильных сторон и возможностей для улучшения; улучшение связи, производительности и эффективности; достижение стратегических целей [5].

В 1987 г. президент США учредил Национальную премию качества имени М. Болдриджа, чему способствовала деятельность Американского Общества Контроля Качества (American Society for Quality Control – ASQC), которое подготовило критерии и схему оценки организаций.

На сегодняшний день премия Болдриджа переросла из конкурса в методологию управ-



Рис. 3. Система управления производительностью

ления организацией. Критерии Болдриджа являются современными принципами ведения бизнеса. Данная модель бизнес-совершенства воспринимается как практическое руководство для развития систем управления.

Ежегодно с 1988 года премия Болдриджа вручается по трем основным категориям: промышленное производство, сфера услуг, малый бизнес. В 1999 г. к этим трем базовым категориям были добавлены категории для некоммерческого сектора: образование, здравоохранение.

В числе 46 компаний, получивших Премию Болдриджа, – Xerox, Motorola, Boeing, IBM, Cadillac Motor, FedEx. Дважды лауреатами становились Solectron Corp. и сеть отелей Ritz-Carlton Hotel. В категориях образования и здравоохранения первые премии получили Chugach School District (Alaska); Pearl River School District (New York); University of Wisconsin-Stout (Wisconsin).

В 2012 г. премию качества имени Болдриджа получили 3 компании из подавших заявку 39 в различных категориях:

- американская компания, специализирующаяся в области авиастроения, авиакосмической техники, судостроения, автоматизации почтовых служб и аэропортовой логистики Lockheed Martin Missiles and Fire Control в категории «производство»;

- небольшая частная американская организация, которая разрабатывает, производит и устанавливает системы катодной защиты, контролирующей коррозию металлических поверхностей в подземных и подводных структурах, таких как трубопроводы и танки, – MESA Products Inc. в категории «малый бизнес»;

- некоммерческая общественная организация оказания медицинской помощи в 24 сельских округах на северо-востоке и северо-западе

Миссисипи штата Алабама – North Mississippi Health Services в категории «здравоохранение».

В 2012 г. были так же выделены образцово-показательные компании, не получившие премию, но на которые Американское Общество Контроля Качества призывает ориентироваться в применении систем качества:

- некоммерческий общественный медицинский и хирургический центр Maury Regional Medical Center в категории «стратегическое планирование, человеческие ресурсы»;

- северо-западный колледж Vista в категории «лидерство, фокус на потребителя»;

- многофункциональный профессиональный центр PricewaterhouseCoopers Public Sector Practice в категории «лидерство, человеческие ресурсы».

#### Российская модель бизнес-совершенства

В основе российской модели бизнес-совершенства, как и в японской модели, лежат принципы всеобщего менеджмента качества (TQM):

- ориентация на потребителя;
- лидерство руководства и последовательность в достижении целей;
- менеджмент на основе понимания процессов и фактов;
- вовлечение персонала;
- непрерывная познавательная деятельность и инновации;
- развитие партнерства;
- взаимодействие с обществом;
- ориентация на результаты.

В 1997 г. Правительством Российской Федерации при поддержке Росстандарта и ВНИИС была учреждена российская премия в области качества. Оценочные критерии Российской премии качества гармонизированы с моделью престижной Европейской премии по качеству.

Присуждается премия трем категориям лауреатов, разделяющихся по численности сотрудников (до 250 человек, от 250 до 1000, свыше 1000).

Среди победителей 2011 года числятся такие крупные отечественные организации как: ОАО «Саратовский нефтеперерабатывающий завод» (предприятие холдинга ТНК-ВР), два предприятия ЗАО «СИБУР Холдинг» ООО Тобольск-Нефтехим» и ОАО «Уралоргсинтез», ОАО «Уральская сталь».

По принципу Российской премии качества во многих регионах России появляются городские и региональные премии по качеству, которые не только являются основой для участия в национальном конкурсе, но и стимулируют работу по повышению качества и конкурентоспособности бизнеса, освоению современных эффективных методов управления качеством в российских компаниях.

Премия Правительства Российской Федерации в области качества предоставляет организациям России современный инструмент целенаправленного развития, совершенствования деятельности и повышения их конкурентоспособности. Основной задачей конкурса является повышение качества менеджмента до более высокого и современного уровня, что позволит российским предприятиям успешно конкурировать не только на российском, но и на мировом рынке.

В результате проведенного анализа моделей, очевидно, что применение моделей бизнес-со-

вершенства в условиях инновационной экономики способствует не только эффективному и рациональному использованию всех ресурсов предприятия, но и признанию со стороны всемирноизвестных организаций, поощрению престижными премиями и, соответственно, повышению конкурентоспособности предприятия за счет улучшения имиджа на рынке.

### Список литературы:

1. Портал независимого норвежского фонда Det Norske Veritas. URL: <http://www.dnv.com> (дата обращения 18.10.2012)
2. Брошюра Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM). URL: [http://www.lne.uniyar.ac.ru/img\\_auth.php/5/5c/Introducing\\_excellence.pdf](http://www.lne.uniyar.ac.ru/img_auth.php/5/5c/Introducing_excellence.pdf) (дата обращения 12.01.2013)
3. Портал Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM). URL: <http://www.efqm.org/en/tabid/166/default.aspx> (дата обращения 12.01.2013)
4. Портал Ассоциации Э. Деминга. URL: [www.deming.ru](http://www.deming.ru) (дата обращения 10.01.2013)
5. Портал Национального института стандартизации и технологии США (NIST). URL: <http://www.nist.gov/baldrige.cfm> (дата обращения 15.01.2013)

# ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ СПЛОЧЕННОСТИ И ВРЕМЕНИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОЛЛЕКТИВА

*А. В. САМОЙЛЕНКО,  
магистрант кафедры мировой экономики  
и менеджмента, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: ever.more@yandex.ru*

---

## Аннотация

В статье рассматривается феномен функционирования временной рабочей команды с точки зрения управления человеческими ресурсами. Конкретным примером выступает команда летного состава в международной авиационной компании, анализируются ее особенности и возможности с позиции эффективности. Представляются результаты проведенного в рамках проблемы опроса. Выдвигается идея о том, что фактор эффективности находится в прямой зависимости от фактора времени в контексте развития команды.

**Ключевые слова:** команда летного состава, международная авиационная компания, управление человеческими ресурсами, фактор времени, сплоченность, эффективность.

На сегодняшний день управление человеческими ресурсами как наука получила широкое распространение. Мы живем в веке коммуникаций и обмена информацией, международные отношения становятся все более глобальными, бизнес становится все более «персонализированным», важным стратегическим аспектом становится человеческий фактор, и все это предполагает наличие у менеджеров более глубоких, чем ранее, познаний в социальной психологии.

В качестве единицы УЧР может рассматриваться коллектив или рабочая группа.

Рассматривая закономерности развития малой группы, большинство психологов выделяют сплоченность группы в качестве одного из основных параметров ее развития [3, с. 44]. Проблема сплоченности группы имеет большую практическую значимость прежде всего для отбора групп, способных наилучшим образом решать те или иные производственные, военные или учебные задачи [6, с. 39]. Первые эмпирические исследования групповой сплоченности начались в западной социальной психологии в школе групповой динамики.

В целом из результатов многолетних исследований может быть сделан вывод, что группы оказывают позитивное воздействие как на индивидуальную эффективность работника, так и на эффективность всей организации [9].

Влияние сплоченности команды на ее эффективность было изучено в работах таких ученых, как Артамонова Н. В. [1], Мескон М. [4],



Грэхем Х. Т. [2], Журавлев А. Л. [3], Л. Фестингер, Петровский А. В. [6], Томильцев А. В. [9].

В настоящее время на практике УЧР можно наблюдать довольно уникальный феномен – команды с исключительно коротким циклом, таким как в командах летного состава, которые формируются на продолжительность одного полета (продолжающегося от нескольких часов до, обычно, 3 дней) и затем полностью обновляются для выполнения последующего задания. Особенности функционирования подобной рабочей группы с таким коротким жизненным циклом до сих пор не были изучены в экономической теории. Это дает нам повод изучать и рассматривать фактор времени в контексте развития сплоченности и ее последующего влияния на эффективность.

В рамках данной теории мы можем рассматривать влияние фактора времени на сплоченность и в дальнейшей связи – влияние сплоченности на эффективность, что отображено на следующей схеме (рис. 1).

Для анализа достоверности данной теории был проведен опрос среди членов летного состава, где участникам были заданы различные вопросы об уровне сплоченности, сработанности и степени удовлетворенности сотруд-

ников в их коллективе. Опрос проводился в крупной международной компании, и респондентами стали 50 сотрудников различных национальностей и возрастов (в среднем от 21 до 35 лет), занимающих рядовые должности в команде летного состава.

Итак, прежде всего нами был оценен уровень сплоченности в команде летного состава.

Опираясь на работу ученых В. П. Андрущенко и Н. И. Горлач [8], можно выделить следующие показатели групповой сплоченности:

1) уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях (чем больше членов группы симпатизируют друг другу, тем выше ее сплоченность);

2) степень привлекательности полезности группы для ее членов (чем больше людей, кто удовлетворен пребыванием в группе, тем выше сила ее притяжения, сплоченность) [8].

Исследуя уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях в типичной команде летного состава, мы получили следующие результаты: – 61 % членов летного состава соглашались с тем, что им нравится каждый раз встречать новых коллег на борту (19 % других не согласны, еще 19% затрудняются ответить);

– 84 % также отмечают, что они часто или

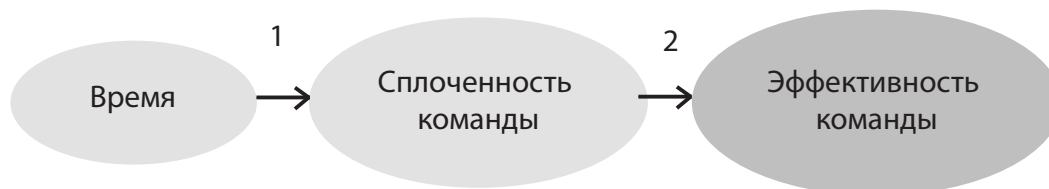


Рис. 1. Влияние фактора времени на эффективность через сплоченность.

всегда хорошо взаимодействуют со своими новыми коллегами на борту;

– на вопрос «Испытываете ли вы некоторый дискомфорт в начале работы с новыми людьми от того, что их не знаете?» 57.5 % членов летного состава ответили «нет», 27 % других ответили «да», остальные – затруднились ответить.

Анализируя степень привлекательности полезности команды летного состава для ее членов (чем больше людей, кто удовлетворен пребыванием в группе, тем выше сила ее притяжения, сплоченность):

– 50% членов летного состава оценивает процент удовлетворенности своей командой на 70-90%. Другие 31 % членов летного состава оценивают процент удовлетворенности своей командой на 50–70 %, оставшиеся же 19 % удовлетворены своей командой на 30–

50%. Схематично это можно отобразить следующим образом (рис. 2).

Также на вопрос «Получаете ли вы достаточно поддержки от своих коллег на борту?» ответы были получены неоднозначные. 46 % сотрудников отмечают, что только «иногда» ощущают достаточно поддержки от своих коллег. 31 % ощущает поддержку «часто», 15 % – «редко» и только 8% – «всегда».

Исходя из данных ответов, можно судить о том, что члены летного состава в целом довольны тем, что у них есть возможность каждый раз встречать новых коллег на борту. Одним из важных аспектов этого вопроса может являться и то, что члены летного состава, нанимаемые на работу – особенно в интернациональной компании, – изначально должны обладать навыками высокой коммуникативности. Однако





Рис. 2. Измерение процента удовлетворенности коллективом в командах летного состава

исходя из последнего вопроса можно судить о том, что члены летного состава не всегда получают достаточно поддержки со стороны своего коллектива, хотя поддержка является одной из основополагающих коллектива.

Таким образом, можно судить о том, что уровень взаимной симпатии в командах летного состава является относительно высоким, хотя некоторые участники испытывают определенный дискомфорт, встречая новых коллег на борту. Степень же привлекательности полезности в этой группе имеет средние показатели, так как только половина опрошенных довольна своей командой более чем на 70 %. Также большинство членов летного состава признали, что только иногда получают достаточно поддержки со стороны своих коллег.

#### *Влияние сплоченности на эффективность*

Некоторые ученые напрямую связывают и явление сплоченности коллектива со степенью его эффективности. «Сплоченность является важнейшей социологической характеристикой группы. По своей сущности она аналогична экономической характеристике его производственной деятельности – производительности труда», – утверждает Артамонова Н. В. [1, с. 18].

В целом, говоря об эффективности, менеджеры склонны рассматривать сплоченность как положительное, желательное качество, и поэтому на пути достижения целей компании сплочение команды является одним из необходимых шагов. Многие современные компании поощряют сотрудников организацией различных развлекательных корпоративных мероприятий. Однако нужно заметить, что последние зачастую носят скорее обязательный, нежели развлекательный характер, и отсутствие на них может восприниматься руководством также неодобрительно, как и отсутствие на работе.

Основываясь на этом, можно судить о том, что с позиций руководства корпоративные мероприятия являются не просто способом времяпрепровождения, а удобной возможностью сплотить команду.

Удачно сформированные команды представляют собой целый живой организм. Одни члены команды могут в чем-то уступать по отдельным качествам другим членам, однако оптимальное сочетание их качеств, психологическая «притертость» членов коллектива помогают создавать весьма устойчивые, работоспособные и ответственные рабочие группы.

«Сильно сплоченная группа в руках менеджмента подобна бомбе с часовым механизмом», – утверждают Томильцев А. В. и Воронина Л. И. [9], и автор разделяет эту точку зрения.

Отметим также, что сплоченность в некоторых случаях может иметь негативную направленность (подробнее с данным феноменом можно ознакомиться в работах Мескона М. [4], Грэхема Х.Т. [2], Лавриненко В. Н. [7]).

Влияние сплоченности на эффективность также было еще раз подтверждено следующими результатами в рамках проведенного опроса:

- 88 % опрошенных высказались в пользу того, что «командная работа на борту важнее чем работа каждого члена команды в отдельности»;

- 58 % опрошенных считают, что люди в команде должны знать друга для того, чтобы работать лучше (27 % других затруднились ответить);

- 54 % также считают, что личные взаимоотношения членов летного состава влияют на качество работы всего коллектива (31 % затрудняется ответить).

Рассмотрим далее эффективность временной команды с точки зрения фактических

результатов работы. Этот аспект не поддается отчетности и является сложно контролируемым в связи со сферой деятельности компании, где проводился опрос (т. е. сервис), однако мы задали членам летного состава несколько вопросов, дабы выяснить, насколько сами сотрудники оценивают свою результативность. Итак:

– 73 % опрошенных согласились с тем, что обычно знают, как конкретно будет проводиться сервис и как будут распределены обязанности, что, нужно признать, является довольно высоким результатом;

– 46 % опрошенных, тем не менее, согласились, что могут в процессе работы пропустить какие-то из элементов сервиса (35 % других с этим не согласились).

Когда членам летного состава был задан более конкретный вопрос: «Как часто происходит ситуация, когда вы неумышленно пропускаете один из этапов сервиса из-за плохой коммуникации друг с другом», большинство высказались в пользу ответа «редко» – 54 %, и «иногда» – 31 %.

Тем не менее становится очевидным, что в команде летного состава все-таки присутствует некоторое «непостоянство» при выполнении работы (почвой может служить тот факт, что все сотрудники и начальники имеют разные стили работы, адаптироваться к которым бывает непросто с первого раза).

Анализируя адаптацию к стилям работы постоянных новых коллег, мы пришли к следующим результатам:

– 77 % членов летной команды соглашались с тем, что, несмотря на установленные правила, все их коллеги следуют им по-разному;

– 61.5 % членов летного состава, однако, отмечают, что им не представляет труда привыкнуть к стилю работы новых коллег (27 % затруднились ответить, для оставшихся 11.5 % это представляет определенные сложности).

В проведенном опросе мы также проанализировали аспект взаимодействия начальников с подчиненными во временном коллективе:

– 100 % членов летного состава соглашались с тем, что их разные начальники имеют свои особенности выполнения сервиса и распределения обязанностей (65 % – «согласен», 35 % – совершенно согласен);

– 62 % членов летного состава отмечают, что им обычно известны требования их начальников (23 % затруднились с ответом, остальные 15 % с этим не соглашались);

– 62 % членов летного состава также со-

глашаются с тем, что вначале им несколько тяжело приспособиться к стилю работы нового начальника.

– 62 % опрошенных также соглашались с тем, что следовать требованиям одного и того же начальника, на их взгляд, было бы, легче нежели следовать требованиям каждого нового начальника.

Таким образом, выделяется аудитория из 62 % опрошенных, которая признает, что требования их начальников им известны, однако им несколько тяжело приспособиться к стилю работы нового начальника. На их взгляд, следовать требованиям одного и того же начальника было бы легче.

В опросе мы также коснулись личного профессионального развития каждого сотрудника и вопросов о том, как «временное» начальство контролирует этот процесс. Высказываясь по вопросу «Я читаю отзывы и рекомендации, данные мне начальниками, и честно пытаюсь поправить ошибки, которые были ими указаны», большинство сотрудников (42 %) высказались в пользу ответа «иногда», в то время как оставшиеся ответы разделились между «часто» (27 %) и «всегда» (23 %), 8 % также поддержали ответ «редко», что в целом создает впечатление о том, что вопрос профессионального совершенствования скорее зависит от, прямо скажем, добросовестности сотрудников;

– только 46 % опрошенных также согласились с утверждением о том, что начальники контролируют рабочее развитие членов летного состава, однако 31 % затруднились с этим согласиться, другие же 23 % – отвергли эту идею. Становится очевидным, что если меньше половины сотрудников могут согласиться с тем, что кто-то следит за их рабочим развитием, то это может породить безответственность, безнаказанность и попросту халатность.

*Зависимость сплоченности от фактора времени*

Х. Т. Грэхем и Р. Беннетт выделяют следующие факторы, способствующие возникновению сплоченности группы:

(а) частота, с которой участники группы вступают в непосредственные контакты друг с другом;

(б) готовность, с какой участники группы поддерживают ее цели;

(в) степень ощущения членами принадлежности к группе;

(г) степень общности интересов у членов группы;

(д) наличие у участников общей основы

(уровень образования, возраст, внешний вид, этническое или социальное происхождение);

(е) существование угрозы группе извне;

(ж) степень простоты осуществления коммуникаций в пределах группы;

(з) занятость участников группы на аналогичных видах работы [2, с. 374].

Ученые Томильцев А.В. и Воронина Л.И. [9] также приводят таблицу факторов, повышающих и понижающих уровень групповой сплоченности (табл. 1).

Мы бы хотели обратить особое внимание на пункт «частота взаимодействия», выделенный в качестве самостоятельного фактора в обоих списках. «Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных (прежде всего – эмоциональных) контактов в ней», – утверждает Журавлев А. Л. [3, с. 44]. О том же заявляет и Петровский А. В.: «Между количеством, частотой и интенсивностью коммуникаций (взаимодействий, контактов) в группе и ее сплоченностью существует, по их мнению, прямая связь – количество и сила положительных или отрицательных выборов являются свидетельством определенного уровня групповой сплоченности». [3, с. 320] Х. Т. Грэхем и Р. Беннетт, рассуждая о стадиях развития группы, также замечают, что группа становится коллективом «проработав вместе длительное время» [2, с. 69].

Необходимо заметить, что ни один из авторов не называет какого-то конкретного срока, необходимого для завершения развития сплоченности группы или по меньшей мере для ее перехода с одного этапа на другой. Это вполне очевидно, так как в каждом случае это развитие сугубо индивидуально и, как мы уже отмечали, зависит от ряда факторов. Однако, несмотря на это, ученые все же отмечают необходимость

так называемого «частого взаимодействия». Вопрос, который интересует нас в данной работе, – может ли одна совместно проведенная смена считаться частым взаимодействием? Очевидно, нет. Могут ли две совместно проведенные смены считаться «частым взаимодействием»? – также очевидно, что они могут положить начало частому взаимодействию, однако о сплоченности не может идти и речи, если после этого этапа рабочая группа распадается (расформировывается). Очень интересные высказывания на этот счет представлены в работе Вачугова Д. Д. «Основы менеджмента», который утверждает: «Трудно, а порой и невозможно сплотить коллектив за короткое время. В каждом отдельном случае этот период различен. Быстрее данный процесс протекает там, где руководитель коллектива энергичный, целеустремленный, знает, как повлиять на людей, чтобы они сплотились. Медленнее и труднее процесс сплоченности коллектива происходит при более слабом управлении, а в коллективе возникают группы людей, которые не разделяют устремлений руководства. Возможно, что коллектив сплотить не удастся вообще, если в него попали слишком разные по характеру и темпераменту люди с различными ценностными ориентациями, не терпящие мнения других и т. д.» [5].

Итак, подводя результаты проведенного в рамках данного исследования опроса, мы получили следующие результаты: 65 % опрошенных соглашались с тем, что отношения в коллективе, наряду с другими факторами, зависят от продолжительности проведенного вместе времени, т. е. чем дольше они работают со своими коллегами, тем лучше они взаимодействуют.

Нами также была обоснована зависимость фактора сплоченности от фактора эф-

Табл. 1.

Факторы, повышающие и понижающие уровень групповой сплоченности

Факторы, повышающие сплоченность группы	Факторы, понижающие сплоченность группы
Согласие относительно целей	Отсутствие согласия относительно целей
Частота взаимодействия	Большая численность группы
Личная привлекательность	Неприятный опыт взаимодействия между членами группы
Межгрупповая конкуренция	Внутригрупповая конкуренция
Благоприятные оценки	Доминирование одного или нескольких членов

фективности: они прямо пропорциональны. А в случае, если фактор сплоченности прямо пропорционален фактору времени, их зависимость можно отразить следующим образом (рис. 2).

Также говоря о командах летного состава, можно заметить, что случайность выбора участников таких команд, отсутствие их психологической «притертости» и сработанности,

а также низкий уровень мониторинга сотрудников со стороны начальства могут порождать риски куда более отрицательные, нежели риск негативной сплоченности.

Подводя итоги проведенного исследования заметим, что необходимо дальнейшее изучение влияния факторов времени и сплоченности на эффективность коллектива для развития теории групповой динамики.

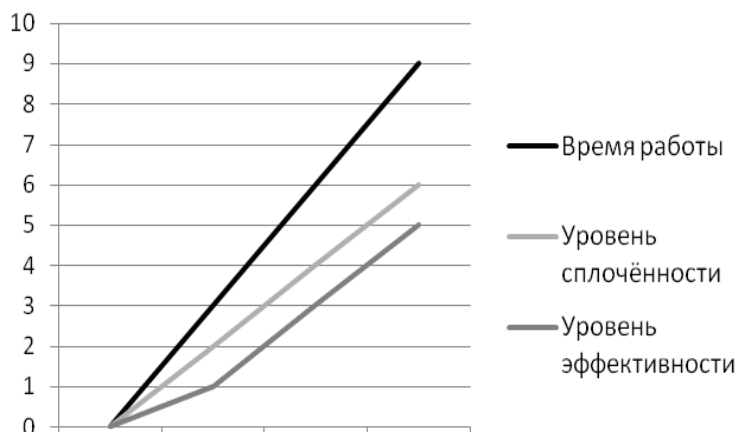


Рис. 2. Зависимость уровня эффективности от фактора времени через уровень сплоченности

### Список литературы:

1. Артамонова Н. В., Прусакова М. М., Фрумкин Л. П. Организационное поведение. Программа и методические указания к выполнению контрольных заданий. ГУАП, 2006. 48 с.
2. Грэхем Х. Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами. Под ред. Т. Ю. Базарова и Б. Л. Еремина. М., Юнити, 2003. 598 с.
3. Журавлев А. Л. Социальная психология. М.: ПЕР СЭ, 2002. 351 с.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., ДЕЛО, 1997. 800 с.
5. Основы менеджмента. Под ред. Вачугова Д. Д. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшая школа, 2005. 376 с.
6. Петровский А. В. Введение в психологию. М.: Академия, 1995. 496 с.
7. Психология и этика делового общения. Под ред. Лавриненко В. Н. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2005. 415 с.
8. Социология. Наука об обществе. Учеб. пособие. Под ред. Ю. П. Андрущенко, Н. И. Горлача. Харьков, 1996. 688 с.
9. Томильцев А. В., Воронина Л. И. Управление персоналом в органах государственной власти и местного самоуправления: электронный учебник. URL: <http://old.midural.ru/midural-new/training/Pages/uchebnik.htm> (дата обращения: 20.02.2011).

UDC 338.28

# PERSONAL BUSINESS CONTACTS AND THE FORMATION OF A NEW TYPE OF ENTERPRISE NETWORKS

**SEYED-MOHAMED N.**

*Ph.D in business administration,  
associate Professor, Uppsala University, Sweden.  
e-mail: nazeems@hotmail.com*

**ZHAO Y.**

*Master degree in management of international  
business, Uppsala University, Sweden, Bachelor  
degree in International Economics and Trade,  
Xuzhou Normal University, China  
e-mail: Jessica.chiu@live.cn*

## Abstract

Most theorists of business networks are paying attention mainly to business networks at the firm level. These studies are devoted to the problems that the private business contacts of entrepreneurs on the formation of a new type of business networks. In today's business world is no longer a phenomenon that many people use the new capabilities through their own personal networks. In this paper, the authors attempted to determine the advantages and prospects of development of this new type of enterprise networks.

**Keywords:** *network, business, personal business contacts, netantrepreneur, structural voids.*

## References

1. *Granovetter, M. S.* The strength of weak ties. // *American Journal of Sociology*, 1973. 78(6), pp. 1360–1380.
2. *Granovetter, M. S.* Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Harvard University, Cambridge, MA. 1974.
3. *Hallberg, K. and Seyed-Mohamed, N.* The Saab-Case in the Baltics. Business Entry in Eastern Europe. 1999.
4. *Hallén, L., Johanson, J. & Seyed Mohamed, N.* Relationship Strength and Stability in International and Domestic Industrial Marketing. // *Industrial Marketing & Purchasing*, 1987. № 2 (3), pp. 22–37.
5. *Hallén, L., Johanson, J. and Seyed-Mohamed, N.* Interfirm adaptation in business relationships. // *Journal of Marketing*, 1991. № 55 (2), pp. 29–37.
6. *Hamel G., Doz, Y. L., & Prahalad, C. K.* Collaborate with your competitors and win. // *Harvard Business Review*, 1989. № 89 (1), pp. 133–139.
7. *Homans, G. C.*, Social Behavior as Exchange. // *American Journal of Sociology*, 1958. № 62, pp. 597–606.
8. *Håkansson, H.* An Interaction Approach in Håkansson, H. (ed.) *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach*, Chichester, UK, John Wiley & Sons, 1982. pp. 10–27.
9. *Kilduff, M.* Serendipity vs. strategy: A tale of two theories. Presentation, Intra-Organizational Networks Conference, 2010. April 10, University of Kentucky, Lexington.
10. *Saunders, M., Lewis, P. and Thornhill, A.* Research methods for business students (5th ed), Financial Times Prentice Hall. 2009.
11. *Mattson, R.H., L.E. Doxon and S. Moore.* Apple picking productivity of developmentally disabled adults. // *J. of Therapeutic Hort.* 1986. № 1, pp. 25–30.
12. *Johanson, J. and Vahlne, J.* The Mechanism of Internationalisation. // *International Marketing Review*, 1990. № 7(4), pp. 11–22.
13. *Seyed-Mohamed, N. and Bolte, M.* Taking a position in a structured business network. in Forsgren, M. and Johanson, J. (eds), *Managing Network in International Business*, Borden and Breach Science Publishers, Amsterdam, 1992. №2, pp. 215–231.
14. *Tsai, W. and Ghoshal, S.* Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. // *Academy of Management Journal*, 1998. № 41(4), pp. 464–476.
15. *Yin, R. K.*, Case Study Research: Design and Methods, 2ded. Thousand Oaks, CA: Sage. 1994.

## KEY AREAS OF MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA AND ABROAD

**PLESHAKOVA M.V.,**  
*Ph.D., Associate Professor,  
Department of World Economics  
and Management, KubanStateUniversity  
e-mail: pmv23@list.ru*

**PLESHAKOV G.G.,**  
*MA student of the world economy  
and economic theory,  
Volgograd State Technical University  
e-mail: vgdpgg65@mail.ru*

---

### Abstract

The article describes the main trends in the medium-sized businesses in Russia and abroad, and shows possible ways of functioning medium-sized businesses in the energy sector.

**Keywords:** *business, medium business, wind power, public support.*

### References

1. On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation. Federal Law 24th July 2007 № 209-FZ // RossiyskayaGazeta. July 31. 2007. № 4427. p. 13 –14.
2. FederalState Statistics Service: <http://www.gks.ru>. (date accessed: 01.07.2013).
3. Pleshakova M.V., Broad L.P. Modern trends of development of small business in Russia // Russian business. 2011. № 9. Vol. 2 (192). p. 103 –108.
4. Kulikov O.A., Blinkov M.N Wind power – one of the ways to solve the energy crisis. And not just energy. // Proceedings of the conference on "Development and use of natural resources of the Volgograd region - the path of sustainable development in the region". 2011. p. 215 – 222.
5. Growing small and medium businesses in Russia and abroad: the role and place in the economy. M.: ResourceCenterSmallBusiness, 2010. p. 43 – 57.

# INTERNATIONAL ELECTRICAL INTEGRATION: FORMATION OF COMPLEX OF GEOSTRATEGIC POSITION OF RUSSIA IN THE POWER SYSTEM OF EUROPE AND ASIA

**LOGINOV E.L.,**

*Doctor of Economic Sciences, Vice-president,  
National Institute of energy security  
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

## Abstract

The article is devoted to the problems of the formation on the basis of the energy sector in Russia in Euro-Asian segment of the world's energy infrastructure transcontinental electricity networks and cross-border electricity generation with the transition to management implementation model - based on the aggregation of power units that operate the Russian fuel and energy resources in this country and abroad - forming of complex geo-strategic position of Russia in the energy systems in Europe and Asia.

**Keywords:** *management, trans-continental electric networks, cross-border power generation, UES of Russia, integration*

## References

1. Ageev A., Loginov E. «New Deal – 2008». Prodigal students Franklin Roosevelt // Economic Strategies. 2009. №2. p.30 – 36.
2. Ageev A., Loginov E. Restruction of global governance - a key to combat the global financial and economic crisis // Economic Strategies. 2011. № 10. p. 22 – 31.
3. Ivanov S.N., Ivanov T.V., Loginov E.L. Intelligent energetics: a new format of geo-strategic sovereignty of Russia // Energopolis, 2011. № 5. p. 24 – 27.
4. Intelligent Power: strategic trend international competitiveness of Russia in the twenty-first century // Ivanov T.V., Ivanov S.N., Loginov E.L., Naumov E.B. Moscow: Publishing House "Satellite +", 2012. 304 p.
5. Loginov E.L., Loginov V.E. Derivatives in the Russian economy: strategic management trends asymmetric distribution markets // Finance and Credit. 2012. № 30. p.26 – 33.
6. Loginov E.L., Loginov A.E. Smart Power: a new format for the integrated management of the UES of Russia // National interests: priorities and security, 2012. № 29. p.28 – 32.
7. Loginov E.L., Loginov A.E. Shale gas – geo-strategic tool to manipulate the global economy // National interests: priorities and security. 2012. № 31. p. 38 – 49.
8. Novikov I.A. Issues of technological modernization of Russian power in the integration into international interconnection. M., 2012. 290 p.
9. Filippovskaya N.Y. Problems of formation of effective governance gas industries. Krasnodar: KubanState. UniversityPress, 2010. 288 p.
10. Chistyakov A.N. Economic recovery mechanisms of integrative functions of the branch management of electric power industry in Russia // Journal of Economic Integration, 2010. № 6. p. 78 – 85.
11. Shevchenko I.V., Voronina L.A. A balanced system of financial evaluation of the strategic development of the Russian oil and gas companies on the basis of international experience // Economic Analysis: Theory and Practice. 2006. № 15. p. 52 – 63.
12. Shkrablyak N.S. Model of the structural and functional upgrade of management information systems in the power // Devices and Systems. Management, monitoring, diagnostics. 2009. № 10. p.55 – 60.

# THE ROLE OF GOLD IN TODAY'S INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM: IS IT POSSIBLE TO RETURN TO THE GOLD STANDARD?

**KHVATOV Y.Y.,**

*Ph.Din Economics, Associate Professor of Department of International Economics and Economic Theory, Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk*  
e-mail: khvatov@informatics.ua

## Abstract

*The article analyzes the proposals for the restoration of the international gold-standard monetary system and the inclusion of gold in the SDR valuation basket. These issues are discussed in the economic, moral - ethical and political - legal aspects. The role of gold in the modern international two-currency monetary system is evaluated.*

**Keywords:** *gold, international gold-standard monetary system, reform of the international monetary system, SDR valuation basket, international reserves.*

## References

1. Barseghyan A.G. Prospects for the reform of the world monetary system // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. Series "Economics and Management." 2011. Vol. 24 (63). № 1. p.20 – 27.
2. Gold could be one of the Secured SDR – Dvorkovich. URL: <http://news.mail.ru/economics/2495110> (date of access: 07.12.2012).
3. Kombarov M.S. Return of the global monetary system to the classical gold standard as a single global currency. URL: <http://g-global.aef.kz/upload/iblock/9d2/Kombarov.pdf> (request data: 07.10.2012).
4. Krasavina L. Trends and prospects for reform of the international monetary system // Journal of Globalization Studies. 2011. № 1. p.29 – 43.
5. Kuznetsov V.S. Prospects for reform of the Jamaica's international monetary system. // Bulletin of the MGIMO-University. 2012. № 3. p.88 – 90.
6. Kuznetsov V.S. Will the gold standard help a ruble become a reserve currency. // Bulletin of the MGIMO-University. 2011. № 1. p.207 – 211.
7. The IMF defines new weights for the basket currency valuation. URL: <http://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2010/pr10434r.pdf> (date of access: 09.11.2012).
8. Representative of WGC: IMF should consider the inclusion of gold and currencies of developing countries in the SDR basket. URL: <http://www.cbonds.info/em/eng/news/index.phtml/params/id/475088> (date of access: 12.11.2012).
9. The gold market - gold mining. URL: <http://finnotes.com/gold-market-5.html> (date of access: 12.11.2012).
10. Articles of Agreement of the International Monetary Fund. Washington: International Monetary Fund. 2011. 138 p.
11. Verbatim records of the plenary session of the St. Petersburg International Economic Forum. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2009/06/217341.shtml> (date of access: 08.12.2012).
12. Government Affairs: Reserves. URL: [http://www.gold.org/government\\_affairs/gold\\_reserves](http://www.gold.org/government_affairs/gold_reserves) (request data: 08.12.2012).



13. Joint Statement on Gold. URL: <http://www.ecb.int/press/pr/date/2009/html/pr090807.en.html>(date of access: 08.12.2012).
14. Keynes John Maynard. A Tract on Monetary Reform. London: Macmillan and Co., Limited. 1924. 209 p.
15. Klapwijk Philip. Gold Survey 2012. URL: [http://www.gfms.co.uk/media\\_advisories](http://www.gfms.co.uk/media_advisories) (date of access: 06.12.2012).
16. Money Stock Measures. URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/h6/current/default.htm>(request data: 06.12.2012).
17. Office of the Federal Register. Richard Nixon, containing the public messages, speeches and statements of the president. 1971. Washington: US Government Printing Office, 1972. P. 886-890
18. Price Hugo Salinas. After the Welfare State, what? URL: <http://www.financialsensearchive.com/editorials/salinasprice/2010/0122.html>(date of access: 26.11.2012).
19. Report to the Congress of the Commission on the Role of Gold in the Domestic and International Monetary Systems. URL: <http://fraser.stlouisfed.org/publication/?pid=339>(request data: 06.12.2012).
20. Zoellick Robert. The G20 must look beyond Bretton Woods II // Financial Times. November 7, 2010.

UDC 338.2

## THE ROLE OF INTERNATIONAL ENERGY AGENCY IN THE TRANSFORMATION OF WORLD ENERGY MARKET

*NARIZHNAYA O.Y.,*

*engineer, scientific-production complex*

*“Analyt”, Kuban State University, Krasnodar*

*e-mail: licentia@inbox.ru*

### Abstract

In the study the role of the International Energy Agency (IEA) in the processes of direct and institutional support for the development of the international "green" technologies is investigated. With one-way ANOVA was tested and proved the hypothesis about the effectiveness of the IEA energy efficiency and conservation.

**Keywords:** *economy, energy, energy conservation, energy efficiency.*

### References

1. Ratner, S.V., Narizhnaya O.Y. Structure transformation of the global energy market // Environmental protection in the oil and gas sector. 2012. № 11. p. 57 – 64.
2. Porfiriev B.N. Climate risk in the innovation strategy // Region: Economics and Sociology, 2011. № 1. p. 192 – 213.
3. Ratner S.V. The possibility of adapting the experience of Germany to create the framework conditions for the industrial use of innovative technologies in the energy field // National interests: priorities and security, 2011. № 43 (136). p. 71 – 78.
4. Ratner, S.V., Narizhnaya O.Y. Institutional Aspects of industrial systems (for example offshore wind power in Germany) // Economic Analysis: Theory and Practice. 2011, № 46, p. 4 – 8.
5. Bolshakov A., Karimov R. Methods of processing multidimensional data and time series: A manual for schools. M: Hotline - Telecom, 2007. 522 p.

# EVALUATION SYSTEM OF INNOVATION RUSSIAN REGIONS: PROBLEMS OF MEASUREMENT

**RYKOVA I. N.,**  
*Dr.Sci (Economics), Director of the Industrial  
Economics Research Financial Institute Ministry  
of Finance, Academy of Natural Sciences*  
*e-mail: rycova@yandex.ru*

---

## Abstract

It is necessary to assess the efficiency of the innovative development of the regions of Russia in the conditions of innovative development of Russia. The methodical approach of assessment on the basis of the data of the financial statements is offered in the article.

**Keywords:** *indicators, innovations, development, region.*

## References

1. Bogachev Y.S., Vinokourov B. Comparative analysis of scientific, technological and innovative development of Russian regions. // Budget. 2008. № 2.
2. Electronic resource: the Association of Innovative Regions of Russia. URL: [http://www.i-regions.org/association/news\\_airr/1465](http://www.i-regions.org/association/news_airr/1465).

UDC 338.2

# SUBSIDIES OF THE STATE ORDER ON INNOVATIVE PRODUCTS INDUSTRY AS AN EFFICIENT FINANCIAL TOOL IN THE INDUSTRIALIZATION OF THE ECONOMY

*NIKULINA O.V.,*

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor  
of Chair of World Economy and Management,  
Kuban State University  
e-mail: olgafinans@mail.ru*

*GOVERDOVSKAYA A.G.,*

*Master student of Chair of World  
Economy and Management,  
Kuban State University  
e-mail: aggoverd@mail.ru*

## Abstract

*Activities towards the solution of strategic tasks for the state, according to the State order is support for the enterprises in the country. In article the essence subsidizing enterprises for realization of State orders. The State order is investing capital, aimed for the further development of the production. The authors conclude that subsidization is an effective way to promote enterprises in conditions of the global financial crisis.*

**Keywords:** *government procurement, subsidies, modernization of economy, innovation strategy, competitiveness.*

## References

1. Object of Taxation: Tax Code of the Russian Federation: the second part of August 5, 2000 N 117-FZ: adopted by the State Duma on July 19, 2000: approved by the Federation Council on July 26, 2000. URL: <http://www.garant.ru>.
2. On fiscal policy in 2010-2012: budget message of the President of Russian Federation Dmitry Medvedev on May 25, 2009 // Parliamentary newspaper. 2009. May 29. № 28.
3. Rules for the granting in 2011 of subsidies from the federal budget of the Russian Federation on the implementation of additional measures aimed at reducing tension in the labor market of the Russian Federation: approved Government Decree of December 14, 2009 № 1011: as amended by Resolution of the Government of the Russian Federation of December 27, 2010 № 1143. URL: <http://www.garant.ru>.
4. Rules for the granting of subsidies from the federal budget, the chief manager in respect of which the Ministry of Regional Development of the Russian Federation, the budgets of the Russian Federation on co-financing of capital construction of state ownership of the Russian Federation is not included in the federal target programs, budget investments are carried out of the budgets of the subjects of the Russian Federation and (or) on the provision of subsidies from the budgets of the subjects of the Russian Federation on co-financing of capital construction of municipal property not included in federal programs, budget investments are carried out by local budgets: approved Government Decree of 24 March 2011 № 202. URL: <http://www.garant.ru>.
5. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020: approved Governmental Decree of December 8, 2011 № 2227-r. URL: <http://www.garant.ru>.

# THE INTERNAL CONTRADICTIONS OF THE KRASNODAR REGION INSURANCE MARKET

**PENYUGALOVA L.A.,**  
*Ph.D., Associate Professor Department  
of Economic Analysis,  
Statistics and Finance, Kuban State University  
e-mail: liubov.penyugalova@gmail.com*

**SHKURENKO A.I.,**  
*Graduate Student of Chair,  
Lecturer of the Department of Economic Analysis,  
Statistics and Finance, Kuban State University  
e-mail: alinashkurenko@yandex.ru*

---

## Abstract

The paper presents the results of the expert survey of key employees of insurance companies of Krasnodar Region, which was held in April 2012 in the form of an electronic version, the analysis of the insurers, study individual relationships within the insurance sector and the apparent contradictions between experts.

**Keywords:** *market, the insurance company, the expert, trust insurers, fair payment.*

## References

1. Zaretsky, A., Robulets T. The strategy of life insurance. // Modern insurance technologies. 2012. №4. 104 p.
2. Penyugalova A.V., Penyugalova L.A., Shkurenko A.I. State of the Russian insurance market. // Economics of Sustainable Development. 2012. №12. pp. 142-150.
3. Penyugalova L.A., Shkurenko A.I. Ways to overcome the distrust on the part of the insured (for example Krasnodar region). // Insurance. 2011. № 8. pp. 56-64.
4. Penyugalova L.A., Shkurenko A.I. Middle of the insured does not exist: the experience of the Krasnodar region. // Insurance. 2012. № 2. pp. 14-23.
5. Yadov V.J. The strategy of the survey. M.: Omega-L. 2007. pp. 202-205.

UDC 339.137.2 (470.62).009.12

# THE ORGANIZATION AND DEVELOPMENT THE RETAIL SYSTEM OF BANKING PRODUCTS IN THE MODERN COMMERCIAL BANKS

**SHTEZEL A.E.,**  
*Applicant of World Economy  
and Management Department,  
Kuban State University.*

## Abstract

The article is devoted to characteristic of role and functions of selling system for banking products in competition's strategy of commercial bank. The author present own definition of this system, describes its role as the independent functional element of banking management and the instrument of competitive activity.

**Keywords:** *Selling system for banking products, banking management, competition's strategy of commercial bank.*

## References

1. Banking management // edited by O.I. Lavrushin. M.: , 2009.
2. Gorchakov N.N. Efficiency of deal of multi-filial commercial bank: avtoref. dis. ... candidate of science (economics). Saratov, 2010.
3. Lomakina O.N. Strategy of increase of network of commercial bank // Management in credit organization. 2011. №6. URL: <http://bankir.ru/tehnologii/s/strategiya-razvitiya-seti-kommercheskogo-banka-10000832>.
4. About Strategy of increasing on banking sector of Russia to 2015 year: Declaration of Government of Russia №1472p-P13 from 5.04.2011. URL: <http://www.referent.ru/1/17676>.
5. Chaplev D.N. Modern approaches to research of banking competition in transaction's method // Questions of economy and law. 2012. №1. p. 220.
6. Chaplev D.N. Modern approaches to determination of role of banking competition in increasing of national banking system of Russia // Questions of economy and law. 2012. № 1. p. 231.

# APPLICATION OF BUSINESS EXCELLENCE MODELS AS A BASIS OF QUALITY POLICY DIFFERENT INDUSTRIALIZED COUNTRIES

**LADYGINA E.I.,**  
*Graduate Student of World Economy  
and Management Chair, Kuban State University*  
*e-mail: lad\_lena@list.ru*

---

## Abstract

After Russia's accession to the WTO national companies in the face of increased competition it is necessary to improve their operational efficiency, building the right balance between price and quality of the products, by improving its management. The article describes the excellence models, the results of their applications by foreign companies. The author has come to the conclusion that the applying of the excellence models improves the production efficiency and image of the company in the market, which respectively, increases its competitiveness.

**Keywords:** : *excellence model, management, quality system.*

## References

1. URL: <http://www.dnv.com>.
2. URL: [http://www.lne.uniyar.ac.ru/img\\_auth.php/5/5c/Introducing\\_excellence.pdf](http://www.lne.uniyar.ac.ru/img_auth.php/5/5c/Introducing_excellence.pdf).
3. URL: <http://www.efqm.org/en/tabid/166/default.aspx>.
4. URL: <http://www.nist.gov/baldrige.cfm>.
5. URL: <http://www.deming.ru>.

UDC336.717

# INFLUENCE OF TIME FACTOR ON GROUP EFFICIENCY

**SAMOYLENKO A.V.,**

*Master's Degree student of World Economics  
and management Chair, Kuban State University  
e-mail: ever.more@yandex.ru*

## Abstract

The article covers a phenomenon of temporary work groups from the point of view of Human Resources Management. A flight team of International Aviation Company is taken as a concrete example. A flight team's functionality specifics and capabilities are analyzed. The authors presented the results of questionnaire conducted on the topic. The new idea, stating that efficiency of the team is directly proportional to the time factor in the context of group development, is suggested.

**Keywords:** *flight team, international aviation company, human resources management, time factor, cohesion, efficiency.*

## References

1. Artamonova N.V., Prusakova M.M., Frumkin L.P. Organizational Behavior. Program and methodological guidelines for final tests. M.:GUAP, 2006. 48 p.
2. Graham H. T, BennettR.. Human Resources Management. Edited by T.Y. Bazarov, B.L. Eremin. M.:Unity, 2003. 598 p.
3. Zhuravlev A.L. Social Psychology. M.:PER SE, 2002. 351 p.
4. Meskon M., Albert M., Hedouri F. Management basics. M.:DELO, 1997. 800 p.
5. Management Basics. Edited by Vachugov D.D. 2edition, revised and enlarged. M.: VysshayaShkola, 2005. 376 p.
6. Petrovsky A. V. Introduction to psychology. M.:Academiya, 1995. 496 p.
7. Psychology and ethics of business communication // edited by V.N. Lavrinenko, 4-th edition, revised and enlarged. M.: Unity-Dana, 2005. 415 p.
8. Sociology. Community's science. Tutorial edited by Y.P Andruschenko., N.I.Gorlach. Harkov, M. 1996. 688 p.
9. Tomilcev A.V., Voronina L.I. Human Resources management in government bodies and local government bodies. Web-tutorial. URL: <http://old.midural.ru/midural-new/training/textbook/Pages/uchebnik.htm> (date of access: 20.02.2011).

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

### в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

Международный научный журнал «Экономика: теория практика» издается с 2000 г. (свидетельство о регистрации № Р3145 от 27.12.1999 г., ISSN 2224-042X). Учредитель и издатель – Кубанский государственный университет.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

В журнале публикуются статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в № 1 – до 15 февраля;

в № 2 – до 15 мая;

в № 3 – до 15 сентября;

в № 4 – до 1 декабря.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование, тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90 %.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный – 0,5 п. л. (10 стр. А4).

Название статьи – не более 10 слов.

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (приложение 1).

Сведения об авторах оформляются в соответствии с приложением 2.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Список литературы помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Источники располагаются (нумеруются) в алфавитном порядке. Ссылки на используемые источники приводятся в квадратных скобках с указанием порядкового в списке литературы.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см, максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Материалы, необходимые для публикации, направлять в электронном виде: Фамилия автора\_статья.doc и Фамилия автора\_анкета.doc по адресу e-mail: econ\_tp@mail.ru

*Редколлегия*



## Пример оформления статьи

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

**Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

**А.А. ИВАНОВА**, аспирант кафедры «Финансы и кредит», Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

**Аннотация**

Для борьбы с последствиями современного экономического кризиса и недопустимости его повторения возникает необходимость выявления и исследования его источников. Как показывают исследования, основной причиной кризиса явилась мировая валютная система, нуждающаяся в трансформации. В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

**Ключевые слова:** мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

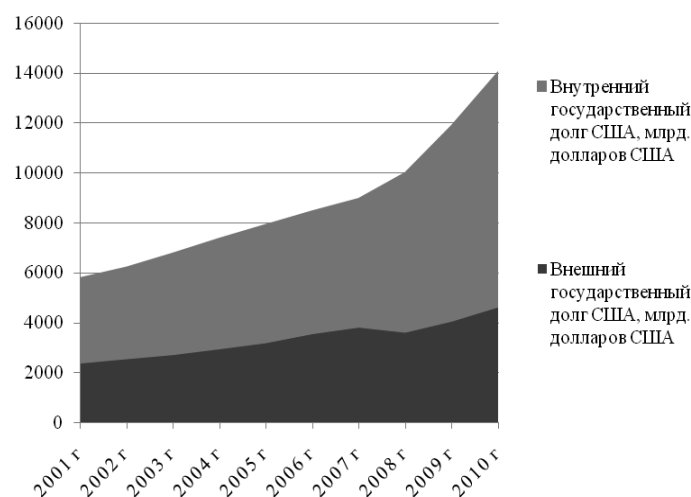
**Текст статьи**

Рис. 1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Табл. 3. Среднедневные обороты на российском рынке финансовых деривативов в млн руб.

Виды контрактов	2008 г.	%
Внебиржевые процентные деривативы	203	13,89
Биржевые процентные деривативы	182	10,67
Биржевые фондовые деривативы	14 268	49,21
Кредитные деривативы	7	5,78
Товарные деривативы	257	20,45
Итого	14917	100

## Список литературы

1. Ильишева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2. С. 37–41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 20.12.2011).
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140–146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006. 420 с.

UDC 336.717

**WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS****TERESHCHENKO E.N., Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy,****Kuban State University***e-mail: yourn@yourmail.ru***IVANOVA A.A., Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit», Kuban State Agrarian University***e-mail: yourn@yourmail.ru***Abstract**

To combat the effects of contemporary economic crisis and the inadmissibility of repetition is necessary to identify and study its sources of. Studies show that the main reason for the crisis was the world's currency-ACETIC system in need of transformation. The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

**Keywords:** world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency.

**References**

1. Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V. Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // International Accounting. 2009. № 2. P. 37–41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № А-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. Prudnikova A.A. Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140–146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.

*Приложение 2*

В редколлегию журнала  
«Экономика: теория и практика»  
от автора(ов)

**Фамилия, имя, отчество**

Направляю(ем) Вам статью **«Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга»** для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

*Дата*                      *Подпись*                      *Ф.И.О. автора(ов)*

**Анкета автора**

1. Фамилия, имя, отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

*Дата*                      *Подпись*

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК****в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008****«Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»*****Статья в журнале – 1–3 автора***

Иванюшкин А.Я. В защиту «коллегиальной модели» взаимоотношений врачей, медсестер и пациентов // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2004. № 4. С. 52–56.

***Статья в журнале – 4 и более авторов***

Возрастные особенности смертности городского и сельского населения России в 90-е годы XX века / Иванова А.Е., Семенова В.Г., Гаврилова Н.С., Евдокушкина Г.Н., Гаврилов Л.А., Девиченская М.Н. // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2003. № 1. С. 17–26.

***Книга, монография 1–3 авторов***

Шевченко Ю.Л., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. Прогнозирование в кардиохирургии. СПб.: Питер, 1998. 200 с.

***Книга, монография – более трех авторов***

1. Хирургическое лечение постинфарктных аневризм сердца / Михеев А.А., Ключев В.М., Ардашев В.Н., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. М.: ГВКГ им. Н.Н. Бурденко, 1999. 113 с.

2. Современные тенденции смертности по причинам смерти в России 1965–1994 / Милле Ф., Школьников В.М., Эртриш В., Вален Ж. М.: 1996. 140 с.

***Диссертация***

Кудрявцев Ю.Н. Клинико-экономическое обоснование управления лечебно-диагностическим процессом в со-временных социально-экономических условиях: Дис. ... д-ра мед. наук. М., 2003. 345 с.

***Автореферат диссертации***

Белопухов В.М. Механизмы и значение перидуральной блокады в профилактике и компенсации геморео-логических нарушений: Автореф. дис. ... д-ра мед. наук. Казань, 1991. 29 с.

***Тезисы доклада – 1–3 автора***

Бокерия Л.А. Хирургия сердца и сосудов на рубеже XXI века // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечнососудистых хирургов. М., 1998. С. 5.

***Тезисы доклада – 4 и более авторов***

Особенности кровоснабжения миокарда после аортокоронарного шунтирования в раннем послеоперационном периоде / Шевченко Ю.Л., Виллер А.Г., Белевитин А.Б., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечно-сосудистых хирургов. М., 1998. С. 71.

***Переводное издание – 1–3 автора***

Кэмпбелл В.Ф. Международное руководство по инфаркту миокарда. [Пер. с англ.] М.: Медицина, 1997. 87 с.

***Раздел книги – 4 и более авторов***

Трансформации в здоровье населения в 90-е годы / В.И. Стародубов, А.Е. Иванова, В.Г. Семенова, Г.Н. Ев-докушкина // Здоровье населения России в социальном контексте 90-х годов: проблемы и перспективы [Под ред. В.И. Стародубова, Ю.В. Михайловой, А.Е. Ивановой]. М.: Медицина, 2003. С. 26–84.

***Раздел отдельного тома многотомного издания***

Акчурун Р.С. Хирургическое лечение ишемической болезни сердца и инфаркта миокарда // Болезни сердца и сосудов: Руководство для врачей: В 4 т. [Под ред. Е.И. Чазова]. М.: Медицина, 1992. Т. 2. С. 119–136.

***Издание, не имеющее индивидуального автора***

Демографический ежегодник России. М.: Госкомстат России, 1996. 557 с.

***Электронные ресурсы***

Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2007 г. URL: [http://www.who.int/whr/2007/whr07\\_ru.pdf](http://www.who.int/whr/2007/whr07_ru.pdf) (дата обращения: 15.05.2008).