Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ



ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Секция VII
Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса

13-я Международная конференция. Май 2015

УНИВЕРСИТЕТ
книжный дом

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Государственное управление в XXI веке

Секция VII

Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса

Материалы 13-й международной конференции
Май 2015

УНИВЕРСИТЕТ
книжный дом

УДК 33(063)
ББК 65я431
Г72

Г72 Государственное управление в XXI веке: материалы 13-й международной конференции, май 2015. [Сборник] / Коллектив авторов — М.: «КДУ», «Университетская книга», 2016.
Секция 7. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса: [Сборник] / Коллектив авторов — М.: «КДУ», «Университетская книга», 2016. — 100 с.

ISBN 978-5-91304-636-9
ISBN 978-5-91304-643-7 секция 7

В сборник включены доклады и выступления участников международной конференции по широкому кругу проблем государственного управления, Евразийской интеграции, социальных аспектов инновационного развития экономики, современных теорий и технологии управления. Тексты представлены на языке оригинала: русском и английском.

Для исследователей, преподавателей, студентов, аспирантов, управленцев-практиков, а также всех, кто интересуется вопросами государственного управления.

Электронное издание
Оригинал макет подготовлен в ООО «КДУ»

© Факультет государственного управления
МГУ им. М. В. Ломоносова, 2016

978-5-91304-643-7

© КДУ, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Бобылева А.З., Жаворонкова Е.Н., Львова О.А. (*Россия, г. Москва*)
Государственное антикризисное регулирование нефтяной отрасли 4

Капранова Л. Д. (*Россия, г. Москва*)
Малое и среднее предпринимательство —
опора для экономики в условиях кризиса 10

Киселева Т. Ю. (*Россия, г. Москва*)
Финансовая устойчивость российской экономики
как цель антикризисного управления в современных условиях 16

Попков В. В. (*Россия, г. Екатеринбург*)
Расчетно-инвестиционный рубль 22

Чадина Е. В. (*Россия, г. Москва*)
Проблемы привлечения иностранных инвестиций в условиях кризиса 27

Покрытан Л. А. (*Россия, г. Москва*)
Особенности оценки стоимости бренда в условиях кризиса 32

Соловьев А.К. (*Россия, г. Москва*)
Пенсионная реформа в условиях углубленного
долгосрочного бюджетного кризиса 38

Гулиев И.А. (*Россия, г. Москва*)
Антикризисные меры государства и бизнеса в условиях санкций 44

Шевцова И. В., Днепровская Н. В. (*Россия, г. Москва*)
Привлечение граждан в деловые коммуникации в экономике
и государственном управлении 49

Кадощук Т.Ю. (*Россия, г. Москва*)
Антикризисный отдел как составляющая часть структуры организации 57

Лавренова Е. В., Смольникова И. А. (*Россия, г. Москва*)
Статистические критерии социально-педагогических исследований 62

Смольникова И.А. (*Россия, г. Москва*)
Информационные и коммуникационные технологии бизнеса 71

Агаян Г.М., Григорян А.А., Шикин Е.В, Шикина Г.Е. (*Россия, г. Москва*)
Об особенностях острой фазы развития кризиса 80

Агаян Г.М., Григорян А.А., Шикин Е.В., Шикина Г.Е. (*Россия, г. Москва*)
О некоторых слабо прогнозируемых причинах кризисных ситуаций и катастроф 88

Шикина Г. Е. (*Россия, г. Москва*)
Перспективы развития рынка консультационных услуг в России 95

Бобылева А.З., Жаворонкова Е.Н., Львова О.А[*]*.*
(Россия, г. Москва)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АНТИКРИЗИЗИСНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. *В статье рассматривается целесообразность антикризисного регулирования нефтяного сектора экономики, анализируется вклад современного налогового регулирования в обеспечение социально-экономической стабильности страны и развитие антикризисного потенциала самой нефтяной отрасли, исследуются преимущества и риски, связанные с введением широко известной на западе системы обложения финансового результата. Проведенное исследование позволило сделать вывод о необходимости адаптации зарубежного опыта на основе тщательного учета российской специфики и уровня развития экономики, целесообразности не одномоментного, а поэтапного перехода на новую систему налогообложения.*

Нефтяная отрасль является одной из стабильно развивающихся отраслей российской экономики. За 13 лет XXI века добыча нефти выросла на 75% и составила в 2013 г. 525 млн т, переработка нефти – свыше 340 млн т. Доля России в мировой торговле нефтью составляет 12%, Россия обеспечивает около 30% поставок нефти в страны Европы, куда экспортируется четырех пятых объема всей российской нефти [2,9].

Следствием объективных успехов нефтяной отрасли на протяжении длительного периода явилось то, что ее развитие, как правило, не рассматривалось с точки зрения целесообразности антикризисного регулирования. Однако, на наш взгляд, существует ряд серьезных факторов, заставляющих говорить не только о целесообразности, но и необходимости антикризисного регулирования отрасли. Это связано как со значимостью нефтяной отрасли для экономики страны и общества в целом, так и все более обостряющимися проблемами самой отрасли.

Российская нефтяная отрасль является в настоящее время одним из главных доходных источников экономики, вносит важнейший вклад в формирование государственного бюджета страны и ВВП. Начиная с 2008 г., доля нефтегазовых доходов составляет около 50% доходов федерального бюджета и 30% консолидированного бюджета [2,9]. В ближайшие 3-5 лет прогноз социально-экономического развития страны предполагает лишь небольшое снижение зависимости бюджета и, следовательно, развития страны, от нефтегазовых доходов. Сложившаяся структура государственных доходов, низкая диверсификация экономики, общая финансово-экономическая нестабильность, высокий мультипликативный эффект нефтяной отрасли на социально-экономическое состояние страны предопределяют важность разработки механизмов государственного антикризисного регулирования и повышения финансово-экономической стабильности.

С другой стороны, необходимость разработки механизмов антикризисного регулирования нефтяной отрасли связана с состоянием самой отрасли, вероятностью исчерпания ее потенциала. Основная проблема отрасли в настоящее время видится в истощении основных нефтяных месторождений в традиционных регионах добычи. Аналитики отмечают, что в ближайшие 10 –

[*] Бобылева Алла Зиновьевна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансового менеджмента ФГУ, Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова; Жаворонкова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, факультет государственного управления, Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова; Львова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель, факультет государственного управления, Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова.

15 лет текущие запасы в основных районах добычи могут обеспечить воспроизводство минерально-сырьевой базы не более, чем на 50% [10]. Таким образом, необходимо освоение новых месторождений, что требует значительных дополнительных капитальных вложений, так как новые месторождения будут преимущественно располагаться в труднодоступных регионах континентального шельфа арктических и дальневосточных морей, Восточной Сибири, Европейского Севера и относиться к т.н. трудноизвлекаемым запасам (ТРИЗ).

Важность применения инструментов антикризисного регулирования к нефтяной отрасли объясняется также износом и моральным устареванием производственных фондов отрасли. По оценкам, степень износа основных фондов в нефтедобыче составляет почти 60%, в нефтепереработке – 80%) [10]. Наметившееся в последние годы сотрудничество с передовыми западными компаниями должно было помочь преодолеть устаревание материально-производственной базы отрасли, однако санкции против России, общая неустойчивость нефтяной отрасли в мире привели к уходу ряда западных компаний с российского рынка. Так, СМИ сообщают, что Exxon уже свернул 10 своих совместных предприятий с Россией [16]. Потеря партнеров приводит к невозможности начать реализацию проектов в намеченные сроки, так как месторождения в Арктике, глубоководное бурение на шлейфах, добыча сланцевой нефти в Сибири требуют совместных разработок в области технологий, иностранных инвестиций.

Отсутствие комплексных технологий добычи приводит к низкому коэффициенту извлечения нефти, что позволяет рассматривать этот фактор не только как провоцирующий экономический кризис, но и как угрозу устойчивому развитию из-за истощения ресурсов для будущих поколений. Как угрозу устойчивому развитию следует рассматривать и то, что глубина нефтепереработки на заводах остается низкой – на уровне 75% и в соответствии с планами модернизации лишь к 2020 г. планируется ее повысить до 95%, хотя развитые страны уже сейчас добились этих результатов.

Таким образом, представляется, что перед антикризисным регулированием нефтяной отрасли стоит двуединая задача: с одной стороны, обеспечение стабильных поступлений в бюджет для поддержания финансово-экономической устойчивости и выполнения государством своих функций в социальной сфере; с другой стороны, создание условий для развития потенциала отрасли, поддержания ее конкурентоспособности в условиях выхода на рынок новых добывающих стран, снижения спроса на нефть и изменения его географии из-за все большего использования нетрадиционных видов топлива в Европе.

Важнейшим как фискальным, так и стимулирующим инструментом развития экономики является налогообложение. В настоящее время в России действует следующая система «нефтяных» налогов. Сырая нефть облагается налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортной пошлиной. В переработке взимаются акцизные сборы при продажах на внутреннем рынке и экспортная пошлина при вывозе за границу.

К достоинствам действующей системы налогообложения можно отнести относительно простое администрирование налогов, определенную гарантию наполнения бюджета, так как налоги взимаются со всех поступлений, с выручки. Однако именно налогообложение выручки является и основным недостатком действующей системы: налогооблагаемая база мало связана с конечным результатом деятельности компаний, для стимулирования компаний к разработке новых, на первых порах «невыгодных» месторождений используется сложная система льгот и исключений из общих правил. В секторе переработки действующая система налогообложения не в полной мере стимулирует глубокую переработку, что приводит к преобладанию первичной переработки, ставки акциза не позволяют конечному потребителю в полной мере использовать эффект более низких оптовых цен на внутреннем рынке.

Указанные недостатки широко обсуждаются среди специалистов и в последние годы делались многократные попытки их устранить, налоговое законодательство нефтяной отрасли менялось ежегодно и даже по несколько раз в год. Последние изменения в регулировании нефтяной отрасли произошли в ноябре 2014 г [1], но это не остановило процесс разработки новых концептуальных подходов к налогообложению. Это связано с тем, что последние годы законодательство корректировалось лишь «косметически», ставки налогов уточнялись в соответствии с экономи-

ческой ситуацией и мировой конъюнктурой, при этом приоритетной задачей являлось наполнение бюджета, недопущение развития по катастрофическому пути, стратегических изменений не происходило. В результате система налогообложения оставалась громоздкой, нетранспарентной, не похожей ни на на одну систему налогообложения в мире.

Другие нефтедобывающие страны решают проблему антикризисного регулирования нефтяной отрасли за счет налогообложения финансового результата, т.е привязки налогооблагаемой базы к налогу на прибыль и сверхприбыль (табл.1).

Таблица 1

Налог на прибыль и специальные налоги на финансовый результат в крупнейших нефтедобывающих странах

Страна	Ставка налога на прибыль	Специальные налоги
США	Федеральный налог на прибыль: 35% На уровне штата 0-12%	Нет
Канада	Федеральный налог на прибыль: 15% На уровне штата 10-16%	Нет
Великобритания	Разведка и добыча:30% Переработка и сбыт: 20%	Дополнительный налог на нефтяные компании на разведку и добычу: 32%
Норвегия	Налог на прибыль: 27%	Специальный нефтяной налог: 50%
Казахстан	Корпоративный подоходный налог: 20%	Налог на сверхприбыль: прогрессивная шкала ставок (10%-60%)
Россия	Налог на прибыль: 20%	Нет

Источник: Таблица составлена на основе [11, 12, 13, 14, 15]

Исследование показывает, что налоги, связанные с финансовым результатом, имеют в основных нефтяных странах значительно более высокие ставки по сравнению с Россией. Это привело к тому, что в 2011-2014 гг в структуре налоговой нагрузки крупнейших иностранных нефтяных компаний доля налогов на прибыль составляла 64-70% в зависимости от года, доля других налогов соответственно 30-36% [12,13,14,15].

В то же время в структуре налоговой нагрузки компаний нефтяного сектора России налог на прибыль составляет всего 5-8%. Самым «весомым» налогом является экспортная пошлина – около 50%, затем НДПИ – около 30% и акцизы – 10% (рис.1).

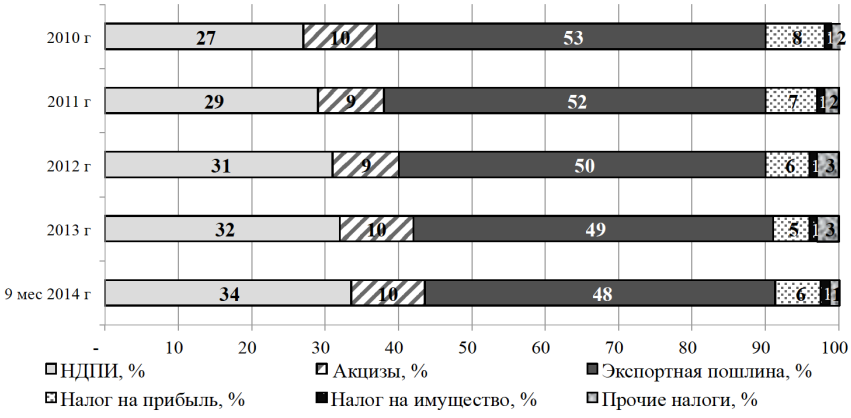


Рис. 1. Структура налоговых выплат компаний нефтяного сектора России за 2010-2013 гг. и 9 месяцев 2014 г. (средние значения по отрасли), %
Источник: расчеты авторов по данным финансовой отчетности компаний.

Несмотря на высокие ставки налога на прибыль и сверхприбыль в основных нефтедобывающих странах, налогообложение финансового результата приводит к тому, что доля налогов в выручке иностранных компаний составляет не более 20-23% (Exxon), а у некоторых составляет всего 3-4% (British Petrolium), в то время как у российских компаний она находится в интервале 26% (ОАО «Лукойл) – 54% (ООО «Роснефть) (рис.2).

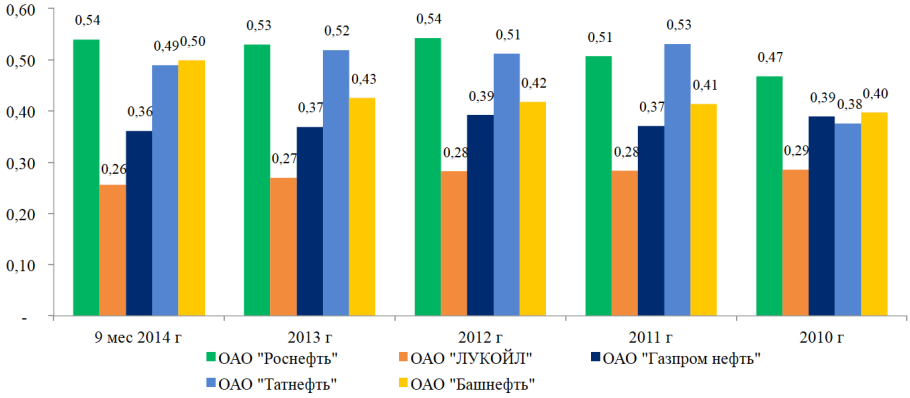


Рис. 2. Динамика доли общей налоговой нагрузки в выручке компаний нефтяного сектора России за 2010-2013 гг. и 9 месяцев 2014 г.

Источник: расчеты авторов по данным финансовой отчетности компаний.

Таким образом, доля налоговых изъятий у российских компаний значительно выше, чем у иностранных, что имеет двойственные последствия: с одной стороны, укрепляется антикризисный потенциал государства, поступают средства на текущие бюджетные расходы и долгосрочные проекты (фонд национального благосостояния); с другой стороны, изымаются средства из отрасли, необходимые для ее развития.

Государственное регулирование в основных нефтяных странах предоставляет компаниям больше инвестиционных возможностей, оставляя больше средств в отрасли, закладывая фундамент дальнейшего развития, о чем свидетельствуют данные о капитальных вложениях на баррель добытой нефти (табл.2).

Таблица 2.

Капитальные вложения на баррель добычи н.э. (долл/баррель н.э.)

Компании	2013	2012	2011
Российские компании			
ОАО «Роснефть»	12	16	14
ОАО «ЛУКОЙЛ»	19	15	11
ОАО «Газпром нефть»	8	3	5
ОАО «Татнефть»	10	9	9
ОАО «Башнефть»	8	9	7
Иностранные компании			
SHELL	23	18	15
Exxon	22	22	19
BP	21	19	14
STATOIL	26	22	22

Источник: расчеты авторов по данным финансовой отчетности компаний

Сохранение более низких объемов капитальных вложений в России по сравнению с другими странами наблюдается несмотря на то, что компании в других странах более производительны: например, выручка Shell почти в 3 раза выше выручки ОАО «Роснефть» и в 3,2 раза выше выручки ОАО «ЛУКОЙЛ», хотя по величине активов эти компании различаются всего в 1,5 – 2 раза. Это еще раз подтверждает высокую потребность в инвестициях в модернизацию и повышение эффективности деятельности российских компаний.

Следует отметить, что, говоря о поддержании антикризисного потенциала государства за счет относительно стабильного наполнения бюджета за счет нефтяной составляющей при существующей системе налогообложения валовых поступлений, мы имели в виду лишь краткосрочную перспективу. В долгосрочной перспективе более высокие изъятия из отрасли по сравнению с другими странами на фоне технологического отставания от них, повышенной потребности в разработке новых месторождений из-за исчерпания запасов в традиционных регионах добычи, сокращения притока капитальных вложений из-за рубежа из-за санкций, общей финансово-экономической нестабильности, недостаточной защиты инвесторов приводят к необходимости разработки долгосрочной стратегии расширения инвестиционных возможностей нефтяной отрасли.

Одной из важнейших составляющих такой стратегии является, на наш взгляд, переход на налогообложение на основе финансового результата. Это позволит:

- изымать в доход государства сверхприбыль от разработки высокорентабельных запасов, которые при действующей налоговой системе имеют относительно низкую налоговую нагрузку;
- обеспечивать рентабельность разработки как традиционных, так и более затратных трудноизвлекаемых запасов;
- учитывать изменения не только цены на нефть, но и других макроэкономических факторов.

Возможны разные подходы к выбору налогооблагаемой базы налога на финансовый результат: чистый денежный поток от добычи, прогрессивная налоговая ставка, зависящая от отношения накопленных доходов к накопленным затратам; применение единой налоговой ставки. Второй подход проще в использовании, однако теряет ряд преимуществ 1-го варианта. В настоящее время имеется немало сторонников, как первого, так и второго подхода, однако представляется, что выработка окончательного решения возможна только после проведения экспериментов на ряде месторождений.

Несмотря на очевидные преимущества введения налога на финансовый результат: снижение нагрузки на компании, создание стимулов для разработки новых сложных месторождений, повышение транспарентности и, на этой основе, увеличение кредитоспособности, следует отметить и серьезные риски, связанные с реализацией данного подхода. К ним в первую очередь относится вероятность сокращения налоговых поступлений в бюджет и тяжелейшие социально-экономические последствия такого поворота событий. Это связано со следующими факторами:

- доходность многих проектов ТРИЗ может быть невелика, особенно в первые годы разработки, а доля месторождений с трудноизвлекаемыми месторождениями будет возрастать;
- многие проектные, ценовые, валютные риски должно взять на себя государство;
- отсутствие в России транспарентной системы учета и контроля производственных, инвестиционных, финансовых показателей, необходимость разработки новой системы администрирования налогов.

В данном исследовании много внимания уделено налогообложению нефтяных компаний западных стран. Однако рассматривая зарубежный опыт, следует учитывать более высокую диверсификацию западных экономик и меньшую зависимость от нефтегазовых доходов. Так, в Великобритании нефтегазовые доходы составляют 24% бюджетных поступлений, в Норвегии и ряде провинций Канады – 27% [11], а в России, как известно, больше 50%. Таким образом, адап-

тация успешных зарубежных практик – это необособленный вопрос регулирования нефтяной отрасли, он требует обязательного учета структурных особенностей и возможностей диверсификации всей российской экономики. Таким образом, антикризисное регулирование нефтяной отрасли на современном этапе предполагает составление поэтапного плана на налогообложение финансового результата, включающего проведение пилотных проектов по переходу, системное решение не только по введению налога на финансовый результат, но и целесообразности взимания экспортных пошлин и акцизов, разработку новой системы администрирования налогов.

Литература:

[1] Закон №366-ФЗ от 24.11.2014 г. «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Система ГАРАНТ. – URL: http://base.garant.ru/70804234/#ixzz3UeTMS5Xf

[2] Данные Министерства финансов РФ. – URL: http://info.minfin.ru/fbdohod.php

[3] Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Роснефть», 31.12.2013 г.

[4] Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Лукойл», 31.12.2013 г.

[5] Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Газпром Нефть», 31.12.2013 г.

[6] Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Татнефть», 31.12.2013 г.

[7] Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Башнефть», 31.12. 2013 г.

[8] Отчетные данные об исполнении федерального бюджета Российской Федерации за 2010-2012 гг. – URL: www.roskazna.ru; данные Министерства финансов РФ. – URL: http://info.minfin.ru/fbdohod.php.

[9] Отчетные данные об исполнении федерального бюджета Российской Федерации за 2010-2012 гг. – URL: www.roskazna.ru.

[10] Проект Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Институт энергетических исследований Российской академии наук» (ИНЭИ РАН), ЗАО «Глобализация и Устойчивое развитие, Институт Энергетической Стратегии» (ЗАО ГУ ИЭС). –М.: 2014.

[11] Global Oil & Gas Tax Guide 2014 // Ernst&Young, 2014.

[12] Shell Annual Report and Form 20-F 2013.

[13] BP Annual Report on Form 20-F 2013.

[14] Statoil Annual Report and Form 20-F, 2013.

[15] Exxon Mobil 2013 Financial Statements.

[16] Новостной портал Newsru.com. – URL: http://www.newsru.com/finance/30sep2014/exxonmobil.html

Капранова Л. Д.[*]
(Россия, г. Москва)

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ОПОРА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. *На основе данных опроса руководителей 2000 компаний в 19 регионах России в сегменте малого и среднего бизнеса анализируются общее настроение и ожидания российского бизнеса по основным показателям. Анализа позволил выявить общее ухудшение условий для ведения бизнеса, и, как результат, снижение общей предпринимательской активности и нежелание инвестировать в развитие бизнеса. Приводятся рекомендации, которые могут служить ориентирами для совершенствования политики в отношении малого и среднего бизнеса, включая предоставление «налоговых каникул», инвентаризацию обязательных неналоговых платежей на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, упрощение процедуры участия малого бизнеса в получении госзаказов, а также снижение регулятивной нагрузки на МСБ в отношении проведения различных контрольных и проверочных мероприятий.*

Международный финансовый кризис ухудшил состояния многих предприятий, в том числе, предприятий малого и среднего бизнеса. Правительство рассматривает развитие малого бизнеса в условиях кризиса в качестве одного из приоритетных направлений, особенно в условиях общей социальной нестабильности российского общества, потери работы, падение уровня жизни, невостребованности в профессиональном плане, которые в совокупности вызывают напряженность в обществе, благоприятствуют криминогенной обстановки и маргинализации трудоспособных слоев населения. Малые предприятия, обладая производственной гибкостью и самостоятельностью в принятии решений по выбору стратегии развития, могут оперативно реагировать на происходящие изменения в обществе, лучше учитывать потребительские предпочтения населения. Они могут быстро структурно перестраиваться, менять свою специализацию и создавать новые рабочие места и таким образом участвовать в процессе стабилизации общей экономической ситуации в стране. Поэтому одним из направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной среды в стране, а также созданию новых рабочих мест, и формированию широкого круга собственников является развитие малого предпринимательства.

Одной из приоритетных задач, стоящих перед государственными органами, должно стать создании благоприятных экономических и правовых условий для развития малого и среднего предпринимательства (МСП), которое не требует значительных капитальных затрат и большого объединения работников, но может приспособиться к местным условиям, шире использовать труд проживающего населения. А это позволит сократить безработицу и снизить социальную напряженность в обществе.

Однако в условиях реальной действительности ситуация складывается не в пользу развития малого и среднего предпринимательства. Представители бизнеса отмечают общее ухудшение условий ведения бизнеса в стране.

В 2014 г. Независимое исследовательское агентство маркетинговых и социологических исследований МАГРАМ МР совместно с ОАО **Промсвязьбанк рассчитали сводный** индекс (PSBI) (Promsvyazbank small business index), на основе данных ежеквартального опроса руководителей 2000 компаний в 19 регионах России в сегменте малого и среднего бизнеса.. Индекс отражает общее настроение и ожидания российского бизнеса по 9 основным показателям, каж-

[*] Капранова Людмила Дмитриевна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ.

дый из которых имеет индивидуальный вес в сводном индексе. Причем значение индекса выше 50 пунктов указывает на рост деловой активности, ниже 50 пунктов – на ее снижение. Данные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Индекс PSBI для малого бизнеса

	III квартал 2014 г.	IV квартал 2014г.
Индекс PSBI	47,0	43,7
Бизнес-ожидания	39,4	29,0
Продажи и прибыль	49,3	40,9
Цены реализации товаров и услуг	60,6	69,8
Себестоимость производства/оказания услуг	32,9	22,9
Кадры	53,0	53,6
Количество клиентов/покупателей	52,9	48,3
Доступность финансирования	49,3	41,8
Баланс запасов продукции	51,3	57,3
Готовность к инвестициям	36,9	42,7

Источники: PSB Research, Magram Market Research

Из таблицы 1 видно, что, если в третьем квартале показатель индекса был 49,7, то в четвертом квартале 2014 г. он снизился до 39,8 пунктов. Снижение индекса произошло из-за неопределенности в экономике, санкций со стороны стран Запада, колебаний курса валюты, а также роста процентных ставок. В последнем квартале 2014г. снижение продемонстрировали почти все компоненты деловой активности: бизнес-ожидания, продажи, прибыль, доступность финансирования, готовность к инвестициям.

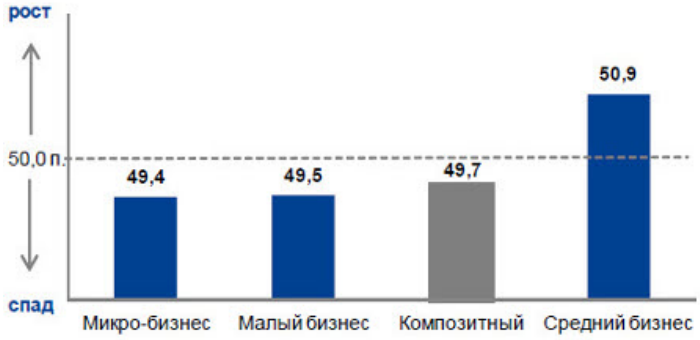


Рисунок 1. PSBI в 3 кв. 2014 года по видам бизнеса.

На рис. 1 представлены **значения композитного индекса с учетом размера предприятий. Относительно** высокое значение композитного индекса отмечается в среднем бизнесе (50,9 п.), что свидетельствует о том, что данный сегмент единственный, в котором наблюдается рост деловой активности, хотя и незначительный. Индекс в микро- и малом бизнеса ниже 50 п. (49,4 п. и 49,5 п. соответственно), что наоборот отражает спад деловой активности.

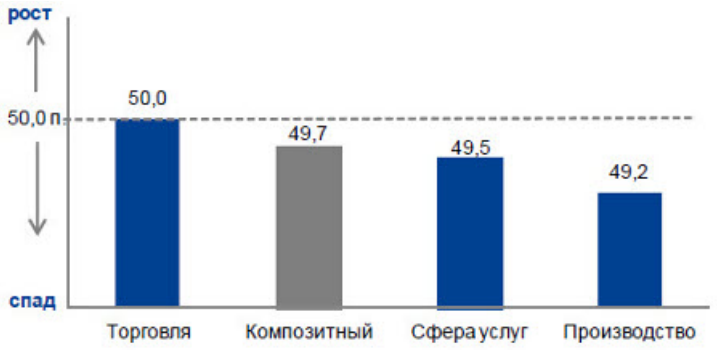


Рис. 2. PSBI в 3 кв. 2014 года по отраслям.

Анализ рис. 2, на котором представлен композитный индекс по отраслям, позволяет определить, что в зоне стагнации находится торговля (50,0 п.), а в сфере услуг и производстве наблюдается некоторое снижение деловой активности.

В Москве также ухудшились многие показатели деловой активности, включая бизнес-ожидания, спрос, объем продаж, прибыль. Снизилось количество покупателей, хотя и наблюдается рост цен.

В целом кризисные явления в экономике России выявили многие проблемы развития малого бизнеса. Так малый бизнес не выполняет основные функций по диверсификации производства и внедрению эффективных инновационных проектов, а лишь выступает посредником между производителем, как правило, зарубежным. Малый бизнес развивается в сфере быстрого оборота капитала, хотя мог бы активнее участвовать в сфере научных разработок. Это негативно сказывается на развитии экономики в целом, так как снижает ее возможности по повышению инновационного потенциала, а, следовательно, и конкурентоспособности на мировом рынке. Причем здесь следует учитывать и такую особенность, что, если малое предпринимательство сосредоточено преимущественно в сфере торговли и услуг, то среднее – в отраслях, создающих достаточно высокую добавленную стоимость: в обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве. Помимо этого, средний бизнес создал и провел серьезную модернизацию сетевого ритейла, потребительского кредитования, сотовой связи, а также информационных технологий. Это, как правило, инновационные высокопроизводительные компании и они занимают особое место в экономике. И им в условиях нестабильного развития экономики следует уделять особое внимание со стороны государства.

Что касается общих настроений развития МСБ в региональном аспекте, то здесь также выявлены значительные проблемы.

Как видно из рис. 3, в 12 из 19 анализируемых регионов наблюдается спад деловой активности. Самое низкое значение индекса в Нижегородской области, а высокое – в Республике Башкортостан. В Москве индекс соответствует уровню композитного значения.

Находящиеся в компетенции региональных властей возможности поддержки малого бизнеса используются не полностью. Зачастую действующие региональные законы, направленные на поддержку малого предпринимательства, не являются эффективными. Только серьезная работа законодательных властей в регионах способна придать новый толчок развитию малого бизнеса, который преобладает в секторах экономики, ориентирующихся на локальные и региональные рынки и таким образом составляет основу рыночной инфраструктуры сферы услуг. Эти вопросы особенно актуально для таких областей, как Нижегородская, Новосибирская, Кемеровская, Челябинская, Тюменская, а также для Приморского края.

Основные проблемы, которые выделяет бизнес на современном этапе развития, это падение курса рубля и значительная зависимость от импорта. К такому выводу пришли 66% опрошенных предпринимателей. Бизнес пытается изыскивать новые возможности для развития. Так, 47% предпринимателей ищут более выгодные условия импортных поставок, а 38% пытаются найти отечественные аналоги ранее ввозимой из других стран продукции или товаров. О

том, что процесс производства, торговли, оказания услуг не изменился, смогли заявить лишь 17% опрошенных, но только 7% руководителей смогли успешно провести импортозамещение; 9% предпринимателей решили сами освоить производство необходимых для них составляющих.

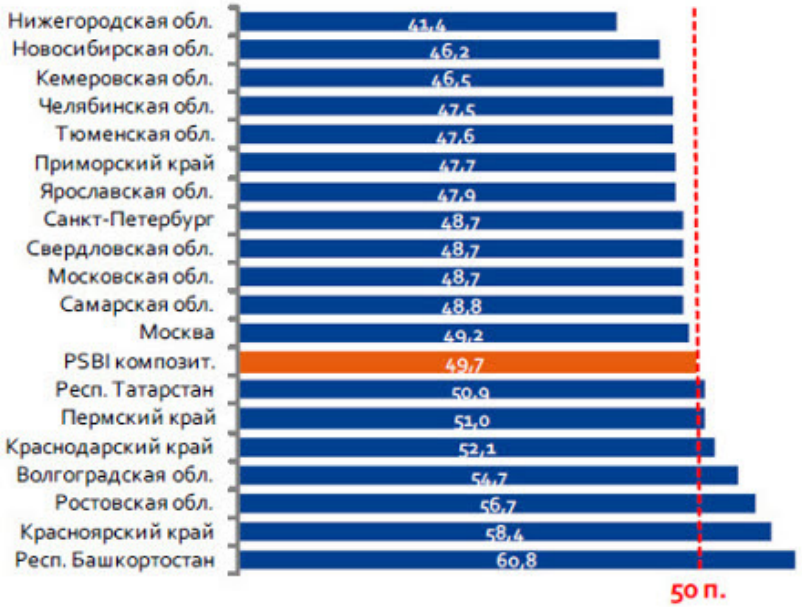


Рис. 3. PSBI в регионах за 3 кв. 2014 года

Данные проведенного исследования свидетельствуют, что инвестировать в свое развитие малый и средний бизнес не предполагает, поскольку не видит дальнейших перспектив для своего развития. Так, согласно опросу, предприниматели ничего не инвестировали в развитие в четвертом квартале 2014 г. и не предполагают вложения в начале 2015 года.

Причем 65% предпринимателей оценивают результативность антикризисных мер федерального правительства как очень низкую, а 25% отмечают их отрицательное воздействие. К числу наиболее действенных мер они относят замораживание тарифов, отсрочку налоговых платежей, кредитование малого бизнеса, снижение административного давления, а также повышение доступности государственного и муниципального заказа.

Развиваясь под воздействием общей макроэкономической политики в стране , малые предприятия объективно нуждаются в специальных мерах государственной поддержки, поскольку малое предпринимательство позволяет решать многие политические, финансово-экономические и социальные проблемы при формировании новой структуры экономики и конкурентной среды, а также расширения налогооблагаемой базы, увеличения валового внутреннего продукта, снижения уровня безработицы и обеспечения занятости населения в результате создания новых предприятий и рабочих мест. Однако для решения всех задач, стоящих перед малым и средним предпринимательством необходимо создание соответствующих макроэкономических условий, включающих снижение процентных ставок, формирование соответствующего механизмов кредитования производственной деятельности, устранение ценовых диспропорций, а также повышение инвестиционной и инновационной активности.

Однако анализ ситуации в малом предпринимательства в условиях нестабильного экономического развития позволил сделать следующие выводы:

1. Условия для ведения бизнеса в стране ухудшаются.
2. Значительное влияние на величину сводного индекса (PSBI) оказал инфляционный фактор.

3. Показатели прибыли и продаж свидетельствуют о снижении активности МСБ.
4. Компании МСБ не планируют инвестировать в развитие бизнеса
5. Снизилась доступность заемного финансирования для развития бизнеса из-за роста его стоимости.

В завершение приведем рекомендации, которые могут служить ориентирами для совершенствования политики в отношении малого и среднего бизнеса:

1. Предоставить «налоговые каникулы» малому бизнесу, действующему в форме юридического лица. В настоящее время субъекты РФ получили право устанавливать своими законами нулевую ставку налога для индивидуальных предпринимателей (ИП), применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН) и патентную систему налогообложения (ПСН). Нулевая ставка по УСН и патенту действует для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Желательно распространить действие нулевой ставки на юридических лиц из числа малых предприятий, а также на индивидуальных предпринимателей, перешедших на УСН и патент. При этом рекомендуется ввести территориальный подход при установлении налоговой ставки с целью поддержки отдельных территорий, включая муниципальные образования, моногорода, особые экономические зоны.

2. Провести инвентаризацию обязательных неналоговых платежей на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, поскольку в настоящее время значительная фискальная нагрузка на малый бизнес перенесена из налоговой системы в иные неналоговые законы. Реальная нагрузка на МСБ значительно выше официальной налоговой нагрузки из-за большого числа неналоговых платежей, таких, например, как утилизационный сбор, страховые взносы, плата за негативное влияние на окружающую среду и ряд других. Подобная инвентаризация позволит систематизировать действующие для МСБ платежи, исключить из них все необоснованные платежи и сборы и таким образом в целом сократить фискальную нагрузку на малый бизнес.

3. Продлить сроки применения единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности после 2018 года и установить предельную величину ставки по налогу на имущество организаций в расчетах от его кадастровой стоимости.

4. Сделать более доступными финансовые ресурсы для малого бизнеса. Расширить возможности МСП-банк. Увеличить объем целевого фондирования по проектам малого и среднего бизнеса, работать через такие организации, как инвестфонды, а также допустить участие других банков, в том числе региональных, которые специализируются на кредитовании МСП. Рекомендуется увеличить предельную сумму микрозайма до 3 млн. рублей для начинающих субъектов предпринимательства, предоставить возможность банкам получать рефинансирование под имеющиеся портфели МСП с использованием упрощенной схемы.

5. Упростить процедуры участия малого бизнеса в получении госзаказов. Это касается и оборонных заказов. Необходимо на законодательной основе установить право малому бизнесу участвовать в системе оборонного государственного заказа, а также в заказах крупных корпорация, находящихся в государственной собственности.

6. Снизить регулятивную нагрузки на МСБ в отношении проведения различных контрольных и проверочных мероприятий, определить минимум контрольных проверок, ввести личную ответственность должностных лиц за нанесение ущерба предпринимателям в процессе проверок. Дифференцировать штрафы для малого бизнеса.

Литература:

[1] Правительство РФ выделило петербургскому малому бизнесу «символическую» субсидию.- http://top.rbc.ru/spb_sz/01/04/2015/967966.shtml, (дата обращения:03.04.2015).

[2] Бизнес попросил отложить «ночное эмбарго» на торговлю в жилых домах.- http://top.rbc.ru/business/02/04/2015/551c98489a7947671bdc00c2, (дата обращения: 03.04.2015).

[3] Улюкаев назвал две самые уязвимые в кризис отрасли.- http://top.rbc.ru/economics/02/04/2015/551d46519a7947de45242530, (дата обращения: 03.04.2015).

[4] Предложения от тюменских предпринимателей прозвучат на Госсовете у Путина http://t.rbc.ru/tyumen_topnews/03/04/2015/968105.shtml, (дата обращения: 03.04.2015).

[5] Деловая активность малого бизнеса рухнула в ожидании кризиса. – http://top.rbc.ru/economics/04/03/2015/54f7024b9a7947fa22f633c9, (дата обращения: 03.04.2015).

[6] Условия для ведения малого и среднего бизнеса в России ухудшаются http://finance.rambler.ru/news/economics/152917537.html, (дата обращения: 03.04.2015).

Киселева Т. Ю.[*]
(Россия, г. Москва)

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ЦЕЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *В статье анализируется изменение цели антикризисного регулирования современной экономики. Придание экономике финансовой устойчивости определяется как цель антикризисной политики. Рассматриваются особенности содержания финансовой устойчивости как макроэкономического явления. Предлагаются стратегические подходы к достижению макроэкономической финансовой устойчивости российской экономики. Условиями достижения финансовой устойчивости экономики являются развитие национального финансового рынка, формирование производственного сектора через контракты государственно-частного партнерства, приобретение франшизы.*

1. ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Индикаторы российской экономики не внушают оптимизма по поводу сложности ее современного состояния. В Российской Федерации изменение объемов производства за последние 10 лет приобретает явно ниспадающий тренд за редким исключением: в 2004 году темп роста ВВП составил 7,2%, а уже в 2005-всего 5,2%. В послекризисный 2009 год темп прироста составил -7,8%, но с тех пор не превышал значение был не более 4%. Изменения конца декабря 2014 года были настолько радикальны, что речь уже идет не о ниспадающем темпе прироста ВВП, а о простом его падении. Данные за январь 2015 года показали явное снижение экономической активности. Динамика ВВП (в годовом выражении к январю прошлого года), по оценке Минэкономразвития России, снизилась на 1,5%. Произошел существенный спад инвестиций в основной капитал, строительства, оборота розничной торговли, снизились годовые темпы обрабатывающих производств. Промышленное производство в целом после роста производства в декабре 2014, в январе снизилось на -1,7% [1].

Что касается уровня инфляции, то в кризисном 2008 ее уровень по официальным данным составил 15-16%, в 2010 в среднем 5%, в январе 2014 6-7%, в январе 2015- 15,7% [1].

Растет безработица. Уровень безработицы в **январе 2014** составил 5,60%, изменившись на 0,02% по сравнению с **дек 2013** (5,58%), и -0,35% по сравнению с **январем 2013** (5,95%). С учетом всех факторов уровень безработицы в 2015 году, по прогнозу министерства, может составить 6% от экономически активного населения.

Но произошли и некоторые стабилизирующие изменения на валютном рынке. После стремительного падения курса, в начале 2015 года курс рубля стабилизировался. Резкий рост волатильности курса рубля наблюдался в условиях формирования устойчивого тренда снижение цен на нефть, усиления ожиданий участников рынка по дальнейшему падению стоимости ключевых товаров российского экспорта, а также погашения внешнего долга корпорациями [2].

Объективность изменение модели антикризисного управления. Сложная экономическая ситуация в российской экономике вновь заставляет обращаться Правительство к антикризисному механизму управления экономикой. Состояние российской экономики предполагает, что он будет использоваться как на микро-, так и на макро -уровне. Конечно, существуют принципи-

[*] Киселева Татьяна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ.

альные отличия между антикризисной корпоративной политикой и антикризисной политикой государства.

Технология антикризисного управления бизнеса имеет персонифицированный характер, так как каждая организация разрабатывает план собственной защиты, исходя из имеющихся у нее проблем, и возможностей для их решения.

Государство выстраивает некий фон, рамки, на котором каждая единица бизнеса будет выстраивать свою антикризисную политику. Модель государственного антикризисного регулирования, несмотря на всю свою агрегированность, является необходимым условием для разработки антикризисной стратегии и тактики для бизнеса.

Для государства задача стоит более трудная, так как предполагается, что инструменты антикризисного регулирования встроятся в некий механизм, который служит неким «скелетом» для модели экономики, функционирование этого механизма восстановит все параметры экономики до требуемого уровня.

Традиционно в качестве цели антикризисного регулирования выбирался переход от темпов снижения прироста ВВП и других значимых показателей национальных счетов к стабилизации, а затем и к приросту. В современных условиях такой цели явно недостаточно, так как современная национальная экономика – явление гораздо более сложное, чем экономика XX века, когда стала формироваться понятие антикризисного регулирования и соответствующее ему понятие антикризисной политики, в том числе, стратегии и тактики.

Исходя из событий 1998 года в Российской Федерации, ипотечного кризиса в США в 2007 году, финансового кризиса в России 2008-2009 годов актуальным становится достижение не только стабильных темпов прироста ВВП, а общая финансовая устойчивость национальной экономики.

Предполагается, что понятие устойчивости будет применимо по отношению к ситуации на внутреннем рынке, а также по отношению к событиям в мировой экономике, и особенно к экономическим санкциям.

Современная экономика представлена сочетанием реального сектора экономики и финансового сектора, спектр различных соотношений между ними достаточно широк для современных стран. Но работает определенное правило: современная экономика должна иметь развитый финансовый сектор, представленный различными подрынками финансового рыка: денежного, рынка капитала или денежного, рынка ценных бумаг, рынка страховых услуг. Не стоит забывать о важной роли в функционировании полноценной экономики и валютного рынка.

Основная миссия современного финансового рынка настолько высока, что меняются местами источники кризисных явлений и проявление. Напомним, что классические кризисы возникали из-за диспропорций в реальном секторе, но первоначально они проявлялись в различных секторах финансового рынка. Обвал фондовых индексов на Нью-Йоркской фондовой бирже явился предвестником спада в реальном секторе экономики в 1029 году. Современная рыночная экономика поменяла все местами. Сегодня финансовый рынок является источником кризиса, первой сферой местом его проявления, и только затем в кризис включается производство. Зависимость экономики от денежного капитала и его производных форм приобрела неконтролируемый размах.

Такая ситуация на финансовом рынке складывается из-за возможности его участников получать баснословные прибыли буквально из «воздуха». Рынки опционов и фьючерсов, споты, и прочие производные инструменты дают такую возможность. Рефинансирование на рынке кредитных ресурсов также создают условия для участников для финансирования не связанном с реальной ситуацией. Но всему приходит конец. Известно, что финансовые рынки – самые рисковые рыночные механизмы и именно они послужили источником кризисов и в 1998 году в России, и в 2007 году в США.

Ситуация усугубляется еще и тем, что природа финансового рынка не терпит национальной замкнутости, денежные потоки с легкостью пересекают границы, вовлекая и нерезидентов, и их капитал. Поэтому неудивительно, что в последнее время эффект домино, который присутствует

в банкротстве участников этих рынков, проецируется и на экономику других стран. Начавшийся в США финансовый кризис затем перекинулся на страны Западной Европы и Россию.

Никогда до современного периода в инициирование кризиса не переплетались экономические и политические причины. Вводимые санкции по отношению к другим странам стали, к сожалению, активным способом влияния правительств иностранных государств на экономику «недружественной страны». Ирак, Югославия, а теперь и Россия становятся некоторым полигоном для обкатки эффективности этого инструмента. Для России введение санкций является и фактором, усугубляющим негативную экономическую ситуацию, но в то же время и стимулом для изменения модели экономического развития.

Российская экономика, начиная с 90-х годов складывалась под влиянием сначала механизмов переходного периода от командно – административной модели к рыночной. Затем благоприятная конъюнктура на рынках энергоресурсов объективно способствовала формированию модели российской экономики, ориентированной, прежде всего на извлечение огромных преференций, которые предоставлял ей рынок энергоресурсов. Но любая модель экономики развития постепенно исчерпывала свой потенциал, и требовала перехода к другой модели экономического развития. Так рынок совершенной конкуренции сменил рынок несовершенной конкуренции с активным вмешательством государства. Затем в 70-тые года модель активного государственного регулирования заменила модель, ориентированная на минимизацию государственного вмешательства. Модели развития экономики, ориентированную на достижения НТП, сменила модель инновационной экономики.

Сегодня положение российской экономики показывает, что экономические преимущества прежней модели уже исчерпаны и требуется переход к экономической модели, ориентированной на другие экономические ценности.

2. НОВАЯ ЦЕЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Новый подход определяется цели и задачи антикризисной политики государства, инструменты ее проведения.

Начнем и анализа изменения цели антикризисной политики. Как уже говорилось, в предыдущие периоды они сводились к обеспечению темпов прироста ВВП, или сохранению стабильных темпов роста ВВП. В современных условиях национальная экономика России должна ориентироваться формирование финансовой устойчивости.

Понятие финансовой устойчивости формировалось по отношению к финансовому состоянию организации. Традиционно она трактуется как некое стабильное состояние организации, обеспечиваемое достаточной долей финансовых ресурсов, используемых в качестве источников финансирования деятельности. Классическим показателем финансовой устойчивости является доля заёмных средств в общем объеме финансирования. Для экономики организации такое понимание финансовой устойчивости является классическим.

Ситуация, которая складывается в российской экономике, требует понимание финансовой устойчивости уже по отношению к экономике в целом. В этом понятии смешиваются как экономические аспекты, так и политические. Финансовая устойчивость национальной экономики предполагает ее относительную нечувствительность к рискам, возникающим на международных финансовых рынках, рениям правительств других стран.

Антикризисная стратегия должна разработать ряд условий, которые превратят финансовую устойчивость экономики в реальность.

Финансовая устойчивость национальной экономики предполагает снижение зависимости от внешних рынков: товарного, финансового. В тоже время, это условие конкретизируется в снижение зависимости субъектов экономики, в том числе правительства и организаций от финансовых ресурсов, привлекаемых с мировых рынков. Вопрос, конечно, не сводится к ограждению от внешних финансовых рынков вообще, в достижения оптимального соотношения между финансовыми ресурсами, привлекаемыми с внешних рынков и найденными на национальных рынках.

Ориентация российских заемщиков на международные рынки денежных ресурсов вызвана многими обстоятельствами, среди которых выделим отсутствие развитого финансового рынка

и привлекательную низкую ставку по кредитам на внешнем рынке, которая позволяет получить дополнительные прибыли за счет разницы между ее уровнем на российском рынке. Одновременно это ведёт к появлению рисков, связанных с динамикой валютных курсов. Резкий рост доллара и евро в конце 2014 года привел к ухудшению положения российских заемщиков на мировых рынках, создал условия для банкротства многих кредитных организаций и как следствие – угрозы банкротства в небанковском секторе.

Все это вызывает формирование определенной стратегии у кредитных организаций. Российская банковская система существует не для обслуживания потребностей реального сектора экономики или других секторов национальной экономики, а для собственных потребностей банков и др. кредитных организаций. Для ее ориентации на потребности национальной экономики необходимо продуманная политика Центрального банка. Это условие важное, но оно должно выполняться совместно с созданием макроэкономических благоприятных условий для деятельности кредитных институтов в национальной экономике.

3. СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Все денежные капиталы, приобретённые кредитными организациями на международных рынках, должны направляться в национальную экономику, использоваться в качестве кредитов для реального сектора или для приобретения акций российских или зарубежных организаций.

Несомненно, существует взаимосвязь между финансовой устойчивостью национальной экономики и финансовой устойчивостью банковской системы. Чем устойчивее банковская система, тем устойчивее национальная экономика. Устойчивость банковской системы должна быть связана не с сокращением количества банков в целом, а с изменением возможностями найти финансовые ресурсы внутри страны. Как следствие этого необходимо развитие фондового рынка, который в российской экономике пока занимает скромное место.

Парадоксально, что в российской экономике за период 2001-20007 года было достаточно финансовых ресурсов, но вся беда в том, что они не использовались только на благо национальной экономики. Можно найти множество причин, которые послужили мотивом для оттока капитала, но остается одно – обладая огромными финансовыми возможностями, российская экономика, постоянно испытывала дефицит финансовых ресурсов. Оставшиеся финансовые ресурсы вкладывались в развитие все того же нефтегазового комплекса, обеспечивая однобокое развитие экономики. Проблема современной российской экономики заключалась не только в недостатке финансовых ресурсов, а в их нерациональном использовании.

Возможность кризисного состояния экономики в России была заложена диспропорции в общеэкономической структуре. Минимизация объемов реального сектора, преобладает финансового сектора или сектора услуг, в том числе, и торговли, сделало национальную экономику зависимой от внешнего производства.

Современная экономика должна включать полноценный реальный сектор. Он и обеспечивает ей необходимый уровень финансовой устойчивости. Российская экономика будет устойчива, если она экономика ориентироваться на развитие национального производства, используя включение в международные рынки как способа обеспечения конкурентных преимуществ для российской экономики.

Развитие национального производства увеличивает спрос на денежные ресурсы, которые ей может предоставить банковский сектор и фондовый рынок.

Методы обеспечения финансовыми ресурсами национальных производителей не новы. Это акционирование собственности, развитие рынка долговых ценных бумаг, доступность кредитных ресурсов. Часть методов направлена на снижение трансакционных издержек по организации бизнеса, снижение налогового бремени и получение финансовых льгот для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Опора только на приток финансовых ресурсов для национальных производителей не решит сразу всех из проблем. Обеспечение конкурентоспособности связано с возможностями

использования новых технологий производства и продвижения товаров и услуг на рынки. Российская промышленность во многом отстала от своих иностранных конкурентов. Разработка и внедрение инновационных методов производства продукции потребует много времени, но есть некоторые приемы, которые помогут преодолеть ей эти барьеры. Речь идет о иностранном капитале и франшизах.

Современная экономика использует такой инструмент как франшиза. Ее применение в России доказала его эффективность. Распространение этой практики внесёт свой вклад в развитие производственного сектора.

Привлечение иностранного капитала в реальной сектор экономики России всегда было большой проблемой (естественно, что речь не идет не нефтегазовом комплексе). Чаще иностранные компании предпочитали покупать действующие организации, нежели чем строить свои. Возможно, что запрет нерезидентам, в том числе иностранным банкам, приобретать действующие хозяйственные субъекты, и ориентация их на открытие филиалов, создание дочерних организаций позволит смягчить проблему дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для развития реального сектора и обеспечит экономике большую финансовую устойчивость.

Устойчивость финансовой системы определяет степень снижения рисков и их распределение между большим количеством участников, что предполагает возможность объединения представителей бизнеса в различные консорциумы. Государство должно с одной стороны поощрять такие временные образования, но с другой стороны антимонопольное законодательство должно предотвращать, а антимонопольная служба должна следить, чтобы эти объединения не трансформировались в постоянную организацию монопольного типа.

Современная кризисная ситуация привела к определённому противоречию. У государства есть финансовые ресурсы, но опыта использования их в риско – ориентированной модели нет. Зато опыт использования финансовых ресурсов в условиях постоянного риска есть у бизнеса. Основной способ достижения консенсуса между получением прибыли и снижением рисков сейчас найден. Это интеграция интересов государства, бизнеса и банков.

По нашему мнению, проекты, которые создаются на принципах государственно – частного партнерства (далее по тексту –ГЧП) наиболее отвечают требованиям соединения финансовых ресурсов, риск – технологий. К сожалению, внедрение проектов на основе государственно-частного партнерства в России все еще не распространенно. И, несмотря на имеющийся исторический опыт (концессия железных дорог в конце XIX века, привлечение иностранных концессионеров в период НЭПа), все-таки в современной российской экономике ГЧП не получило должного развития. Хотя положительные тенденции в заключении контрактов на основе ГЧП имеются. Например, по данным Министерства экономического развития Российской Федерации, опыт работы с проектами государственно – частного партнерства имеется в 68 субъектах Российской Федерации. Основная форма – концессии. Основные концессионные соглашения заключаются в сфере коммунальных услуг, транспорта, энергетики и социальных услуг. Из 79 проектов, по которым имеются данные на 2014 год, наибольшее количество проектов реализуется в социальной и транспортной отраслях. Наименьшее же количество проектов представлено в отрасли жилищно-коммунального хозяйства [3]. Современная форма ЧГП охватывает только инфраструктурные проекты, что очень актуально для российской экономики, так как развитая инфраструктура обеспечит устойчивость, в том числе и финансовую реальному сектору.

Но все-таки необходимо расширить сферу частно-государственного партнерства, переместить ее в сферу производства.

Современные модели ГЧП не включают кредитные организации в качестве партнера – участника. Более оптимальный вариант – перейти от участия в них только государства и организаций реального сектора к участию в них публично правовых образований, организаций реального сектора и кредитных организаций. Формирование финансовой устойчивости национальной экономики происходит как ни парадоксально в условиях появления разнообразных рисков. Среди них традиционные риски – инфляционный риск, структурный риск, валютный риск, коррупционный, а также новые риски, например, риск длительного поиска бизнес-партне-

ра, риск сговора. Это как раз требует от государства более активного их подавления, что должно отразиться в стратегии и тактике антикризисной политики.

Придание национальной экономики финансовой устойчивости носит долгосрочный характер. Оно предполагает изменением модели хозяйствования и развития. В российской экономике накопилось множество диспропорций, сама экономика не отвечает целям деятельности всех субъектов.

Литература:

[1] Мониторинг и анализ социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики- http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/20150304 (19.03.2015)

[2] Обзор денежного рынка. IV кв.2014 г.Информационно-аналитические материалы Банка России.- http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/MMR_14Q4.pdf (19.03.2015)

[3] Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России.- http://economy.gov.ru/minec/resources/2712c924-f3f9-4d4f-beda-b8eec2e8387a/Otchet-Block_10-02-2014_no-tabl-web-1.pdf (19.03.2015)

Попков В. В.[*]
(Россия, г. Екатеринбург)

РАСЧЕТНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РУБЛЬ

Самая главная проблема российской экономики – это хроническое недофинансирование для внутреннего оборота и инвестиций. Признаки недостатка денежных средств в экономике страны налицо: а) непомерно высокий процент за банковский кредит; б) обесценивание труда. Оба эти признака самым тесным образом связаны между собой: вследствие недостатка денег процент за кредит становится чрезмерно дорогим и одновременно с этим труд, постепенно дешевеет и совершенно обесценивается. Следствие: свертывание предпринимательской деятельности, нарастающий вал закрываемых предприятий, сокращение рабочих мест, падение спроса, уменьшение налогооблагаемой базы и все большие проблемы с бюджетом. Ожидать, что что-то изменится к лучшему с возможным ростом цены на нефть, – это политика, не имеющая будущего. Даже, если и предположить, что это произойдет, – проблема источников финансирования для долгосрочного, полномасштабного и разветвленного роста экономики, затрагивающего не только сырьевые, но прежде всего обрабатывающие, наукоемкие и продовольственные отрасли, все равно не будет решаться, как это уже происходило в предыдущие так называемые «тучные годы».

Стандартное решение этой проблемы давно известно и уже много раз доказывало свою жизнеспособность в разных странах: надо резко снижать процентную кредитную ставку и обеспечивать экономику дешевыми деньгами в нужном объеме. Нужный объем – это тот объем, при котором начинается подъем экономики. Но это срабатывает при двух необходимых условиях: а) в стране имеется внутренняя развитая экономика (внутренние замкнутые циклы); б) национальная валюта не уходит за рубеж, а если и уходит, то только для того, чтобы включить в орбиту своей национальной экономики валюты других стран. В нашей стране этот путь также может быть применен, но действующий рубль для этого не годится, так как напрямую связан с внешними деньгами (прежде всего с долларом США), свободно конвертируется в мировые валюты и без особых затруднений может уходить за рубеж. По этой причине рублевая эмиссия денег с целью насытить ими экономику пользы не принесет. Эмиссия нужна и возможна, но только таких внутренних денег, которые не только по названию, но и по сути были бы внутренними деньгами, то есть не имели бы никакой возможности без препятствий превратиться во внешние деньги. А что касается другого условия – наличия внутренних циклов, то эта задача будет решаться по мере насыщения экономики внутренними деньгами. Лишенный возможности выйти за пределы страны, будь то с благовидной целью импорта или просто, чтобы спрятаться в оффшорной зоне, внутренний рубль будет с неизбежностью стимулировать спрос на внутреннюю продукцию и способствовать замыканию внутренних циклов, генерирующих внутренние денежные воспроизводственные фонды. Такой внутренний рубль в соответствии с его предназначением предлагается назвать расчетно-инвестиционным рублем или сокращенно РИР.

Общая концепция расчетно – инвестиционного рубля базируется на трех уже рассмотренных выше положениях: а) существования в экономике замкнутых и транзитных контуров обращения денежных средств и товаров; б) концепции внутренних и внешних денег; в) трактовки денег как средств коммуникации.

Концепция РИР заключена в следующих положениях:

1. РИР является внутренней денежной расчетной единицей Российской Федерации.
2. РИР выпускается ЦБ РФ и обращается только в безналичной форме.

[*] Попков Валериан Владимирович, доктор экономических наук, профессор, директор, АНО «Международный институт Александра Богданова».

3. РИР представляет собой меновую, денежную единицу РФ, обязательную к приему всеми юридическими лицами для расчетов и инвестиций на всей территории страны.
4. Номинальная стоимость одного РИР равна одному рублю.
5. РИР отражается в балансах предприятий и банков отдельной статьей
6. РИР не может конвертироваться в иностранную валюту; и обратно – на иностранную валюту купить его нельзя (в этом его принципиальное отличие от существующего рубля). Таким образом, РИР представляет собой расчетно – инвестиционный инструмент, защищенный от использования в финансово-спекулятивных целях.
7. Кредиты в РИР предоставляются банками по ставке не выше 3% годовых на общих принципах банковского кредита.
8. Кредиты в РИР предоставляются только резидентам РФ.
9. РИР нельзя разместить на срочный депозит в банке, то есть РИР не может служить в качестве средства накопления.
10. РИР нельзя использовать для приобретения вида ценных бумаг, драгоценных металлов и любых других продуктов фондового рынка.
11. РИР можно использовать только для приобретения специальных бумаг, эмитируемых ЦБ РФ или Минфином.

Задачи, решаемые с помощью РИР:

1. Введение РИР – это единственно возможный способ решения острой и застарелой проблемы отсутствия долгосрочных внутренних источников финансирования.
2. Расчетно – инвестиционный рубль, непосредственно не зависящий от иностранной валюты, освобожденный от спекулятивных операций на фондовом рынке, обеспечивает соединение производительного труда народа с действующими и вновь образуемыми средствами производства, способствует росту производства.
3. РИР препятствует оттоку результатов народного труда за рубеж.
4. РИР повышает спрос на рубль внутри страны и тем самым способствует повышению его курса на внешнем рынке, соответственно снижает инфляционные ожидания.
5. РИР позволяет регулятору в зависимости от показателя роста ВВП, исчисляемому по сумме РИР и рублей, сжимать и расширять объем РИР, находящихся в обороте.

Первое возражение, которое тут же могут выдвинуть критики РИР, – как это можно выпускать в денежный оборот ничем не обеспеченные деньги, пусть даже и с ограниченными функциями. Во-первых, что касается обеспечения: ни одна из действующих ныне в мире валют давным-давно не может похвастаться каким – либо реальным обеспечением. С 1976 года в мире действует Ямайская валютная система, наследница Бреттон – Вудского договора, основанная на модели свободных валютных конвертаций, для которой характерно постоянное колебание обменных курсов. Если взглянуть на валюту любого государства как на простое расчетное средство, – как на посредника (средство коммуникации) между двумя странами или группами из этих стран, вступающими в сделку, тотчас же станет ясно, что свобода, обеспеченность и точность учета сделки ставится в прямую зависимость от степени доверия контрагентов к действующему посреднику. Именно это доверие, за которым стоит экономическое, политическое, военное и иное другое влияние государства в мире, – и является обеспечением его валюты. Представим себе, что между нами и иностранными государствами навсегда прервались всякие торговые отношения. Никакого обмена, никаких расчетов нет. Никакого товара за попавший случайно за границу российский рубль никто не даст, – это просто бумажка, ибо за него нигде ничего не купить. Ясно, что курс рубля, его внешняя ценность в этом случае равна нулю, хотя внутри страны, в России, этот же рубль будет вполне полноценен. Включим теперь внешнюю торговлю: экспорт и импорт. Внешняя стоимость рубля обусловливается его покупательной силой внутри России,

но также и состоянием международного рынка, то есть денежными расчетами с иностранными государствами. Курс рубля или отношение его, скажем, к доллару США или к евро должен находиться в зависимости исключительно от баланса международной торговли. Количество рублей, обращающихся в России, никакой здесь роли не должны играть. Все это было бы так, если бы не два «но». Первое «но»: в России слишком мало производится собственных высококачественных товаров, а многие не производятся вообще [1], – поэтому сильна зависимость от импорта, и, следовательно, при колебаниях курса покупательная способность рубля может изменяться; и только из-за этого на одно и то же количество рублей можно купить меньше или больше однотипного товара. Второе «но», – курс рубля сильно зависит от биржевых махинаций «быков» и «медведей» или еще в большей мере от политики недружественных нам государств, так как по существу привязан к такому политизированному биржевому товару как нефть.

Часто утверждают, что рубль недооценен против того же доллара США или евро. Так вот, эта недооценка и есть внутреннее обеспечение расчетно-инвестиционного рубля. Внутренняя стоимость рубля, его покупательная способность обусловливается его постоянством как единицы меры, то есть точно также только доверием к его выпуску денежными властями, но только в меру действительной потребности народного хозяйства в расчетном и платежном средстве. Нет денег для расчетов, для ведения бизнеса, – нет и доверия к денежным властям и политике государства в финансовой сфере. И в этом смысле выпуск расчетно-инвестиционного рубля есть восстановление доверия к власти, что и составляет суть его обеспечения.

Что такое расчетно-инвестиционный рубль до момента его выпуска в хозяйствующую среду? Это не что иное, как запись на счетах, расчетный знак, ожидающий сделки, которую он учтет. Пока этот труд не произведен, пока сделка не совершена, знак этот, действительно, никакой цены не имеет. Разумеется, вызвать этот труд можно, когда его элементы уже есть налицо в виде материалов, рабочих рук, умственных сил, воли и желания трудиться.

Россия, как страна совершенно обеспеченная всем необходимым и самодовлеющая, должна, наконец, прийти к этой независимости, обусловливаемой у нас единственно здравой и верной финансовой политикой, направленной на возрождение и подъем ее экономики.

Как может функционировать расчетно-ивестиционный рубль? Автор понимает, что он вступает на довольно зыбкую почву в своей попытке описать, как должно работать то, что еще не существует. Однако, это вполне рутинная практика для инженерных наук, в которых требования к будущему, еще не существующему устройству, которое необходимо сконструировать и затем воплотить в жизнь, излагаются в документе под названием «техническое задание». В преамбуле технического задания описываются общие требования к устройству и задачи, которые оно призвано решать. Эта часть нами уже описана в концепции РИР. Теперь предстоит хотя бы «вчерне» разобраться с конкретными деталями функционирования расчетно-инвестиционного рубля. С финансово – организационной стороны функционирование денежного механизма с участием расчетно-инвестиционного рубля по своей схеме ничем не отличается от техники работы с рублем. ЦБ РФ осуществляет эмиссию безналичных расчетно-инвестиционных рублей, рефинансирует коммерческие банки, а те кредитуют предприятия нефинансового сектора. Ключевой вопрос ставки рефинансирования, и соответственно кредитования, решается директивно; ставка рефинансирования символична и покрывает только расходы на эмиссию и управление, а ставка кредитования для конечного заемщика, как уже указывалось, не должна превышать 3% годовых. Ясно, что эмиссионная операция касается только банковского сектора и никак не затрагивает казначейских обязательств государства, то есть бюджетных расходов.

Известно, что банки, выдавая кредиты, также эмитируют деньги ex nehilo (из ничего). Чтобы снизить риски, регулятор требует от банков в зависимости от качества ссуд, осуществлять резервирование за счет собственных средств. Понятно, что это вызывает удорожание ссуды. В случае использования РИР ситуация с резервированием кардинально меняется. Источником средств для кредитования в РИР являются не срочные вклады, а эмиссионная деятельность Центрального банка, поэтому операция резервирования не имеет экономического смысла. Расчетно-инвестиционный рубль рождается в момент перехода со счетов банка на счет юридиче-

ского лица – заемщика банка, но принадлежит ему как атрибутивное свойство, выраженное в количественной мере, и исчезающее при возвращении на счета банка. Расчетно-инвестиционные рубли сделали свое дело, обернулись в хозяйстве, соединили труд с производительными силами и ресурсами, породили добавленную стоимость и, войдя обратно в банк, снова превратились в учетные квитанции, не имеющие какой-то внутренней силы. Но, тем не менее, важно иметь этим рублям строжайший учет, так как вне банка – это вполне нормальный рубль, которому легитимность обычного рубля придает стандартный банковский принцип возвратности. Принцип возвратности, в частности, обеспечивается залоговой практикой и поручительствами, и именно эти инструменты наполняют РИР реальной стоимостью. Какие же направления кредитования могут считаться приоритетными для применения РИР? Можно выделить пять основных групп:

1. инфраструктурные проекты с длительным сроком реализации (строительство и реконструкция дорог, мостов, портов, вокзалов, линий электропередач и пр.);
2. приоритетные направления в рамках промышленной политики (тяжелое машиностроение, станкостроение, оборудование для переработки сырья и др.);
3. жилищное строительство и связанная с ней стройиндустрия;
4. сельское хозяйство и переработка сельхозпродукции;
5. малый и средний бизнес, прежде всего нацеленный на конечный спрос населения. Нет никаких препятствий для финансирования этих проектов в расчетно-инвестиционных рублях, так как все необходимое для реализации этих проектов производится (или производство при необходимости может быть налажено) в нашей стране.

Эта работа в части направлений уже ведется, но без достаточного финансирования она затянется на долгие годы. Так, руководитель Минпромторга Денис Мантуров сообщил, что объем государственных инвестиций на развитие отечественного станкостроения в 2014-2016 годах составит свыше 5 млрд рублей, а привлеченных внебюджетных средств – свыше 10 млрд рублей. За счет этого, утверждает министр, «к 2020 году доля произведенных в России станков с числовым программным управлением на внутреннем рынке увеличится более чем в три раза, что будет способствовать модернизации промышленности и развитию конкурентоспособного российского станкостроения». В три раза, – кажется, что это много, но вот какое мнение высказал в этой же статье эксперт из российского союза инженеров: «В то же время, чтобы в своем станкостроении выйти, например, на уровень Испании, нам необходимо не меньше пяти лет интенсивной господдержки» [2]. Или возьмем рынок семян.

Несмотря на большую внутреннюю емкость рынка, наличие уникального биоразнообразия растительных ресурсов, широкую сеть селекционных центров, Россия на мировом рынке семян присутствует как импортер. В ценовом выражении импорт в 2011 году превысил экспорт почти в 40 раз ($387 млн. против $10), В 2007 году это соотношение составляло 21 [3], то есть положение только ухудшается. И если в марте 2015 года Президент России лично дает указание министру финансов на необходимость изыскания средств на импорт семян, то это означает только одно – еще большее усугубление проблемы. Главная причина все та же – недостаток финансирования для расширения сети семеноводческих хозяйств, проведения селекционной работы, решения финансово – организационных вопросов по внесению отечественных сортов в государственные реестры других стран. И так повсюду. Средства массовой информации, выступления экспертов, обзоры предпринимательской практики ежедневно сообщают о множестве примеров того, что там, где могла бы идти активная экономическая жизнь, – все стоит из-за отсутствия денег. Нет капитала, а без капитала – говорит теория, произвести что-либо невозможно. Но это не так. Та функция капитала, которая обеспечивает соединение производительных сил с трудом, вполне может быть воспроизведена расчетно-инвестиционным рублем. Остальные функции капитала не приемлемые для РИР – это его достоинства, а не недостатки. РИР – это не капитал, – его нельзя использовать в качестве источника рентного дохода, а только в производительном труде. РИР – это не капитал, его нельзя переместить ни в какую другую сферу извлечения доходов,

такую, к примеру, как операции с ценными бумагами. РИР – это не капитал, так как будучи изъятым из производительных циклов, он немедленно снова становится тем, что он есть – простым средством коммуникации, ждущим своего следующего применения в очередных операциях. Это, прежде всего те, что замыкают внутренние национальные производственно – торговые циклы и тем самым обеспечивают непрерывную деятельность отечественных производителей. Нет необходимости каким-то образом специально искать эти циклы, – процесс применения расчетно-инвестиционного рубля будет замыкать производственные цепочки автоматически, – на конечного потребителя в производстве средств производства, – и в окончательном завершении цикла на домохозяйства или заказы бюджета. Все страны, когда им надо, применяют любые механизмы, лишь бы вывести экономику из кризиса. Неважно рыночный тот или иной метод или не рыночный, – важен результат.

Выводы**.** Деньги могут вовсе не паразитировать на обществе, как это зачастую представляется, а сыграть решающую роль для разрешения финансовых проблем и увеличения общего благосостояния. И в этом, как никогда прежде велика роль конструирования финансовых инноваций. Деньги, как и любой другой инструмент, сконструированы людьми и могут по их здравому разумению приобрести те новые свойства, которые необходимы в данный момент. Пройдет этот критический момент, исчезнут обстоятельства, требовавшие новой конструкции денег, – и деньги снова могут быть переформатированы, но, разумеется, без утраты их основных функций.

Итак, вот три стороны, обуславливающие и определяющие свойства расчетно-инвестиционного рубля, как инструмента учета и организации труда, знаний и капитала. Как средство коммуникации денежная единица должна быть постоянна, верна и не подвержена внешним воздействиям. Как организатор внутреннего труда, как орудие обращения в производственных и воспроизводственных циклах, деньги должны постоянно и повсюду являться на работу в том количестве, в каком нужно, и на то время, которое необходимо, и не требовать больше платы, чем это необходимо. И наконец, как защитник экономической независимости страны, внутренние или национальные деньги, в некоторых случаях, должны не совпадать, а противополагаться в своих свойствах деньгам международным и вообще быть от них независимыми.

Всякие финансовые нововведения, а тем более изменение денежной системы, надо признать, являются делом и трудным, и опасным. В демократическом обществе любым субъектам управления, определяющим экономическую политику, очень сложно идти наперекор не только укоренившимся, но и тщательно культивируемым и охраняемым представлениям о своего рода краеугольных камнях, на которых и держится эта политика. Вопрос о сущности денег, их функциях и реализации заложенных в них возможностях, как раз и является одним из таких базовых оснований. Тем, кому, в конечном счете, принадлежит право принятия решений по фундаментальным вопросам, прекрасно понимают, что если они идут с большинством и окажутся неправы, то к ним отнесутся все же более терпимо, чем, если бы они оказались неправы с меньшинством. Если перспективы складываются хорошо, – это рассматривается как результат проводимой политики, а ситуация не требует изменения существующей позиции, даже если она в более отдаленной перспективе оказывается неправильной. Но, если ситуация не слишком хороша, то требуются только решительные действия, поскольку, если положение станет катастрофическим, половинчатые меры окажутся такими же неэффективными, как и полное бездействие. Остается правда решить, – кто же является большинством, а кто меньшинством. А ошибки в смысле чрезмерной осторожности могут быть хуже ошибок риска.

Литература:

[1] Гурова Т, Ивантер А «Мы ничего не производим»; журнал «Эксперт» от 26.11.2012.

[2] Лабыкин А. Ренессанс станкостроения Эксперт – Online [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.expert.ru/

[3] Малько А.М. Мировой рынок семян и место России в нем. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.potatoveg.ru/

Чадина Е. В.[*]
(Россия, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. *Иностранные инвестиции играют существенную роль для нашей страны: они способствуют появлению новых инновационных производств, развитию экономики в целом, служат пополнению федерального бюджета через налоги, а также препятствуют падению занятости в стране. В данной статье автор анализирует состояние иностранных инвестиций в РФ, выявляет основные проблемы их привлечения и предлагает пути решения обозначенных проблем. Особое внимание автор уделил влиянию геополитического фактора на привлечение иностранных инвестиций в Российскую Федерацию.*

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции (ПИИ), санкции, приток, отток инвестиций, проблемы привлечения иностранных инвестиций*

Привлечение иностранных инвестиций во время глобальной мировой интеграции является объективной необходимостью любого государства. Это объясняется участием экономики каждого государства в международном разделении труда и переливом капитала в высокодоходные отрасли предпринимательства. Привлечение иностранных инвестиций позволяет получать более высокое качество инвестиций и более высокую доходность вложения капитала по сравнению с национальным инвестиционным рынком инвестора.

Прямые иностранные инвестиции являются важнейшим макроэкономическим индикатором, характеризующим развитие государства в целом. Они свидетельствуют о долгосрочной экономической заинтересованности иностранных инвесторов в развитии бизнеса на конкретной территории.

Россия за прошедший 2014 год выпала из топ-10 стран-лидеров по объему прямых иностранных инвестиций. В 2014 году прямые иностранные инвестиции в Россию упали на 70%, до $19 млрд., свидетельствует опубликованный в начале 2015 года доклад Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD). В качестве причин столь резкого снижения интереса инвесторов к стране авторы исследования назвали санкции против России, а также отрицательные перспективы роста экономики.

Как отмечается в документе, крупные иностранные нефтегазовые компании из развитых стран отказались от покупки долей в российских предприятиях либо заморозили эти планы.

Еще одной причиной резкого падения объемов прямых иностранных инвестиций (FDI, под ними понимаются вложения в зарубежные предприятия, за исключением инвестиций на фондовом рынке) стал значительный объем инвестиций, достигнутый Россией в 2013 году. Тогда страна оказалась по этому показателю на третьем месте в мире, уступив лишь США и Китаю. По итогам 2013 года в Россию было вложено $79 млрд. Правда, значительная часть этой суммы пришлась на одну сделку – покупку британской BP почти 20% акций «Роснефти» в рамках сделки по ТНК-ВР. [1]

Экономика России на рубеже 2014-2015 гг. вступила в крайне непростую фазу своего развития. Продолжающаяся последнее время рецессия в совокупности с геополитическими проблемами, связанными с возвращением территории Крыма в состав Российской Федерации и

[*] Чадина Елена Викторовна, старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве РФ.

вооруженного конфликта на Юго-востоке Украины, в текущем году может обернуться глубоким экономическим спадом.

Санкции западных стран существенно усложняют экономическую ситуацию в стране: курс рубля падает, провоцируя тем самым рост цен, снижая реальные доходы населения и увеличивая дефицит бюджета. Происходит сильное падение роста ВВП, который по прогнозам МВФ будет отрицательным (-3 %) [2] по сравнению с 2014 годом. (1,3 %) [3]. Резкое падение цены на нефть неблагоприятно сказалось на развитии нефтегазового сектора, который является стержнем российской экономики. После нескольких лет (2009 – 2013 гг.) быстрого роста 2015 год будет весьма непростым испытанием для бизнеса, как для компаний небольшого формата – стартапов и семейного бизнеса – так и для компаний крупного масштаба.

Трудности в экономике, безусловно, повлияют (и уже повлияли) на уровень иностранных инвестиций в Россию. Рассмотрим, насколько ухудшающаяся экономическая ситуация повлияла на объем инвестиций зарубежных компаний в экономику нашей страны, а также возможные перспективы инвестиционной сферы.

Санкции продолжают оказывать негативное воздействие на экономику России. Исходя из данных Банка России, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в небанковский сектор РФ составляют по итогам 3 квартала 2014 года всего $1 млрд. Это приблизительно в 10 раз меньше по сравнению с первым и вторым кварталами, в которых было $10,2 млрд и $10 млрд соответственно. Вложения нерезидентов в экономику РФ оказывались с 2002 года меньше этой суммы только трижды, включая отток в последних кварталах 2003-го и 2005 года, с начала 2006-го квартальные объемы прямых инвестиций не опускались ниже $4 млрд. При этом, прирост прямых инвестиций российских компаний за рубеж превысил в III квартале уровень прошлого года, составив $11,8 млрд. (против $9,7 млрд. в III квартале 2013-го) [4].

С начала года объем ПИИ оценивается ЦБ в $21,2 млрд – минимум с 2005 года ($18,4 млрд. за три квартала) и в 2,6 раза меньше, чем за аналогичный период 2013-го ($54,3 млрд.).

Объем портфельных инвестиций нерезидентов в активы небанковского сектора РФ также снизился в январе-сентябре 2014 года на $12 млрд, что в 2,4 раза больше снижения за аналогичный период 2013 года ($5 млрд). При этом максимальный отток портфельных инвесторов пришелся на первый квартал 2014 года – $5,6 млрд., затем после некоторой стабилизации во втором квартале (отток $1,8 млрд.), третий квартал вновь показал неутешительный результат – минус $4,6 млрд.

Также произошло снижение иностранных инвестиций нерезидентов и в государственные облигации РФ – на $5,3 млрд. В третьем квартале 2014 года после роста во втором квартале на $2 млрд. и снижения в первом квартале на $6,3 млрд. [4]

Следует отметить, что задолженность отечественных компаний перед иностранными по ссудам и займам в третьем квартале составила $1,6 млрд., что в 2,3 раза больше по сравнению со 2м кварталом ($0,7 млрд.). По итогам девяти месяцев их задолженность увеличилась на $6,2 млрд., что в 6,2 раза меньше, чем в январе-сентябре 2013 года ($38,7 млрд.). Приобретение зарубежных активов российским корпоративным сектором снизилось в третьем квартале на $9,7 млрд против роста на $13 млрд. годом ранее и роста на $52,5 и $36,9 млрд. В первом и втором кварталах 2014 года соответственно. Снижение произошло за счет банков (сокращение на $32,1 млрд.), компании продолжили наращивать зарубежные активы, хотя и не столь интенсивно, как годом прежде (за исключением прямых инвестиций): прирост снизился на 20%, за три квартала – на треть, до $81,4 млрд. [4].

В то же время опрос крупного зарубежного консультационного агентства AT Kenley показал, что для российской экономики в области иностранного инвестирования еще не все потеряно. Согласно этому опросу, большинство мировых лидеров бизнеса, управляющие компаниями с годовым доходом, превышающим 500 млн. долларов, заинтересованы в том, чтобы вернуться на российский рынок. При этом они готовы существенно увеличить инвестиции в текущем году при условии снятия с РФ санкций и спада геополитического напряжения.

По словам партнера в AT Kearney Пола Лодикина, он удивлен высокой заинтересованностью в России. Несмотря на то, что в стране стареет население, в ней также есть образованный

и растущий потребительский класс. «Инвесторы смотрят за пределами текущих проблем и принимают решения, исходя из среднесрочной или долгосрочной перспективы», – заявил Лодикин.

Иностранные компании считают самыми привлекательными сферами — фармакологию, легкую промышленность и финансовые услуги. Инвесторы из Азии настроены особенно оптимистично. Возможно, заключает Times, это связано с «восточным поворотом» Москвы на фоне ухудшения отношений с Европой. [5]

12 марта в Госдуме состоялась встреча председателя Госдумы Сергея Нарышкина с главами российских подразделений крупнейших зарубежных компаний. Среди приглашенных были президент компании ExxonMobil Russia Inc. Гленн Уоллер, председатель правления Deutche Bank в России Йорг Бонгартц, гендиректор российского подразделения Nestle Маурицио Патарнелло, гендиректор PepsiCo в России Сильвиу Поповичи, президент подразделения компании Coca-Cola в России, Украине и Белоруссии Зоран Вучинич и другие.

«Иностранные инвесторы, работающие в России, демонстрируют ответственный и конструктивный подход, а порой и мужество, пытаясь объяснить своему правительству вред от введения санкций в отношении России, заявил Нарышкин С., открывая встречу.

Антироссийские санкции – это счет зарубежному бизнесу от просчетов политиков их стран, добавил он. Антироссийский подход неверен, не является правовым и нарушает нормы ВТО; санкции подорвали доверие между странами и в целом взломали систему международного права, считает спикер Госдумы. По словам Нарышкина С., российская экономика остается стабильной и растущей, несмотря на неблагоприятную конъюнктуру цен на энергоносители и падение курса рубля: государство имеет возможность не только исполнять социальные обязательства, но и финансировать крупные проекты практически по всем отраслям. Также было сказано о готовящихся корректировках бюджета для финансирования инвестиционных проектов. [6]

Инвестиции продолжают поступать в Россию от китайского, азиатского и арабского бизнеса, но европейские инвестиции также важны, указал генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Кирилл Дмитриев. По его словам, многие компании теряют по 25–30% выручки из-за санкций. «Нужно подумать, как отделить политику от бизнеса: от санкций страдают и европейские, и российские предприниматели, все хотят сохранить возможность инвестировать в Россию», – заявил Дмитриев.

К сожалению, в ближайшее время ожидается значительное снижение иностранных инвестиций в Россию. Это связано с неутешительными прогнозами по росту российской экономики, о чем уже говорилось выше, а также с проблемами, которые перечислены ниже.

1. **Необходимость реструктуризации российской экономики.** Россия придерживается сырьевой модели развития экономики, при этом большинство остальных сфер производства развиты очень слабо. Необходимо стимулировать иностранных инвесторов вкладывать в основной капитал, создание нематериальных активов, а в особенности активов наукоемкого и технологического характера, поскольку это является критически важным направлением для диверсификации российской экономики.

2. **Высокий уровень оффшоризации экономики России.** Ежегодно российский бюджет недополучает миллиарды долларов налоговых поступлений из-за компаний, осуществляющих деятельность через оффшоры.

3. **Не менее актуальной является проблема коррупции российских чиновников.** Согласно мнению подавляющего числа инвесторов, данный фактор очень сильно влияет на инвестиционную привлекательность отечественного рынка. В настоящее время из-за коррупции под нереализацию попадают многие проекты, чаще всего это проекты среднего уровня. Так, например, согласно данным Всемирного Банка и Международной Финансовой Корпорации, Российская Федерация занимает 112 место из 185-и возможных по коррупции. [7] Также организация Transparency International, которая ежегодно составляет рейтинг уровня коррупции в разных странах мира, поставила Россию на 133-е место из 174. [8]

Логично спрогнозировать то, что после таких позиций в международных рейтингах рост иностранных инвестиций в Россию будет сдерживаться. Данная ситуация будет длиться до того времени, пока большая часть руководителей международных и зарубежных компаний будет придерживаться мнения о том, что Россия являются неблагоприятной страной для ведения бизнеса и она не соответствует принятым в мире нормам правовых стандартов. Так, в середине марта 2012 года Дмитрий Медведев выступил с предложением, согласно которому российских чиновников, которые не смогут объяснить превышение своих расходов над доходами, вскоре смогут увольнять и лишать имущества.

4. **Административные барьеры.** Например, у глав Российско-британской торговой палаты Алана Томпсон и Ассоциации европейского бизнеса Филиппа Пегорье очень много вопросов касательно Федерального закона от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных» и Законопроекта о нежелательных организациях. Многих инвесторов волнует и его трактовка, и применение, и сроки вступления закона в силу. Иностранные инвесторы хотят, чтобы к обсуждению закона были привлечены все стороны, которых он касается.

В сложившейся ситуации было бы эффективно принятие следующих мер:

1) необходимо реструктуризировать российскую экономику таким образом, чтобы она стала более привлекательной для инвесторов (снизить уровень бюрократизации и рисков, стимулировать инвесторов посредством таможенного и налогового регулирования и т.д.;

2) необходимо деофшоризировать российскую экономику, но сделать это таким образом, чтобы инвесторы не потеряли интерес к стране как объекту инвестирования (путем проведения различных стимулирующих мероприятий);

3) необходимо принимать меры по снижению коррумпированности в стране;

4) усовершенствовать законодательную базу относительно правовой защищенности инвестиций в России.

На II Тюменском инвестиционном форуме председатель Ассоциации европейского бизнеса Филипп Пегорье заявил, что иностранный бизнес выступает против санкций и собирается дальше развивать экономическое сотрудничество с Россией. Также он добавил, что самый лучший ответ санкциям – это модернизация российской экономики, сохранять глобальную интеграцию и продолжать борьбу с коррупцией.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что, несмотря на санкции западных стран и масштабное снижение цен на нефть, российский рынок является перспективным рынком для инвестирования со стороны нерезидентов. Большинство крупных иностранных компаний ведут бизнес в России, несмотря ни на что. Улучшение геополитической обстановки (прежде всего) будет способствовать качественному и количественному росту иностранных инвестиций в российскую экономику.

Литература.

[1] Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг» http://top.rbc.ru/finances/30/01/2015/54cb66719a7947da938b8b22 (дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

[2] МВФ: в мире – замедление роста, в России – падение ВВП//BBC. Русская служба новостей – http://www.bbc.co.uk/russian/business/2015/01/150120_imf_cuts_economy_growth_forecast (дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

[3] GDP growth (annual %)//The World Bank http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG(дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

[4] Инвесторы выжидают//И. Калиновский. Expert Online – http://expert.ru/2014/10/10/investoryi-vyizhidayut/ (дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

[5] Times: Россия продолжает привлекать иностранных инвесторов//RT на русском – http://russian.rt.com/inotv/2015-02-22/Times-Rossiya-prodolzhaet-privlekat- inostrannih (дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

[6] С. Бочарова, РБК.: Иностранных инвесторов пригласили в Госдуму обсудить вред от санкций – http://top.rbc.ru/politics/12/03/2015/55017a8f9a794702186098a8

[7] Официальный сайт оценки бизнес-регулирования Doing business – www.doingbusiness.org (дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

[8] Официальный сайт организации Transparency International – www.transparency.org (дата просмотра материала в Интернет: 04.04.2015).

Покрытан Л. А.[*]
(Россия, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БРЕНДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. *В статье рассмотрены и проанализированы особенности методов оценки стоимости бренда как фактора, способного существенно влиять на стоимость компании в целом. Выявлена специфика оценки бренда в условиях экономического кризиса и выделены проблемы, возникающие при проведении оценки стоимости бренда.*

В условиях экономического кризиса стремление производителей привлечь к своим к товарам или услугам потенциальных потребителей, удержать в сфере своего притяжения существующих клиентов наиболее возрастает. И значительную роль здесь способен сыграть такой нематериальный актив как бренд. Поскольку функциональные различия между товарами и услугами различных производителей становятся почти незаметны, именно бренды часто служат основой при определении потребительских предпочтений. Устойчивый позитивный бренд способствует закреплению доброго имени компании, объединяя весь ее потенциал, сплачивает ее сотрудников, партнеров, способствует установлению прочных отношений с поставщиками и может гарантировать поступление инвестиций в долгосрочном периоде. В потенциале бренда заложен уникальный сплав не только материальных, но и духовных ценностей. Такое убеждение находит свое выражение во всех общественных институтах, где возможно применение бренда. Это могут быть экономические, политические, социальные и духовные институты, так как они являются воплощением жизненных ориентиров, совокупных ценностей и предпочтений [4, с.226].

Рассмотрим содержание понятия «бренд». Слово «brand» происходит от древнескандинавского «brandr», которое означало «клеймение скота». Термин имеет корень bran-/bren-, схожий с корнем английского глагола «burn». В древнеанглийском языке слово brand (brond) также имело значение «огонь», «факел». Впервые в англоязычном словаре «brand» появилось в 1552 году в значении «отличительный знак, выжженный каленым железом»[11] .

Понятие «бренд» в современном значении появилось в маркетинге, на сегодняшний день оно чаще всего употребляется в своем маркетинговом значении как некое впечатление о товаре, сложившееся в умах потребителей. Следует отметить, что оно может быть как позитивным, так и негативным. Итак, бренд – это система символов (символ), идентифицирующих какой-либо объект (организацию, товар, услугу, личность), особенностями которого являются повсеместная известность и устойчивая фиксация в сознании большой целевой аудитории [8, с.24].

В правовом поле понятия «бренд» не существует, но существуют специфические правовые институты, в рамках которых регулируются правоотношения, связанные с брендом. В российском праве это институт средств индивидуализации. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации [1], к средствам индивидуализации относятся «товарный знак», «знак обслуживания», «фирменное наименование», «коммерческое обозначение». Участники рынка регистрируют права на товарный знак с несколькими целями [3, с. 134]:

- регистрация товарного знака дает возможность совершать сделки с ним (например, продать);
- в случае развития компании и ее интенсивного расширения есть возможность предоставлять права на использование товарного знака по договору коммерческой концессии;

[*] Покрытан Лариса Анатольевна, кандидат технических наук, старший преподаватель, МГУ имени М.В. Ломоносова.

– есть возможность пресекать незаконную деятельность мошенников и защищать собственную репутацию;
– наличие зарегистрированного товарного знака демонстрирует потенциальным партнерам и клиентам то, что компания не нарушает ничьих прав, и факт регистрации это подтверждает.

Ключевым отличием бренда от товарного знака является наличие психологического, репутационного компонента. Если в праве под средством индивидуализации подразумевается исключительно некое обозначение, слово, знак, символ, то бренд в маркетинге всегда включает такие компоненты, как репутация, восприятие, узнавание и другие.

В настоящее время понимание бренда вдобавок к маркетинговому приобрело финансовый смысл. С развитием финансового анализа многие специалисты стали склоняться к тому, чтобы признать бренд активом, генерирующим отдельный денежный поток. Постепенно стал возможен бухгалтерский учет товарных знаков, и текущая ситуация показывает, что все чаще компании склонны комплексно подходить к управлению брендом, рассматривая расходы на развитие марок не в качестве издержек, а в качестве вложений, контролируя отдачу от этих инвестиций. В этой связи для любого предпринимателя представляет интерес решение задачи выбора надежного инструмента для оценки эффективности управления развитием товарного знака и, соответственно, максимизации дополнительных денежных потоков, создаваемых им.

Для оценки любого объекта собственности, в том числе и нематериальных активов, в соответствии с действующим законодательством [2], необходимо использовать три основных подхода к оценке стоимости: доходный, сравнительный и затратный. Каждый из этих подходов, применяемый как к оценке нематериальных активов в целом, так и к оценке брендов, имеет свои особенности.

Методы затратного подхода. В основе данного подхода лежат два экономических принципа – замещения и равновесия цен. Подразумевается, что потенциальный покупатель не заплатит за актив больше, чем будет стоить создание аналогичного по полезности актива. При этом затраты не обязательно равны издержкам, они складываются под влиянием рынка. Релевантные затраты – учитываемые при оценке – это наибольшая сумма, которую рынок готов предложить за актив. Эта сумма – бухгалтерские затраты, которые корректируются с учетом рыночной конъюнктуры.

Затратный подход в оценке нематериальных активов применяется достаточно редко. В основном, его применение оправдано в случаях, когда невозможно определить денежный поток от нематериального актива [10], если невозможно найти объект-аналог, отсутствует какой-либо опыт реализации подобных объектов или прогноз будущих доходов нестабилен [5, с.73]. Наиболее распространенные виды или определения затрат включают затраты на воспроизводство и затраты на замещение. Различия между этими двумя методами весьма существенны, так как первая категория подразумевает создание или приобретение точной копии актива, когда как вторая – воспроизведение актива с идентичной полезностью. Кроме того, при использовании данных методов возможно использование корректировок в том случае, когда речь идет об активах, превосходящих по своим характеристикам оцениваемый актив.

Также к категории затратного подхода относят метод измерения экономии затрат (метод выигрыша в себестоимости) [5, с.77]. В данном случае стоимость актива будет равняться сумме прошлых и/или будущих затрат, которых владелец актива избежал или избежит благодаря владению активом. Еще одним методом затратного подхода является метод исторической стоимости. Его суть в том, что на первом этапе устанавливаются все затраты на создание нематериального актива в прошлом, а затем при помощи индекса инфляции приводятся к дате оценки.

Любая оценка стоимости актива в рамках затратного подхода включает два этапа – на первом определяются затраты на актив, на втором же эти затраты корректируются с учетом всех форм устаревания и износа.

Методы сравнительного подхода. Данный подход часто также называют рыночным (market approach), поскольку стоимость актива определяется на основе информации о сделках с активами-аналогами, т.е. на основе изучения рыночной активности и сложившихся на рынке

цен на активы данного типа. При использовании этого подхода оценщику необходимо описать и обосновать т.н. надлежащий рынок, т.е. тот рынок, информация о котором становится основой оценки [7, с.156-164].

Самым распространенным методом сравнительного подхода является метод сравнения продаж. Он основан на анализе сделок со сравнимыми активами (идентичными либо активами-аналогами) на открытом рынке. Однако в отношении применения данного метода в оценке брендов существует два достаточно серьезных ограничения. Во-первых, далеко не всегда рынок сделок с брендами отвечает требованиям, изложенным в предыдущем разделе. Во-вторых, неустойчивый характер и разрозненность статистики, отсутствие устоявшихся схем взаимодействия зачастую делают затруднительным сбор данных о сделках на рынке. Поэтому данный метод крайне редко применим к оценке брендов.

Метод отраслевых стандартов (отраслевых коэффициентов). Термин «отраслевые стандарты» используется для обозначения базы данных по предыдущим сделкам в достаточном числе и специфике, чтобы по таким данным покупатели и продавцы могли согласовать справедливую цену фактической продажи [5, с.70]. В направлении оценки брендов этот метод применяется только большими консалтинговыми компаниями, которые формируют собственные базы данных о сделках и могут анализировать внутреннюю статистику. Открытых данных о статистике сделок купли-продажи брендов практически нет.

Метод рейтинга/ранжирования. Данный метод – один из ключевых в оценке брендов, так как он позволяет сравнивать нематериальные активы по всевозможным качественным параметрам с помощью критериев оценки в баллах, системы оценки в баллах, шкалы оценки, весовых коэффициентов.

Методы доходного подхода. Доходный подход к оценке бренда заключается в расчете экономических выгод, ожидаемых от использования оцениваемого нематериального актива. При использовании данного подхода стоимость актива определяется как способность приносить доход в будущем и приравнивается к текущей стоимости потока доходов от использования оцениваемого актива за экономически обоснованный срок службы [6, с. 294]. Доходный подход является основным подходом к стоимостной оценке нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Он имеет ряд уникальных преимуществ: он чрезвычайно гибок, его можно адаптировать к любому виду актива и стоимости; он широко распространен, и, соответственно существует большая практика его применения; кроме того, доходный подход достаточно точно моделирует процесс принятия решений участниками рынка – все рыночные игроки так или иначе анализируют ситуации с позиций будущего (потенциального) дохода.

Метод освобождения от роялти. Этот метод основывается на предположении о том, что стоимость актива равна сумме платежей, которые собственник мог бы выплачивать в качестве роялти, если бы не был собственником, а использовал актив по лицензии. В основе метода лежит допущение о том, что нам известна релевантная ставка роялти – ставка, которая могла бы быть применена к оцениваемому активу. Соответственно, на основе известной ставки роялти либо рассчитывается среднегодовой денежный поток от актива и затем капитализируется, либо определяется прогнозный период, прогнозируются денежные потоки для каждого периода и затем дисконтируются.

Метод избыточных прибылей. Метод основан на предположении о том, что избыточные прибыли приносят предприятию не отраженные в балансе нематериальные активы, обеспечивающие доходность на активы и на собственный капитал выше среднеотраслевого уровня. Избыточная прибыль рассчитывается как разность между прогнозируемой и нормализованной прибылью. В свою очередь, нормализованная прибыль рассчитывается как произведение собственного капитала компании и среднеотраслевой доходности активов. В результате оценщик получает денежный поток от комплекса нематериальных активов, не отраженных в балансе. Денежный поток от бренда в данном случае может быть рассчитан как доля от этого потока. Затем этот поток либо дисконтируется, либо капитализируется.

Метод ценовой/оптовой премии. Метод ценовой премии подразумевает, что покупатель, совершая покупку, уплачивает за бренд премию – сумму, равную разности цены брендированного товара и среднерыночной цены. Оптовая премия подразумевает, что бренд приносит дополнитель-

ные прибыли, облегчая сбыт. Рекомендуется учитывать обе премии, если они существуют [9].

Метод дисконтированного денежного потока. Метод заключается в том, что оценщик приводит прогнозируемые доходы, генерируемые брендом, по соответствующей ставке дисконтирования к чистой текущей стоимости.

Инкрементальный метод денежного потока (метод преимущества в прибыли). При использовании этого метода сравниваются денежные потоки, которые приносит бизнес, владея брендом, и идентичный бизнес, который брендом не обладает (не обладал бы). Разница представляет собой денежный поток от бренда, и затем либо капитализируется, либо дисконтируется.

Смешанные методы оценки. Помимо трех основных подходов, в оценке брендов используются так называемые смешанные подходы [10], которые объединяют многочисленные усложненные методики и модели, которые включают элементы нескольких подходов. Необходимость использования таких методов объясняется неоднородной природой нематериальных активов и уникальностью каждого из них.

Примерами таких методов могут служить методики, разрабатываемые крупнейшими консалтинговыми компаниями – *Interbrand* и *BrandFinance*. Сводная схема подходов и методов к оценке брендов представлена на рисунке 1.

Специфика оценки стоимости бренда заключается в необходимости проведения комплексного анализа источников ценности объекта оценки. Это неизбежно влечет использование оценщиком элементов маркетингового анализа качественных характеристик оцениваемого бренда. Причиной этого являются особенности бренда как нематериального рыночного актива, трудности с однозначным определением круга отношений, связанных с брендом, а также комплексный характер экономических эффектов бренда.

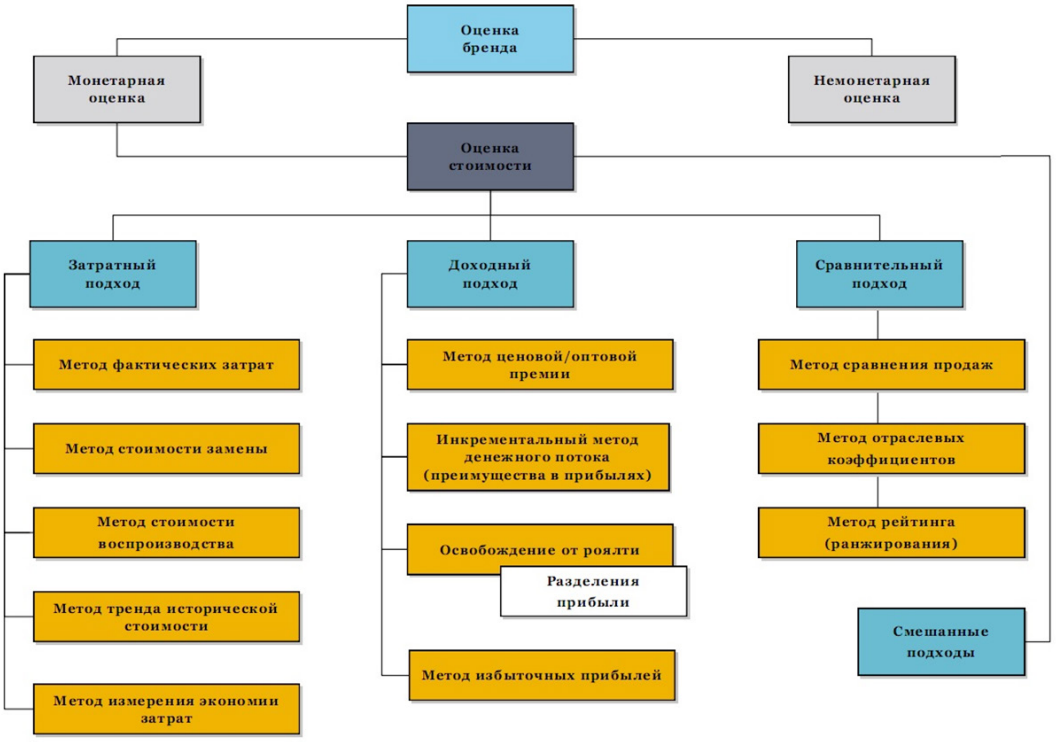


Рис. 1. Подходы и методы оценки стоимости бренда

Проводя оценку стоимости конкретного бренда, оценщик сталкивается с рядом разнохарактерных проблем, являющихся проявлением особенностей бренда как объекта оценки. Выделим несколько основных проблем.

1. Проблема определения универсального источника стоимости.

В процессе оценки крайне сложно определить источники ценности бренда, которые создают основу стоимости. Причиной этого является то, что бренд приносит компании различные экономические выгоды в каждом отдельном случае. Например, в случае самого простого товарного бренда компания получает выгоду в виде так называемой ценовой премии – потребитель готов заплатить за бренд надбавку к среднерыночной цене. В то же время наличие сильного и успешного корпоративного бренда позволяет помимо прочего привлекать денежные средства по более низким ставкам. Этому способствует положительная репутация компании. Чем сложнее бренд, чем большие по размеру и объему рынки он охватывает, соответственно, тем более сложным является его экономический эффект. Для преодоления этой проблемы оценщик может использовать комплексный подход к оценке бренда, оценивая комплексы активов, а не суммируя стоимость отдельных объектов.

2. Проблема оценки бренда как комплекса прав.

Оценка всегда опирается на юридическую основу – в конечном счете, описываются и оцениваются специфические права. Как можно заметить, понятие бренда не эквивалентно понятию средства индивидуализации или товарного знака. Любой бренд – это совокупность специфических прав на интеллектуальную собственность, и зачастую специалисты сталкиваются с проблемой учета этого «пучка прав собственности» в процессе проведения оценки. Например, права на логотипы могут быть защищены авторским правом и поэтому оценены отдельно. Необходимость оценки комплекса прав либо отдельных прав обосновывается в каждом отдельном случае. В данном случае необходимо структурирование и обновление законодательства, связанного с защитой прав на подобные объекты интеллектуальной собственности, а также урегулирование собственником бренда вопросов регистрации прав и правовой охраны своих нематериальных активов.

3. Проблема масштаба рынка.

Бренд каждой компании уникален, поскольку охватывает разный объем отношений со стейкхолдерами. Одни компании обладают портфелями относительно небольших товарных брендов, каждый из которых работает с отдельным комплексом отношений, другие развивают отдельно корпоративный и товарные бренды. Внутри брендового портфеля также могут существовать сложные взаимосвязи. Таким образом, бренд может быть адресован любому кругу стейкхолдеров, что значительно затрудняет описание и оценку его экономического эффекта. Помимо диверсификации аудитории, существует и географическая диверсификация, которая также значительно влияет на эффект от бренда. Если оценивать стоимость бренда на каждом рынке отдельно, а затем суммировать итог, то синергетический эффект, который достигается при использовании сложных зонтичных и корпоративных брендов, а также сложных в географическом отношении марок, не будет учтен. В данном случае оценщику прежде всего определить полные перечень выгод, которые получает собственник актива в процессе его использования, и с учетом оснований оценки выбрать тот подход и метод, который наиболее полно отразит эти выгоды.

4. Проблема нормативной базы.

Одна из основных проблем – сложность и неоднородность законодательства и стандартов, касающихся оценки нематериальных активов. На международном уровне был достигнут компромисс, результатом которого стали два значимых стандарта. В Российской Федерации длительное время существовал проект стандарта оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности», однако так принят и не был. Оценщики до сих пор используют «Методические рекомендации по оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности», хотя этот документ регламентирует далеко не все ситуации оценки и виды стоимости.

5. Проблема профессионального восприятия.

Разные понимания сущности бренда как актива у разных специалистов порождают недопонимание. Для маркетинга, к примеру, подавляющее большинство концепций бренда – инстру-

мент повышения продаж, для бухгалтерского учета – только права на название. Особенно остра эта проблема при внутренней оценке стоимости для целей управленческого учета. Оценщикам при проведении оценки рыночных активов неизбежно приходится применять методы качественной оценки, которые всегда опираются на наработки стратегического маркетинга. В то же время эти концепции – инструмент управления, они создавались для создания стратегии постоянных высоких продаж. Эти концепции рассматривают бренд с точки зрения собственника, когда как оценка чаще всего подразумевает оценку актива рынком, потенциальным инвестором. Очевидно, что для описания финансовой сущности бренда в целях оценки ценности и стоимости требуются иные модели ценности, которые будут результатом компромисса финансовых аналитиков, экономистов и маркетологов.

6. Проблема обособленного денежного потока.

Основным вопросом является вопрос о том, как точно определить денежный поток, генерируемый нематериальным активом. В случае, если возможно применить метод освобождения от роялти, этот вопрос решается однозначно. Однако данный метод подходит для оценки далеко не всех маркетинговых активов. В ряде случаев этот вопрос решается сравнением товара или бизнеса с небрендированным аналогом (методы ценовой/оптовой премии и метод инкрементального денежного потока). Это подразумевает допущение о том, что на рынке существует какой-либо сопоставимый небрендированный товар (что бывает далеко не всегда), или о том, что нематериальные активы приносят доход в виде премии – надбавки к среднеотраслевой цене. Очевидно, что на некоторых рынках подобные допущения будут весьма условными, что может потенциально исказить итоговую стоимость. Поэтому важнейшей дискуссионной проблемой оценки стоимости брендов остается вопрос об определении денежного потока, генерируемого брендом. Для решения этой проблемы предложен ряд оригинальных решений (например, методика Interbrand). Однако эти решения используют достаточно субъективные приемы, основанные на рейтингах, и это становится предметом критики со стороны специалистов отрасли.

Литература:

[1] Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть четвертая) /Информационно-правовой портал Гарант/http://base.garant.ru/10164072/(05.03.2015).

[2] Федеральный закон от 29 июля 1998 г. №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»/ Информационно-правовой портал Гарант/ http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm (05.03.2015).

[3] Васильев И. Практика создания товарных знаков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

[4] Золотниченко Ю.К., Хандамова Э.Ф. К проблеме понимания роли бренда в жизни общества// Вопросы структуризации экономики. Махачкала, 2010. №2. С.226-230.

[5] Кузин Н.Я., Учинина Т.В., Толстых Ю.О. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: ИНФРА-М, 2013.

[6] Оценка бизнеса: учебник/Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2005.

[7] Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов. М.: Квинто-Консалтинг, 2008.

[8] Шарков Ф. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы. М.:Дашков и Ко. 2010.

[9] Brand Finance. Overview of ISO 10668: Brand Valuation. Requirements for Monetary Brand Valuation. [Электронный ресурс]. URL: http://www.brandfinance.com/images/upload/iso_10668_overview.pdf (02.12.2014).

[10] IVS Asset Standard. IVS 210: Intangible Assets. / [Электронный ресурс]. URL: http://www.ivsc.org/sites/default/files/ivs210_intangible_assets.pdf (02.12.2014).

[11] Online Etymology Dictionary / [Электронный ресурс]. URL: http://www.etymonline.com/index.php (02.02.2015).

Соловьев А.К.[*]
(Россия, г. Москва)

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕННОГО ДОЛГОСРОЧНОГО БЮДЖЕТНОГО КРИЗИСА

Аннотация. *Актуарные исследования показывают, что завершающая стадия пенсионной реформы в нашей стране должна быть направлена на приведение в соответствие институциональных основ пенсионной системы функциям, которые выполняет пенсионное обеспечение в социальном государстве. Однако для эффективного выполнения этих функций должны быть созданы объективные макроэкономические и демографические условия.*

Пенсионная система государства – это совокупность экономических, организационных и правовых институтов, обеспечивающих формирование пенсионных прав застрахованных лиц и реализацию государственных обязательств по выплате возмещения при наступлении страховых случаев в соответствии с Конституцией РФ, международными и российскими законодательными актами, трехсторонними соглашениями и коллективными договорами и иными документами, регламентирующими функционирование различных компонентов пенсионной системы.

В свою очередь пенсионная система как экономический и правовой институт находится в непосредственной зависимости от «внешних» по отношению к ней факторов, которые определяют условия выполнения стоящих перед ней функций: демографических, макроэкономических и социально-трудовых, которые могут как негативно, так и позитивно влиять на пенсионную систему.

Одним из базовых факторов экономического роста в современном цивилизованном государстве является эффективная пенсионная система, которая обеспечивает с одной стороны достойный уровень жизни каждому гражданину, утратившему трудоспособность, а с другой стороны гарантирует долгосрочную стабильность экономико-правовых отношений между всеми участниками пенсионной системы в процессе формирования пенсионных прав застрахованных лиц.

В условиях глобального демографического кризиса и текущей бюджетно-финансовой нестабильности в нашей стране перспективы развития пенсионной системы занимают центральное место в процессе формирования долгосрочной стратегии социально-экономического развития России. Неоднократные попытки разработки методологических подходов к решению данных проблем не увенчались успехов, и ограничились повторением неудавшихся западных экспериментов по искусственному внедрению в государственную пенсионную систему накопительной пенсии.

Проблемы долгосрочного стратегического планирования развития пенсионной системы обусловлены ее уникальной многофункциональностью, которая в свою очередь вытекает из институциональной природы сложившейся системы современного экономического механизма материального обеспечения различных категорий пенсионеров. Вследствие этого современная пенсионная система непосредственно взаимодействует практически со всеми сегментами современного общества, начиная с макро- и микро-экономики, рынком труда, финансовым сектором и заканчивая демографией.

Поскольку участниками современной – страховой – пенсионной системы являются застрахованные лица (все население страны), страхователи (работодатели, плательщики страховых

[*] Соловьев Аркадий Константинович, доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ, Начальник Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования, Пенсионный фонд Российской Федерации.

взносов), страховщики (государственные и негосударственные) и само государство – конституционного гаранта реализации всех пенсионных обязательств (федерального бюджета).

Актуальность и макроэкономическая значимость пенсионного обеспечения уже давно и бесспорно доказана многолетней практикой не только в нашей стране, но и в самых развитых зарубежных странах, поскольку растущее количество нетрудоспособных граждан требует от цивилизованного общества все больше и больше ресурсов для их достойного содержания.

Ключевым направлением совершенствования системы пенсионного обеспечения является реализация мер, направленных на повышение ее эффективности. Особую остроту проблеме эффективности пенсионной системы придает всеобщий интерес к очередной пенсионной реформе, которая сопровождается противоречивыми оценками экспертного сообщества.

Причина заключается в том, что современная пенсионная система относится к категории сложнейших объектов государственного и муниципального управления. Для проведения анализа ее эффективности недостаточен традиционный инструментарий, применяемый для любого другого объекта народного хозяйства или социальной инфраструктуры страны, поскольку в процессе реализации пенсионного обеспечения задействовано большое количество участников, многочисленные «внешние» факторы (демография, макроэкономика) и различные общественные институты.

Кроме того, частым изменениям подвержены даже правовые основы и принципы пенсионного обеспечения, включая законодательство.

Для российской пенсионной системы на протяжении всего периода ее существования в постсоветский период характерны проблемы, обусловленные влиянием не столько внутреннего неоптимального устройства системы, сколько внешних по отношению к ней факторов.

В частности, макроэкономические, социально-трудовые и демографические факторы являются причиной таких проблем пенсионной системы, как:

- долгосрочная финансовая несбалансированность, которая покрывается за счет постоянно увеличивающихся объемов трансфертов федерального бюджета;
- низкий уровень пенсионного обеспечения как в абсолютном, так и в относительном выражении (по отношению к прожиточному минимуму пенсионера и к заработной плате работающего населения);
- неравенство условий формирования пенсионных прав (в частности, между наемными работниками и самозанятым населением, между различными категориями наемных работников);
- потеря пенсионных прав, в первую очередь, вследствие их недоиндексации и неадекватного учета (или недоучета) взносов – в частности, по солидарной части тарифа, и т.п.
- и т.п.

В то же время, такие проблемы как уравнительность пенсий, отсутствие стимулов для активного и долговременного участия работников в формировании своих пенсионных прав, обусловлены «внутренними» факторами, к которым следует отнести неэффективность/отсутствие страхового механизма формирования пенсионных прав и критериев допустимого объема их солидарного перераспределения.

Основными признаками эффективности страховой пенсионной системы являются:

- эквивалентность пенсионных прав и обязательств,
- долгосрочная финансирования сбалансированность бюджета страховщика,
- гарантии минимального уровня социального обеспечения пенсионеров.

Отсутствие этих базовых страховых принципов в российской пенсионной системе является главным тормозом ее преобразования в страховую пенсионную систему, адекватную рыночным трудовым отношениям.

Несмотря на глобальный финансовый кризис в России была продолжена реализация государственной стратегии по развитию пенсионной системы как части экономической системы страны. Однако, главные проблемы развития пенсионной системы на страховых принципах – хронический дефицит бюджета ПФР и снижение **индивидуального коэффициента замещения утраченного заработка, на который начислялись страховые взносы, трудовой пенсией по старости** – не могут быть полностью урегулированы внутри пенсионной системы без участия государства, т.к. являются производными в первую очередь от макроэкономической ситуации в стране.

Пенсионная реформа-2015 проходит в России в соответствии со Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы РФ (утвержденной Правительством РФ в 2012 г.), которая существенно скорректировала все предшествующие программные документы и нормативные акты по вопросам пенсионного обеспечения. При этом была сохранена приверженность курсу перехода пенсионной системы на страховые принципы.

Стратегическими целями развития пенсионной системы исходя из задачи последовательной реализации страховых принципов являются:

- обеспечение долгосрочной устойчивости пенсионной системы;
- повышение размера трудовой пенсии до уровня мировых стандартов (коэффициент замещения на уровне 40%);
- обеспечение государственных гарантий минимального уровня обеспечения всех пенсионеров.

Для достижения социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения новые законодательные нормы предусматривают:

- усиление экономических инструментов стимулирования, в первую очередь, наемных работников и других категорий занятого в народном хозяйстве населения к личному участию в формировании собственных пенсионных прав;
- создание стимулов для среднего класса участия в корпоративных и частных пенсионных системах,
- усиление госбюджетного – целевого трансфертного – регулирования и непосредственного участия государства в гарантировании финансовой обеспеченности выплаты всех видов пенсий.

Главными индикаторами достижения главной стратегической цели – по уровню материального обеспечения пенсионеров нормативно установлены:

- доведение среднего размера трудовой пенсии по старости до 2 ПМП в 2020 г., и 2,5 ПМП в 2030 г. (против 1,7 ПМП в 2013г.);
- обеспечение общепринятых МОТ и ОЭСР уровней замещения трудовой пенсией утраченного заработка, т.е. 40% – ого коэффициента замещения в период 2018-2020 гг.

Для обеспечения второй стратегической цели пенсионной реформы – сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы – законодательные нормы предусматривают:

- диверсифицировать тарифную политику для различных профессиональных, демографических и доходных групп населения,
- установить системы бюджетной поддержки уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности,
- трансформировать современный двухуровневый экономический механизм формирования пенсионных прав в трехуровневый с соответствующим развитием трехуровневой модели пенсионной системы (солидарной, корпоративной, индивидуально-накопительной),

– вывести из солидарно-страховой системы перераспределения пенсионных прав наиболее критичные – нестраховые – институциональные подсистемы: досрочные механизмы формирования пенсионных прав, льготные / нестраховые – доплаты/выплаты и др.;
– продолжить политику компенсации за счет трансфертов федерального бюджета выпадающих доходов солидарно-распределительной части пенсионного бюджета текущего периода по причине изъятия части страховых взносов на формирование индивидуально-накопительных пенсионных прав будущих пенсионеров,
– создать экономические условия и стимулы для оптимизации пропорций накопительного и распределительного сегментов пенсионной системы.

Все дальнейшие действия по развитию пенсионной системы должны быть направлены на выработку экономического механизма решения этих проблем:

1) совершенствование тарифной политики, включая базу для начисления страховых взносов и уплату страховых взносов самозанятым населением;
2) определение целевых источников финансирования трудовых пенсий по старости, назначенных до наступления общеустановленного пенсионного возраста;
3) проведение параметрических изменений продолжительности страхового стажа и усиления мотивации продолжения трудовой деятельности после наступления общеустановленного пенсионного возраста как альтернативы повышения пенсионного возраста;
4) преобразование формулы исчисления трудовой пенсии в целях обеспечения адекватности пенсионных прав и пенсионных обязательств;
5) совершенствование обязательных пенсионных накоплений.

В условиях финансового кризиса и ужесточения бюджетно-финансовой политики пенсионная система рассматривается должна рассматриваться как один из базовых факторов устойчивости долгосрочного развития экономики и гарантии социальной стабильности, а не инструмент регулирования сбалансированности госбюджета текущего планового периода. Поэтому пенсионная реформа должна быть направлена на повышение эффективности не только отдельных составных элементов, но и всей пенсионной системы. Для этого необходимо установить целевые ориентиры реформы, которые интегрировали бы как институциональные, так и параметрические характеристики.

Эффективность пенсионной системы оценивается рядом параметров. Во-первых, она оцениваться с институциональной позиции: насколько она выполняет свою главную функцию – реализует экономические интересы застрахованных лиц – пенсионеров. Во-вторых, она должна оцениваться как составная часть макроэкономической системы государства (с позиции влияния на экономику, в частности, насколько она обременительна для государственного бюджета), т.е. общеналоговая нагрузка. В-третьих, эффективность пенсионной системы должна учитывать интересы страхователей, т.е. насколько она обременительна для так называемого бизнеса и содействует его инновационному развитию (в частности, отдельных секторов бизнеса, отдельных регионов и т.п.).

Первая проблема – эффективность пенсионной системы как институциональной формации. Пенсионная система включает в себя трех участников: страхователей, страховщиков и застрахованных лиц, которые имеют объективные экономические антагонистические интересы. И то, что эффективно для одного участника, неизбежно оказывается неэффективным для двух других. Поэтому оценивать эффективность пенсионной системы можно только с позиции оптимизационного компромисса экономических интересов всех участников пенсионной системы. Однако, при этом безусловным приоритетом является реализации экономических интересов застрахованных лиц – как главной функции пенсионной системы. Кроме того, пенсионная система должна рассматриваться как макроэкономическая система с определенными социальными ограничениями. Если же она подчинена политическим, конъюнктурным интересам, то говорить об эффективности бессмысленно.

Критерий эффективности для застрахованного, который применяется в западной практике – достойный уровень материального (денежного) обеспечения при наступлении страхового случая (старость, инвалидность потеря кормильца). Необходимо формализовать и количественно измерить понятие достойный уровень. До сих пор в нашей стране точка отсчета «достойного уровня материального обеспечения», как и до пенсионной реформы, рассматривается только как прожиточный минимум, другие показатели по-прежнему отсутствуют. Однако и этот показатель прожиточный минимум должен быть адаптирован к рыночным условиям, когда в него должны включаться платная медицина, налогообложение жилья, дачи, машины, страховки, оплата социальных услуг и т.п. Иными словами, современная потребительская корзина для пенсионера, из которой рассчитывается прожиточный минимум пенсионера (ПМП), ничего этого не предусматривает.

Отечественная практика показывает, что оценка материального обеспечения пенсионеров через соотношение пенсии с ПМП не может дать объективной и всесторонней характеристики эффективности пенсионной системы. Для этих оценок на Западе применяется другой показатель – коэффициент замещения пенсией утраченного дохода/заработка. Этот показатель в настоящее время может рассматриваться как наиболее комплексная характеристика эффективности пенсионной системы с позиции главного ее участника – застрахованного лица.

Критерий «эквивалентности» пенсионных прав и государственных обязательств должен определяться целевыми ориентирами развития конкретной пенсионной системы. При этом внешними ограничителями должна выступать зависимость от демографической и экономической ситуации в стране, которые ставят рамки экономического механизма функционирования пенсионной системы. Для конкретных демографических и макроэкономических условий РФ на весь страховой пенсионный период после реформы (до 2070 г.) актуарно обоснованы несколько различных, как правило, альтернативных целевых ориентиров формирования экономического механизма функционирования пенсионной системы, в частности:

1. целевой ориентир на ликвидацию бедности пенсионеров,
2. целевой ориентир на ограничение нагрузки страхователей («нагрузки на бизнес»).
3. целевой ориентир на гарантирование достойного уровня пенсий (гарантия коэффициента замещения утраченного заработка).

Большинство наших работников получают заработную плату ниже средней зарплаты в экономике, и для них в действующей системе принципиально невозможно заработать пенсии на уровне минимальных международных стандартов. Поэтому для получения 40%-ного коэффициента замещения 10-15-летнего трудового стажа недостаточно, в то время как в России все более значительная доля пенсионеров по старости, инвалидности и по случаю потери кормильца не могут выработать рекомендуемую МОТ нормативную продолжительность стажа для формирования даже минимальных страховых пенсионных прав

В частности, даже при 25 годах стажа (ниже которого имеют 10% пенсионеров по старости, 57% и 53% пенсионеров по инвалидности и потере кормильца) не обеспечивается объем прав для получения минимального коэффициента замещения 40%. Кроме того, в России на 1000 чел. В возрасте старше трудоспособного приходится 2800 чел. трудоспособного возраста. Однако не все население трудоспособного возраста занято экономической деятельностью, а среди пенсионеров около 20% не достигли пенсионного возраста. В результате на 1000 получателей трудовой пенсии приходится 1852 занятых в экономике.

Из 93 млн. чел., составляющих трудовые ресурсы Российской Федерации, заняты в экономике только 71% (67 млн. чел.), а работают по найму (это основной контингент застрахованных лиц, за которых уплачиваются взносы) около 46,3 млн. чел. – менее 50%. В целом по России на 1000 пенсионеров по труду приходилось только 1267 наемных работников, а в 11 субъектах Федерации – менее 1000. Это означает, что для обеспечения солидарного коэффициента замещения на уровне 40% средней заработной платы в экономике уже сегодня тариф страховых взно-

сов на каждого работника в целом по стране должен составлять 32% его заработной платы, а в 10 регионах – более 40%

Для стабильного функционирования распределительной системы обязательного пенсионного страхования в действующих правовых рамках необходимо соотношение работающих и пенсионеров на уровне не менее 1,77 раза при фактическом – 1,25 раза. Рассмотренные в докладе мероприятия позволяют обеспечить сбалансированность формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения на долгосрочную перспективу.Найти решение «внешних» задач можно путем учета в экономических механизмах формирования пенсионных прав работников (т.е. В параметрами пенсионной системы) всех базовых макроэкономических и демографических показателей, своевременной и оперативной модернизации основных институтов пенсионной системы, обеспечения преемственности и сохранения социально-страхового принципа функционирования пенсионной системы, согласно которому пенсия представляет собой эквивалентную компенсацию утраченной заработной платы (доходов) каждого работника.

Для обеспечения эффективности пенсионной реформы и повышения финансовой устойчивости бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации каждая законодательная норма и весь комплекс реформаторских мер должны быть адаптированы и согласованы с конкретными макроэкономическими и демографическими параметрами развития страны.

Литература:

[1] Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р «Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации». [Электронный ресурс] // Режим доступа: [Консультант плюс]. – http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139981;

[2] Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014 – 2016 годах» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [Консультант плюс]. – http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147552;

[3] . Проект программного документа «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу», раздел 7 «Пенсионная реформа в Российской Федерации»;

[4] . Пенсионные системы после кризиса [Электронный ресурс] // Центр макроэкономических исследований Сбербанка: [сайт], 2011. Режим доступа:http://pensionreform.ru/;

[5] . Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность. Учебное пособие. М.: ООО «Проспект», 2014 г.;

[6] . Стратегия-2020: новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. [Электронный ресурс] / Под научной редакцией В.А. Мау, Я.И. Кузьминова: [сайт]. – Гл. 6. – с. 172-176. Режим доступа: http://2020strategy.ru/.

Гулиев И.А.[*]
(Россия, г. Москва)

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация. *С целью выработки адекватных ответных мер на введение санкций, в настоящей работе на основе систематического анализа соответствующей научной литературы рассматривается западный институт санкций, предпосылки, цели и методы их введения. Автором проведен анализ влияния ограничений на нефтегазовый сектор российской экономики, рассмотрена хронология введения ограничений, выявлены основополагающие принципы их применения, проведена оценка их эффективности в нефтегазовом секторе, спроецирован зарубежный опыт на дальнейшее возможное развитие введения санкций.*

Ключевые слова: *ограничения, санкции, , политика введения ограничений, нефтегазовый сектор, Арктика, шельф, сланцевая нефть, сланцевый газ, сланцевая нефть, НоваТэк, Газпром, Роснефть, Транснефть, Лукойл, Сургутнефтегаз.*

Институт санкций, как инструмент систематических мер по воздействию на политические процессы той или иной страны, оформился в западной правовой культуре в начале 20 века.

Введение ограничений оказывает давление на наиболее уязвимые сектора экономики для достижения нижеследующего:

- Изменения институтов власти, смену внешнего политического курса;
- Снижение конкурентоспособности экономики (увеличение уровня инфляции, девальвация национальной валюты, понижение уровня инвестиционной привлекательности, ограничение деятельности системообразующих предприятий);
- Снижение эффективности осуществления проектов военно-промышленного комплекса;
- Получение выгоды третьими странами, за счет перераспределения текущих сфер политического влияния и рынков сбыта;

Ниже следует хронология введения секторальных санкций в нефтегазовой области против России и их влияние. Введение санкций против России инициированных Соединенными Штатами и поддержанных Европейским союзом, Японией, Албанией, Канадой, Швейцарией, Норвегией, Молдовой, Украиной, Австралией, Черногорией, Республикой Косово, Французской Гвианой, Новой Зеландией и рядом международных организаций в т.ч. Организацией Североатлантического договора, Европейской организацией по безопасности аэронавигации, Европейским Банком Реконструкции и Развития, затронуло банковский, военно-промышленный и энергетический сектора. Введение ограничений началось 4 марта 2014 года, когда США заморозили инвестиционное и военное сотрудничество с Россией, отменило ряд двусторонних переговоров и остановило планирование совместных конференций. Последние санкции были приняты Евросоюзом 16 февраля 2015 года, в список санкций попали 19 физических лиц и девять организаций и военных подразделений самопровозглашенных ЛНР и ДНР.

[*] Гулиев Игбал Адиль оглы, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, МГИМО (У) МИД России.

Ниже перечислены санкции оказавшие влияние на энергетический сектор:

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ [10]:

- 12 мая 2014г. ввёл санкции против компании «Черноморнефтегаз»;
- 14 мая 2014г. отказался от участия в конференции «Энергетический диалог Россия-ЕС: газовый аспект»;
- 31 июля 2014г. ввёл запрет на поставки в Россию высокотехнологичного оборудования для добычи нефти в Арктике, на глубоководном шельфе и сланцевой нефти;
- 12 сентября 2014г. запретил организацию долгового финансирования трех топливно-энергетических компаний России: «Роснефти», «Транснефти», «Газпром нефти». Запрещены торговля облигациями этих компаний со сроком обращения свыше 30 дней и участие в организации выпусков таких бумаг.
- 4 декабря 2014г. внесены поправки к санкциям, которые были размещены в официальном журнале Евросоюза и разъясняют постановления о введенных 12 сентября 2014г. ограничениях, ограничения касаются оборудования не только для российской территории, но и для её исключительной экономической зоны и морского шельфа, под ограничения поставок попадают нижеследующие технологии и оборудование:
  - На разведку и добычу углеводородов на глубине более 150 м;
  - На разведку и добычу углеводородов на шельфе севернее Полярного круга;
  - На проекты, которые потенциально могут использоваться для производства сланцевой нефти путём гидроразврыва пласта (но не на проекты по разведке и добыче нефти сквозь сланцевые породы или извлечению нефти из обычных резервуаров).

Также правками была введена обязательная проверка конечного получателя технологий нетрадиционной добычи энергоносителей и разрешена поставка запрещенного оборудования, в случае необходимости ликвидации техногенной катастрофы.

Новые санкции ЕС в отношении России, вступившие в силу 12 сентября, коснулись, компаний «Роснефть», «Транснефть» и «Газпромнефть» и осложнили возможности разведки и освоения новых нефтяных месторождений на территории РФ. В разъяснениях к санкциям ЕС от 4 декабря 2014г так же следует, что санкции не касаются контрактов, заключённых до 1 августа и 12 сентября 2014 г. т.е. если будут заключены дополнительные к этим контрактам соглашения на оказание услуг и поставку оборудования для вышеперечисленных проектов, санкции ЕС на них не будут распространяться. По мнению юристов, это даёт возможность поставки оборудования по вспомогательным договорам и может позволить компаниям продолжать (завершить) ранее начатые нефтяные проекты.

США [12]:

- 11 апреля 2014г. ввели санкции в отношении компании «Черноморнефтегаз».
- 16 июля 2014г. ввели первые санкции в отношении ключевых секторов российской экономики. Под санкции попали Роснефть и Новатэк, т.е. им запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней;
- 6 августа запретили поставку оборудования для глубинной добычи, разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа, поставку технологий нетрадиционной добычи энергоносителей;
- 12 сентября ввели санкции против: Корпораций Газпром, Лукойл, Транснефть, Газпром нефть, Сургутнефтегаз, Новатэк, Роснефть. Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктическом шельфе, а также в сланцевых пластах. Корпорациям

Газпром нефть и Транснефть также запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней.

Под секторальные санкции в области энергетики попадают нижеследующие компании:

- Газпром
- Транснефть
- Роснефть
- ЛУКОЙЛ
- Сургутнефтегаз
- Газпром нефть
- Новатэк

Санкции США выражаются в системном и планомерном подходе по ограничению конкурентоспособности нефтегазовой отрасли. Ограничения были введены против 90% российских нефтегазовых компаний, включая частные компании. Арктическим, глубоководным и сланцевым проектам, закрывается доступ к американским технологиям и оборудованию. Расширение эмбарго на предоставление услуг и технологий, необходимых для освоения арктических, шельфовых и сланцевых месторождений сказалось только на текущих проектах «Роснефти» и «Газпром нефти».

«Значительное число аналитиков скептически оценивают эффективность санкций, а многие политики и бизнесмены, представители деловой элиты стран , введших против санкции против России , хорошо понимают, что «российские» санкции не только угрожают бизнесу их стран, но и бесполезны с точки зрения достижения политических целей». [6]

Используя методологию расчета баллов по системе института им. Петерсона выведем успешность влияния секторальных санкций на нефтегазовый сектор России [13]:

- 1 (результат полит. деятельности стран ЕС и США по отношению к России) х 1 (оценка влияния введенных санкций, введенных для нефтегазового сектора экономики т) = 1

По нашему мнению, текущие ограничения в нефтегазовой отрасли не являются достаточно эффективными, что противоречит принципам введения санкций. Методология и история введения ограничений говорит о необходимом дальнейшем ужесточение политики введения санкций. Ограничения могут быть расширены на месторождения традиционной нефти и нефтеперерабатывающей отрасли, где последствия будут более ощутимыми. Общая доля импорта оборудования, технологий и услуг в нефтедобывающей отрасли составляет порядка 50% [14], однако с учетом скрытого импорта, когда услуги оказываются российскими «дочками» зарубежных компаний, доля импортного оборудования и технологий в целом достигает 80% [14]. Наибольшая зависимость в сфере программного обеспечения и составляет порядка 90% [14].

Зависимость нефтеперерабатывающей отрасли от иностранных технологий в т.ч. лицензий ин. компании на выпуск оборудования составляет 80% [8], что наиболее отражено в частях автоматики производства, программном обеспечении, компрессорах. Однако стоит отметить, что реакторы и колонны, и технология гидроочистки 100% отечественные.[8] На рисунке 1 представлен перечень применяемых технологий, проектов и оборудования в области нефтепереработки и нефтехимии.



Рис. 1. Перечень применяемых технологий, проектов и оборудования в области нефтепереработки и нефтехимии

Аналитики Университета Нью-Йорк, изучив более 100 случаев введения ограничений, выявили нижеследующие закономерности[8,с. 242]:

- Продолжительность санкций обратно пропорциональна эффективности применения санкций, т.е. введение ответных санкций, усиление институтов власти, диверсификация рынков сбыта, реализация программ импортозамещения, приверженность страны выбранному направлению развития в долгосрочной перспективе нивелирует влияние санкций и делает их экономически неэффективными;
- Агрегированная средняя продолжительность удавшихся ограничений, в результате действия которых было изменено устройство институтов власти, стратегия внешнего и внутреннего развития, составляет 53 месяца. Агрегированная средняя продолжительность неудавшихся санкций – 100 месяцев.

«Будущее российского нефтегазового комплекса, конкурентоспособность его продукции на мировом рынке во многом будут зависеть от того, насколько отечественной науке и российским ученым удастся продвинуться в создании новых, особенно прорывных, революционных технологий по всей цепочке, от разведки до потребления углеводородов. И в первую очередь это касается технологий эффективного освоения углеводородных ресурсов арктического шельфа и ресурсов нетрадиционных источников нефти и газа, принципиально новых технологий дальнего транспорта природного газа, глубокой переработки углеводородного сырья» [4]

В России имеется более 200 предприятий, выпускающих нефтегазовое оборудование, но предоставить добывающим компаниям необходимые образцы техники они смогут не ранее 2018–2020 годов. [8] Несмотря на сомнительных успех действующих санкций в высказываниях ряда западных политиков наблюдается тенденция ужесточения отношения к ограничениям. Необходимость снижения зависимости от западных технологий уже отразилась в программах локализации производства ряда нефтегазовых компаний. [1] Компания Транснефть, согласно действующей стратегии развития, готова выйти на 95% уровень локализации к 2020г.[3] Собы-

тия 2014, 2015гг. убедительно продемонстрировали, что экономика России, при всей своей открытости и интеграции во внешний мир, должна быть самодостаточной и опираться, прежде всего, на собственные ресурсы, собственные и адаптированные технологии[4].Данная тенденция локализации производства не свойственна российским вертикально интегрированных нефтегазовым компаниям. [2] В среднесрочной перспективе компании Роснефть, Газпром и Новатэк планируют переориентироваться в сторону Азиатских рынков технологий и оборудования. [7] Для этого существует значительный например, рынок Южной Кореи, представленный нефтесервисными компаниями Daewoo, LHE и KwangShin; рынок Индии, представленный хим. компанией Indore Composite; Китая CNPC, , представленный нефтесервисными компаниями China National Logging Corporation, Shanghai Electric Heavy Industry, Huawei.

Литература:

[1] Гулиев И.А. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России / И.А. Гулиев, Р.К. Мустафинов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. №5. — 2015 – С. 41-45.

[2] Гулиев И.А. Роль России в развитии мировой нефтеперерабатывающей промышленности / И.А. Гулиев, И.И. Литвинюк // Мировое и национальное хозяйство. – 2015. – №2(33).

[3] Гулиев И.А. Некоторые аспекты развития стратегических предприятий стран СНГ (на примере газовой отрасли) // Нефть, газ и бизнес. – 2011. – № 10. – С. 24-28.

[4] Лисин Ю. В. Локализация производства импортной продукции на территории Российской Федерации для магистрального трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов // ТТН Трубопроводный Транспорт Нефти –2014. – №12 – С. 6 – 12.

[5] Мастепанов А.М. Инновационное развитие в условиях санкций – некоторые размышления об энергополитике, настоящем и будущем российской энергетики // Энергетическая Политика. – 2014. – № 6.

[6] Мастепанов А.М. Колонка Главного Редактора // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом –12.2014.– Стр. 5 – 6.

[7] Нефтегазовая Вертикаль – пилотный номер 1 – № 2 – декабрь 2014.

[8] Федоров Д. Опора на собственные силы // Корпоративный журнал ОАО «Газпром» Газпром –2014. –№3. – С. 10 – 18.

[9] Bolks S.M. How long do economic sanctions last? Examining the sanctioning process through duration? // Political Research Quarterly. – N.Y. – 2000.

[10] Escriba-Folch A. Economic sanctions and the duration of civil conflicts // A. Journal of Peace Research – Barcelona – 2010.– Vol. 47.– № 2.– P. 129 – 141.

[11] European Commission. Official Journal of the European Union // European Commission – Brussels – 2014.

[12] Hufbauer G. Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy Paperback. – N.Y – 1991.

[13] Treasury's Office of Foreign Assets Control. Sectoral Sanctions Identifications List, Treasury's Office of Foreign Assets Control // TOFAC– Washington D.C. – 2014.

[14] Gary Clyde Hufbauer Post-2000 Sanctions Episodes – N.Y. – 2012

[15] Данные Минпромторга, URL: http://www.rbcdaily.ru/industry/562949992671578

Шевцова И. В., Днепровская Н. В.[*]
(Россия, г. Москва)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ГРАЖДАН В ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация. *В статье рассматривается воздействие информационных и телекоммуникационных технологий (ИКТ) на развитие экономики и общества. Выделяются изменения, произошедшие в ИКТ-индустрии, которые позволяют расширить круг деловых коммуникации, привлечь в него пользователей для взаимовыгодного сотрудничества. В современных условиях качество взаимосвязи с гражданами имеет большое значение как в сфере государственного управления, так и коммерческой деятельности. Развиваются инструменты электронного бизнеса и электронного правительства. В зарубежной практике набирает популярность создание «живых лабораторий» на базе университетов, в рамках которых объединяются инициативы потребителей для улучшения качества товаров и услуг, влияющих на качество жизни граждан их безопасность.*

Введение. Информационные и телекоммуникационные технологии (ИКТ) обеспечивают практически неограниченные возможности ведения предпринимательской, научно-исследовательской, творческой и иной деятельности в Интернете, а также они позволяют гражданам участвовать в формировании политики развития общества, экономики, образования. ИКТ, определившие образ и сущность 20в., обеспечившие основу для формирования информационного общества, продолжают развиваться и предоставляют возможности применения новых подходов для социально-экономического развития. Например, путем привлечения граждан в инновационную деятельность. Наибольшее внимание должно быть уделено каналам коммуникации и средствам передачи и обмена информации между гражданами (потребителями), производителями и органами государственного управления для использования интеллектуального потенциала общества.

В настоящее время совокупность ИКТ переходит в новое качество взаимодействия граждан с органами государственного управления и частными компаниями. Впервые у граждан появляется возможность участвовать в обсуждении государственных решений и влиять на формирование федеральной и региональной политики по средствам электронного правительства. Применение ИКТ в экономике позволяет компаниям достигать новых экономических эффектов за счет адаптации к постоянно-изменяющейся бизнес-среде, создания мобильных офисов, непрерывной связи с партнерами и потребителями.

1. ВЛИЯНИЕ ИКТ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ.

Залогом инновационного развития ведущих развитых стран стала развитая информационная инфраструктура, включающая в себя программное, техническое обеспечение, телекоммуникационные сети, а также информационные ресурсы. В 20 в. страны, приступившие к формированию информационного общества, обеспечили себе колоссальные конкурентные преимущества на международном рынке, значительно опередив другие регионы. В Японии в 1972г. был принят «План создания информационного общества – национальная цель к 2000 году», в США в 1993г. был выпущен документ, определивший стратегию администрации страны в области информа-

[*] Шевцова Инесса Витальевна, к.э.н., старший преподаватель кафедры математических методов и информационных технологий в управлении ФГУ, МГУ имени М.В. Ломоносова; Днепровская Наталья Витальевна, к.э.н., доцент, МЭСИ.

тизации – «Национальная информационная инфраструктура: план действий». В Европейском Союзе была подготовлена и в 1994г. принята Комиссией Европейского сообщества программа «Европейский путь в информационное общество». В Финляндии в 1995г. разработана программа «Финский путь в информационное общество».

За последние годы в современной экономике, пронизанной ИКТ, появились новые виды экономической деятельности и экономических отношений, что послужило поводом говорить о становлении экономики нового типа. Ведутся споры, относительно сформировавшейся экономической парадигмы, а также по вопросу того, насколько «новая» экономика отличается от «старой». Исследованием этих вопросов занимаются ученые различных областей науки [1]. Были созданы комитеты и рабочие группы на правительственном и международном уровнях, такие как Группа по информационной экономике ОЭСР, Комитет по информационному обществу ЕС.

Стремительное развитие информационных, компьютерных и коммуникационных технологий в середине 1990-х гг. привело к большим изменениям в экономике и менеджменте. Появление индивидуальных средств информационной работы, таких как персональные компьютеры, подключенных к Интернету, привело к следующим изменениям [2]:

- резкое увеличение объемов накапливаемой информации. По оценкам экспертов в области информатики в настоящее время удвоение общего объема знаний в мире происходит каждые 2-3 года;
- внедрение средств ИКТ во все сферы деятельности человека. Именно с 1990-х гг. информатизация становится повсеместной, затрагивая государственное управление, образование, торговлю и другие виды деятельности;
- формирование единого информационного пространства на основе Интернета и расширение доступа к информационным ресурсам.

Однако информационная индустрия за свою пока еще короткую историю развития прошла как периоды роста, так и спада. Бурный рост информационной и интернет- индустрии в конце 1990-х гг. сменился резким спадом в марте 2001 г. Данная ситуация ярко отражена на динамике изменения индекса Composite биржи NASDAQ, специализирующейся на акциях высокотехнологичных компаний. Многие интернет-компании обанкротились, а производители и поставщики информационных технологий вынуждены были пойти на сокращение штата сотрудников и свертывание производственных планов. Кризис информационной индустрии отразился и на мировой экономике, в целом. В качестве причин кризиса называют как переоценку информационных, компьютерных и телекоммуникационных технологий, так и то, что информационная индустрия в своем развитии опередила потребности экономики, оказавшейся неготовой принять весь объем технологий и техники, которые были произведены. Создатели ИКТ упустили из виду то, что развитие ИКТ не является самоцелью, а должно быть связано с реализацией потребности в их продуктах, а именно информационных ресурсах и услугах [3].

Помимо экономического эффекта информационная индустрия оказывает определенное влияние на науку и образование. Достигнутый уровень развития сетевых технологий позволил создать новую уникальную исследовательскую среду, в которой специалисты, разделенные большими расстояниями, могут состоять в одной исследовательской группе для решения научной задачи и оперативно обмениваться результатами своей работы. Доступ к информационным ресурсам позволяет своевременно получать информацию о новых разработках и результатах исследований, таким образом, устанавливая обмен научной информацией, повышается эффективность исследовательской деятельности.

2. ИКТ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ.

Переход к электронному правительству представляется последовательным шагом в условиях стремительной информатизации общества. Развитие электронного правительства является одной из перспективных направлений развития государственного управления. К настоящему

времени приняты и реализуются на государственном уровне следующие программы: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 (ред. от 21.02.2015) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)»; «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 07.02.2008 N Пр-212); Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года».

На мероприятия по развитию информационного общества и электронного правительства до 2020г. из федерального бюджета планируется выделять ежегодно около 120 млрд. руб. Общая сумма затрат на реализацию указанных государственных программ в целом оценивается в 1,2 трлн. рублей.

Преимущества от внедрения электронного правительства всесторонние, затрагивают разные сферы государственного управления. Оптимизация временных и трудовых затрат от перевода госуслуг в электронный вид. Улучшения качества и доступности государственных услуг путем внедрения информационных технологий (ИТ). Повышения прозрачности механизмов государственного управления, расширение доступа к государственным информационным ресурсам. Электронное правительство способствует повышению уровня демократии. Применение ИТ предоставляет гражданам возможность не только пассивного наблюдателя и потребителя государственных услуг, но и активное участие в обсуждении и формировании государственной политики.

Развитие электронного правительства идет по пути трансформации пассивной роли граждан в активную роль. На начальном этапе граждане являются пассивными потребителями информации или услуг электронного правительства, не имея возможности их комментировать или давать обратную связь в рамках электронного правительства. Предоставление гражданам активной роли в электронном правительстве дает возможность влиять на формирование и определение государственной политики, путем участия в обсуждениях, электронных голосованиях, обратной связи. В государственном управлении важно не только информировать граждан о своих решениях и услугах, но также и вовлекать граждан в активное обсуждение государственных инициатив и принятие решений.

Эффективность электронного правительства обеспечивается развитием ИКТ инфраструктурой. Интернет-аудитория в России в 2014г. составила более 65% россиян, при этом пользователями мобильного Интернета являются 40% россиян. Уровень использования и доступности Интернета по регионам России отличается значительно. Проникновение Интернета зависит от многих факторов: типа населенного пункта, в крупных городах уровень выше, наименьший уровень в сельской местности; стоимости доступа в Интернет, в регионах с высокой стоимостью уровень ниже; возрастного фактора, люди моложе 35 лет являются более активными пользователями Интернет, чем их старшие соотечественники. Указанные отличия также влияют на степень вовлеченности граждан в электронное правительство.

Об уровне вовлеченности граждан в электронное правительство можно судить по количеству человек, зарегистрированных в единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА), данная система используется для аутентификации граждан при взаимодействии с государственными информационными системами, например, порталом «gosuslugi.ru». По данным Минкомсвязь России на конец 2014г. В ЕСИА было зарегистрировано 14,2 млн человек, что составляет 13% от интернет-аудитории в России. Причиной низкого показателя вовлеченности не может быть состояние ИКТ-инфраструктуры, которое находиться на высоком уровне. Также учитывая высокое положение России (27 место) в рейтинге стран по индексу развития электронного правительства по оценке ООН в 2014 году, сами инструменты электронного правительства хорошо развиты. Проблема низкой вовлеченности граждан лежит в плоскости популяризации электронного правительства в обществе, увеличении каналов доступности электронного правительства, а также в кастомизации инструментов электронного правительства.

Повышение вовлеченности граждан повысит эффективность бюджетных расходов на электронное правительство в целом. Увеличению вовлеченности могут способствовать меры, кото-

рые хорошо себя зарекомендовали в сфере бизнеса и образования, такие как использование социальных медиа и разработка и внедрение **мобильных приложений.**

3. СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА В ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ.

Канал коммуникации социальные медиа является одним из самых быстрорастущих, прирост аудитории ежегодно оценивается в десятки процентов. С каждым годом увеличивается как аудитория социальных сетей, так и время, которое пользователи тратят на эти ресурсы. Уже в 2012г. аудитория социальных сетей охватывала половину всех пользователей интернета, ожидается, что в 2015 году она достигнет 75% [5]. Бизнес-сообщество уже оценило этот эффективный способ взаимодействия с клиентами и партнерами. Социальные медиа являются одним из самых эффективных каналом коммуникации по соотношению затрат к охвату аудитории и скорости обратной связи. Использования социальных медиа не требует высоких расходов на внедрение и разработку. Затраты включают лишь издержки по созданию и поддержке аккаунта. Платформа социальных медиа предоставляется негосударственными коммерческими компаниями.

Факторы, обусловливающие участие органов государственного управления в социальных сетях [6]: 1) Социальные сети – отличный канал обратной связи, позволяющий производить мониторинг реакции пользователей на то или иное действие органа власти. 2) Социальные сети облегчают сбор предложений и определение инициатив, которые в наибольшей степени поддерживаются обществом. 3) Развитие публичности и увеличение информационной открытости деятельности государственного органа власти ведет к повышению уровня доверия к деятельности властных структур. 4) Благодаря возможности републикации в большинстве социальных сетей, самая востребованная информация распространяется в геометрической прогрессии.

В настоящее время российскими органами власти канал социальных медиа серьезно недооценен (табл.1). Лишь небольшое количество федеральных органов исполнительной власти в них имеют аккаунты, по большей части в них дублируется информация с сайтов соответствующих органов. Тогда как работа в социальных медиа требует учитывать их специфику.

Таблица 1.

Активность федеральных органов исполнительной власти в социальных сетях [6]

Социальная сеть	Количество аккаунтов	Количество подписчиков (аудитория)	Количество постов
Одноклассники	2	32835	4203
Instagram	7	110023	3643
Twitter	33	1336200	111113
Facebook	27	259735	**Н/Д**
Вконтакте	15	303781	18830

Разработка и внедрение мобильных приложений активно используется в различных сферах, при этом они востребованы и со стороны потребителей. Темпы прироста мобильной интернет-аудитории в России только в 2013г. составили 34%. Внедрение мобильных приложений повышает частоту использования сервиса. Удобство мобильных приложений составляет их доступность, поскольку они всегда под рукой. Мобильные приложения позволяют давать моментальную обратную связь на повседневные и бытовые ситуации, например, оценка работы городского транспорта. Доступность мобильных приложений электронного правительства стимулирует граждан к активному участию в жизни муниципалитетов.

4. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ИННОВАЦИИ

Исследование [7], проведенное Европейской Комиссией, показало, что большая часть инновационных предприятий связывают результат создания нового продукта с использованием ИКТ. Инновационный ресурс в виде информационных технологий стал доступен не только крупным предприятиям и исследовательским организациям, но и компаниям, относящимся к среднему и малому бизнесу. На первый взгляд, информация обладает особыми свойствами, которые способны сделать ее неиссякаемым общедоступным ресурсом экономического благополучия, независимым от местонахождения субъектов экономики в отличие от материальных ресурсов. К этим свойствам относятся низкие затраты на копирование и передачу информации. Однако применение информации требует определенных условий, в первую очередь специальной инфраструктуры, что накладывает ряд ограничений на доступ к информации.

Информация способствует развитию инноваций, ускорению процессов и изменений в экономике. Изменения, на которые раньше требовались десятилетия, сейчас происходят за 1-2 года, привнося определенный элемент нестабильности в экономику. В условиях быстрого распространения и доступности информации внедрение инноваций не может обеспечить долгосрочное конкурентное преимущество компании. Вероятность копирования инноваций конкурентами или их дальнейшее развитие как никогда высока. Около 40% европейских предприятий отметили, что конкуренция в их секторе возросла в результате развития информационной индустрии [7].

Увеличение темпов внедрения изменений в деятельность предприятий навязывает компаниям гонку за инновациями, тем самым подталкивая к принятию быстрых, недостаточно взвешенных решений. Неадекватная оценка риска внедрения инноваций повышает риск как для самой компании, принявшей неверное решение, так и для ее партнеров, поставщиков. С одной стороны, информация предоставляет компаниям ресурс для развития, а с другой – требует от компаний более трезвой и точной оценки вносимых изменений, тщательного расчета перспектив инновационного развития.

С беспрецедентным развитием телекоммуникационных технологий в деловые коммуникации стало вовлекаться возрастающее количество пользователей. Деловая сеть значительно расширилась. Если прежде мы могли говорить о том, что основная коммуникация, происходящая в деловой среде это предприниматель – предприниматель, в образовательной среде преподаватель-студент, или научной среде исследователь-исследователь, то сейчас круг людей, вовлеченных в профессиональные коммуникации, практически неорганичен. Подобный эффект был достигнут во многом благодаря распространению технологий веб 2.0, которые превращают потребителя интернет-услуги или контента в производителя. С появлением веб 2.0 вектор деловых коммуникаций перестал быть односторонним, появилась возможность моментальной и эффективной обратной связи как между производителем и потребителем, так и между производителями (профессиональное сообщество), и между потребителями (социальные сети и сообщество потребителей).

Ключевым ресурсом в развитии сервисов на основе веб 2.0 являются интернет-пользователи, социальные сети, сообщества, вики и виртуальные лаборатории. Однако необходимо отметить не только стремительное развитие технологий, но и стремительное развитие и трансформацию самих деловых коммуникаций. Только 2008г. очевидный факт расширяющегося участия интернет-пользователей, простых потребителей, в разработке контента и услуг нашел подтверждения в данных о влиятельности веб-сайтов. Наиболее влиятельным веб-сайтом была признана Википедия, за ней следовали сервисы YouTube, Flikr, Twitter и другие, профессионально создаваемый и разрабатываемый сайт издания The New York Times появился только на десятой позиции рейтинга, уступив место сервисам, содержание которых создается интернет-пользователями.

Профессиональный мир узнал о том, что интернет-пользователями интересны в первую очередь они сами. Дополнительное подтверждение мы находим в статистике посещений вебсайтов компаний и их страниц в наиболее популярной в мире социальной сети «Фейсбук», количество интернет-пользователей на страницах компаний в социальных сетях превышает в десятки раз количество посещений, их веб-сайтов в Интернете [8].

Производители, безусловно, заинтересованы в том, чтобы привлекать потребителей к разработке и тестированию своих товаров и услуг. Практика усовершенствования потребителями

товаров достаточно распространена. Исследования ОЭСР [9, стр. 128] показывают, что от 10% до 40% потребителей производят доработку или модификацию приобретаемых продуктов (Табл.2).

Таблица 2

Инновационная активность потребителей в улучшении приобретаемых товаров

Сфера инноваций	Исследуемая аудитория пользователей	Доля пользователей развивающих и создающий конечный продукт для личного использования
Производственные товары		
Программное обеспечение PC-CAD	136 участников конференциии PC-CAD	24,3
Библиотечная информационная система	Сотрудники более 100 австролийских библиотек	26
Хирургическое оборудование	261 хирург, работающий в немецкий университетских клиниках	22
Потребительские товары		
Товары для туризма	153 потребителей, заказывающих товары по каталогам	9,8
Оборудование для экстримальных видов спорта	197 членов четырех клубов экстримальных видов спорта	37,8
Горные велосипеды	291 велосепедист	19,2

Потребители товаров и услуг являются ценным источником инноваций для производителей. В основе набирающего популярность метода «краудсорсинг» для поиска новых решений лежит концепция открытых инноваций. Российские организации уже оценили потенциальные выгоды нового метода, среди которых ОАО «Сбербанк» [10].

5. «ЖИВЫЕ ЛАБОРАТОРИИ» В РАБОТЕ С ГРАЖДАНАМИ

На основе концепции открытых инноваций была разработана методология инновационного развития, получившая название “Living Lab”. Методология Living Lab разработана для того чтобы объединить отдельные инициативы граждан, производителей и органов государственного управления направленные на совершенствование их общего жизненного пространства, формирование информационного общества. Главная цель создания и развития Living Lab обеспечить инновациям более быстрый и эффективный путь на рынок.

Living Labs характеризуется Европейской Комиссией как, партнерство органов государственного управления, производителей и потребителей с целью создания инноваций, направленных на удовлетворение потребностей граждан.

Основой методологии Living Lab является информационная среда, соединяющая всех субъектов, заинтересованных в решении конкретного круга задач. Единая среда выступает, как главный инфраструктурный элемент и катализатор общения между потребителями, производителями, государственными служащими, обеспечивает реальное экспериментальное пространство, в котором пользователи и производители совместно создают открытые инновации (рис.1).

Задачи живой лаборатории состоят в обеспечении эффективной коммуникации между производителями, потребителями и государством; создании условий для совместной работы участников; выявлении и распространение лучших практик; формировании сообществ пользователей и производителей.

Первые Living Labs появились в Европе. В 2006г. разрозненные Living Labs объединились в Европейскую сеть живых лабораторий (ENoLL).



Рис. 1. Схема работы «живой лаборатории»

ENoLL это международная некоммерческая ассоциация, членами которой являются более 300 лабораторий по всему миру. Основные направления деятельности:

- совместное творчество потребителей и производителей;
- исследования: открытие возникающих форм использования, поведенческих и рыночных возможностей;
- эксперименты и тестирование: применение реальных сценариев в сообществах пользователей;
- оценка концепций, продуктов и сервисов в соответствии с социально-эргономическими, социально-когнитивными и социально-экономическими критериями.

Создание и развитие Living Labs поддерживается Европейской Комиссий. Активными участниками движения по распространению Living Labs являются университеты. Именно университеты, благодаря своему авторитету среди производителей и потребителей, организуют наиболее эффективное партнерство с участие органов государственного управления для создания открытых инноваций. В тоже время Living Labs становятся необходимым элементом учебного процесса, позволяя студентам принимать участие в решении актуальных задач. Living Lab в университете позволяет вовлекать студентов в инновационные процессы организаций, находить оптимальные пути профессионального развития.

Заключение. ИКТ сделали значительный вклад в развитие экономики развитых стран за счет создания корпоративных информационных систем, развитой информационной инфраструктуры, телекоммуникационных сетей. Залогом инновационного развития ведущих развитых стран стала развитая информационная инфраструктура, включающая в себя программное, техническое обеспечение, связь, а также информационные ресурсы. На данном этапе развития ИКТ открываются новые возможности для развития не только электронного бизнеса, но и дру-

гих видов экономической деятельности. Эти возможности в первую очередь связаны с использованием инновационного потенциала потребителей, более тесной коммуникации потребителей и производителей, социальные связи потребителей.

Основным преимуществом информационного общества является обеспечение нового типа коммуникации между гражданами, производителями и органами государственного управления, обеспечивающими свободный обмен информацией. Изначально идея свободного обмена новыми разработками и предложениями для развития инноваций была воплощена в концепции открытых инноваций (Open Innovation). Реализация концепции позволяла восполнить недостающие или плохо функционирующие коммуникации между исследователями, потребителями и производителями товаров и услуг. Развитие ИКТ-индустрии достигло критической точки, позволяющей рассматривать информационное пространство не только как место для работы, обучения, но и как неотъемлемую часть жизненного пространства современного человека. Использование информационно-телекоммуникационной среды для привлечения граждан и потребителей в деловые коммуникации даст органам государственного управления и компаниям новые идеи для создания инноваций, решения накопившихся проблем, повышения эффективности.

ИКТ-индустрии сейчас находится на этапе смены технологической парадигмы, где на ведущее место выходит коммуникация и построение сетей между пользователями и компаниями. С использованием новых социальных медиа формируются сообщества потребителей и производителей, которые представляют огромный потенциал для развития. Очередная замена одних ИКТ другими в качестве основного средства создания и передачи информации открывает новые возможности для вывода на рынок новых товарных брендов и компаний.

Литература:

[1] Уэбстер, Фрэнк. Теории информационного общества. Пер. с англ. М.В. Арапова, Н.В. Малыхиной; Под. ред. Е.Л. Вартановой. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400с.

[2] Днепровская Н.В., Шевцова И.В. Анализ информационной инфраструктуры инновационной экономики//Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2011, № 6(2) С.40-44

[3] Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук.авт.кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршнев; Гос. ун-т упр., отд-ние экономики РАН. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2002.-С.566.

[4] Селетков С.Н., Днепровская Н.В. Управление информацией и знаниями в компании: учебник. – М.: Инфра –М, 2011. – 208с.

[5] United Nations E-government Survey 2014. –http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf (04.04.2015)

[6] Портал «Инфометр». Представленность федеральных органов исполнительной власти в популярных социальных сетях. – http://infometer.org/analitika/foiv_ss (04.04.2015)

[7] ICT and e-Business for an Innovative and Sustainable 7th Synthesis Report of the Sectoral e-Business Watch (2010), European Commission, P.26. http://www.ebusiness-watch.org/

[8] Clayton, N. (2011) Business Joints the Party – Social Media: Online// Wall Street Journal, 4 May 2011)

[9] OECD (2007) Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World. Responding to Policy Needs , Paris OECD

[10] Воронин А. Сбербанк собирает идеи: практика банковского краудсорсинга\\ PC Week №33 (818) 4.12.2012 URL: http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=144760

Кадощук Т.Ю.[*]
(Россия, г. Москва)

АНТИКРИЗИСНЫЙ ОТДЕЛ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье проведён сравнительный анализ преимуществ и недостатков различных подходов к антикризисному управлению, предложена теоретическая концепция антикризисного отдела в качестве постоянного элемента организационной структуры, определены цели и задачи его работы на разных стадиях кризиса, обозначены возможные способы оценки этой работы и ограничения целесообразности его создания в организации.*

Хозяйственные субъекты в современном мире вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях усложнения общественной среды. Подобный преобразовательный процесс стал особенно ясно прослеживаться с 60-70-х годов XX века, когда мировые учёные и практики менеджмента (И. Ансофф, П. Друкер и другие) усомнились в превосходстве существовавших методов долгосрочного планирования и впервые заговорили о стратегическом менеджменте. Тот факт, что сам термин «стратегия» в современном его смысле к тому моменту использовался в военном деле на протяжении около двух веков, вынуждает нас признать, что система общественных взаимодействий достигла некого критического уровня сложности [4, с. 46]. Увеличение числа кризисов и их масштабов, наблюдаемое в деятельности современных компаний, свидетельствует о новой метаморфозе в общественной среде, и если компания стремится успешно функционировать в условиях повышенной неопределённости, её руководству следует обратить особое внимание на проблемы стратегического антикризисного управления и необходимость внедрения организационных изменений для ответа на новые вызовы среды. По мнению И. Митроффа, время, когда менеджеры могли задаваться вопросом, может ли компания столкнуться с кризисом, давно прошло – следует сосредоточиться на том, как, когда и почему он произойдёт, в какой форме он будет угрожать деятельности компании, и подготовлена ли она к управлению этим кризисом [7, с. 8].

Наиболее распространённое мнение о сущности антикризисного управления – это преодоление кризисной ситуации, деятельность по выводу организации из кризиса [1, с. 7].

Зачастую из-за подобной трактовки у высшего руководства организаций и возникает представление об антикризисном управлении как о процессе, ограниченном продолжительностью острой фазы кризиса. При этом упускаются из виду две из трёх классических фаз кризиса – предкризисная (before) и посткризисная (after). Результатом такого отношения становится сведение задач антикризисного управления к попыткам взятия ситуации под контроль и снижения краткосрочной угрозы деятельности организации. Однако по справедливому замечанию С. Финка кризис отнюдь не обязан становиться той чередой неконтролируемых событий, в которую кризис зачастую превращается по вине его участников [6, с. 2].

Согласно другой точке зрения, антикризисное управление заключается в минимизации потенциального риска нормальной работе организации. Целью антикризисного управления является обеспечение единства действий основных стейкхолдеров организации для предотвращения кризиса, а в случае его наступления – выхода из кризиса с минимальным ущербом для организации [2, с. 8].

Представленное определение упускает из виду тот факт, что кризис может вести не только к потерям для организации, но также может и открыть для неё новые возможности. Рассмотрим

[*] Кадощук Тарас Юрьевич, аспирант, факультет государственного управления, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова.

ещё один подход к данному понятию. Антикризисное управление – это управление, нацеленное на предвидение опасности кризиса, при котором проводится анализ его симптомов, вводятся меры по снижению отрицательных последствий кризиса, а его положительные факторы используются для последующего развития [3, с. 128].

Это определение уже не обладает недостатком предыдущего, однако представляется не совсем ясным с логической точки зрения по той причине, что определение антикризисного управления даётся через понятие «управление». Кроме того, в нём не отмечена возможность полного предотвращения кризиса – лишь «снижение его отрицательных последствий». Используя сильные стороны предложенных точек зрения, сформулируем собственное определение изучаемого понятия. Антикризисное управление – это процесс принятия и реализации решений, направленных на предотвращение или сдерживание возможного кризиса, минимизацию его негативных последствий, а также на получение максимальных преимуществ от его разрешения.

Перечислим и кратко охарактеризуем основные подходы к антикризисному управлению в организации.

1. Полное непризнание необходимости использования теории антикризисного управления. Подобный подход может являться результатом осознанного выбора менеджера, не видящего необходимости во внедрении принципов антикризисного управления. В случае столкновения с острой фазой кризиса процесс управления осуществляется стихийно, путём импровизации в кризисных условиях. Такая альтернатива в целом может принести краткосрочную экономию, но при этом является слишком рискованной для успешной работы компании, что в долгосрочной перспективе может в лучшем случае привести к потере существенной доли её стоимости, а в худшем – к прекращению её существования.

2. Наличие особой модели мышления у сотрудников организации. Лица, принимающие решения, осознают значимость методов и приёмов антикризисного управления и в рамках своей компетенции предпринимают действия по снижению опасности кризиса. Несмотря на отсутствие у такой системы формальных организационных связей, сотрудники организации уже смогут распознавать источники возможных угроз, оценивать их потенциальные последствия и беспрепятственно обращаться со своими предложениями к руководству. Гибкость и незначительные затраты на внедрение такого подхода не могут компенсировать его очевидных недостатков: слишком большая ставка делается на высокий уровень квалификации сотрудников организации, а отсутствие регламента предкризисных и кризисных коммуникаций существенно ограничивает возможности компании по противодействию кризису.

3. Создание антикризисного штаба для управления конкретным кризисом. В случае выявления опасности кризиса собирается отдельная команда руководителей и сотрудников компании, целью совместной работы которых является урегулирование кризиса. Как правило, использование такого подхода также не предполагает формализации процесса антикризисного управления – члены антикризисного штаба входят в него по воле обстоятельств, на основании мнения руководителя и собственного желания сотрудников участвовать в работе штаба. Однако если создание штаба будет осуществляться по описанному сценарию, может пройти немало времени, прежде чем руководитель отберёт наиболее компетентных и доверенных лиц. За это время кризис может перейти в острую фазу, и стоимости компании будет нанесён существенный урон ещё до начала работы штаба.

4. Использование услуг антикризисного консультирования. Обращение за помощью к внешним независимым специалистам, обладающим должной квалификацией и опытом работы в условиях кризиса, позволит объективно оценить состояние компании без затрат на их обучение и содержание в постоянном штате компании. Тем не менее, такого рода услуги носят платный характер, и даже если консультант в действительности окажется опытным и компетентным специалистом, то это не решает другую проблему – ограниченного понимания им специфики внутренней среды организации, её истории, неформальных правил работы и других уникальных аспектов её деятельности.

5. Передача обязанностей по осуществлению функций антикризисного управления одному или нескольким руководителям организации на основе совмещения их основной должности с позицией антикризисного управляющего. Формализация полномочий и ответственности существенно повысит качество работы антикризисных управляющих, а также обеспечит возможность создания систем кризисных коммуникаций при сравнительно небольших затратах финансовых и кадровых ресурсов. Проблема заключается в том, что в результате внедрения такой системы нагрузка на руководителей ощутимо увеличится, что может препятствовать выполнению ими своих прямых обязанностей – что само по себе может повысить вероятность наступления кризиса.

6. Создание антикризисного отдела. В отличие от антикризисного штаба, антикризисный отдел представляет собой постоянный элемент структуры организации, выполняющий функции антикризисного управления до, во время и после острой фазы кризиса, а также в процессе её текущей деятельности. Создание антикризисного отдела в компании позволяет максимально формализовать процесс антикризисного управления и предоставляет ряд таких преимуществ, как создание системы кризисных коммуникаций, возможность использования специфических неявных знаний и неформальных правил, разгрузка высших руководителей в результате разделения полномочий, заблаговременное формирование команды квалифицированных специалистов с внутренней системой передачи опыта работы в условиях кризиса и другие. Тем не менее, предложенный подход не лишён некоторых неоспоримых недостатков: сравнительно высокие затраты ресурсов на его внедрение и подверженность сотрудников отдела влиянию со стороны высших руководителей компании.

Стоит отметить, что не все из перечисленных альтернатив являются взаимоисключающими – так, компания может прибегнуть к услугам внешнего антикризисного консультирования даже в том случае, если в ней сформирован собственный, укомплектованный штатом антикризисный отдел. Причиной тому может служить, например, стремление к максимальной объективности и возможности посмотреть на ситуацию извне, которую может предоставить только внешнее консультирование. Другой вероятной причиной может быть попытка передачи не всех, а лишь части функций антикризисного отдела на аутсорсинг в целях экономии времени сотрудников.

Цели работы антикризисного отдела закрепляются в корпоративном документе, носящем название антикризисная стратегия. В нём утверждаются основополагающие принципы антикризисного управления в понимании руководства конкретной организации. В отличие от антикризисного плана, важность составления которого признают многие исследователи, антикризисная стратегия должна носить не только инструментальный, но и ценностный характер, играть роль ориентира для деятельности отдела. Причём если антикризисный план, как правило, ориентирован на предоставление информации широкому кругу лиц – в том числе не обладающих специальными знаниями в сфере антикризисного управления – то антикризисная стратегия предназначена для пользования сотрудниками антикризисного отдела. В общем виде антикризисная стратегия отвечает на такие вопросы, как «что есть кризис и эффективное антикризисное управление в восприятии данной компании», «какие виды кризисов и с какой вероятностью могут угрожать её деятельности, каковы их возможные положительные и негативные последствия», «каким образом в компании должен быть организован процесс улавливания и реагирования на сигналы раннего предупреждения» и другие. Лишь при таком комплексном подходе к разработке антикризисной стратегии возможно обеспечение понимания сущности антикризисного управления каждым сотрудником антикризисного отдела. Важно заметить, что ознакомление антикризисных управляющих с этим документом не должно ограничиваться формальным прочтением. Необходимо, чтобы принципы, заложенные в стратегии, были усвоены на личностном уровне каждым сотрудником отдела, а также были заложены в основу их коллективной работы. Кроме того, документ должен поддерживаться в актуальном рабочем состоянии и отражать изменения, происходящие во внешней и внутренней среде организации.

Задачи работы антикризисного отдела меняются в зависимости от того, о какой фазе антикризисного управления идёт речь: before, during или after. Отдельное место занимают задачи текущего антикризисного управления, которое осуществляется между отдельными кризисами. Поэтому задачи следует соответствующим образом разделить на четыре группы:

Задачи работы антикризисного отдела в предкризисной фазе включают сбор информации, поступающей из внешней и внутренней среды организации; обработку собранной информации с целью определения уязвимых мест организации, а также выявления и реагирования на слабые сигналы, представляющие собой потенциальную выгоду или угрозу для организации; систематизацию обработанных сигналов в единые сценарии развития событий, описывающие последствия возможного кризиса, предлагающие пути предотвращения негативных кризисов и представляющие ясность для высших руководителей компании, не являющихся сотрудниками антикризисного отдела; формирование антикризисного штаба.

Задачи в острой фазе включают определение параметров кризиса: его масштаб, характер, возможные последствия и прочее; обеспечение непрерывности и всеохватности кризисных коммуникаций на протяжении всего кризиса; разработку и реализацию шагов по преодолению кризиса с учётом его специфических особенностей и на основе общей антикризисной стратегии компании; оказание консультационной и иной помощи лидеру в принятии и реализации управленческих решений в течение кризиса.

Задачи в посткризисной фазе включают осуществление посткризисных коммуникаций; устранение негативных последствий кризиса; обеспечение условий для объективного посткризисного анализа; объединение результатов анализа в единый отчёт, содержащий, среди прочего, убедительные и ясные для руководства организации рекомендации по устранению выявленных недостатков работы компании и ее сотрудников; корректировку антикризисной стратегии с учетом извлечённых из произошедшего кризиса уроков; осуществление контроля за реализацией принятых в результате посткризисного анализа решений.

Задачи текущего (межкризисного) антикризисного управления включают мониторинг внешней и внутренней среды организации с целью выявления сигналов раннего предупреждения; заблаговременную разработку системы кризисных коммуникаций – как внешних, так и внутренних; организацию и проведение антикризисных тренингов и использование иных способов обучения руководства и персонала организации действиям в условиях кризиса; обновление антикризисной стратегии компании, поддержание данного документа в рабочем, актуальном и содержательном состоянии.

Эффективность работы антикризисного отдела зависит от множества факторов, в том числе: компетентность его сотрудников и соответствие фактических целей их работы формальным, размер компании, сфера её деятельности, особенности корпоративной культуры и другие. Оценка этой эффективности представляет собой непростую задачу, особенно на предкризисном и межкризисном этапе, и может осуществляться с помощью таких показателей, как изменение гудвилла компании или отношение суммарной важности сигналов раннего предупреждения, по которым было принято своевременное решение, к суммарной важности всех сигналов, предшествовавших кризису [5, с. 43].

По мере усложнения общественной среды пренебрежительное отношение к принципам антикризисного управления становится для человечества всё более затратным. Свидетельств, подтверждающих эту тенденцию, становится всё больше. Зачастую причиной кризиса становится даже не непринятие принципов антикризисного управления – для предотвращения катастрофы её инициаторам достаточно было ответственно отнестись к выполнению своих обязанностей и воспользоваться элементарным здравым смыслом. Тем не менее, несмотря на все усилия со стороны средств массовой информации и контролирующих органов государственной власти подобные ситуации продолжают возникать. Следовательно, для их предотвращения – или, в крайнем случае, смягчения – со стороны высшего руководства организации требуются активные действия по созданию системы антикризисного управления.

Сравнительный анализ перечисленных ранее подходов к антикризисному управлению позволяет сделать вывод, что создание антикризисного отдела предоставляет наиболее надёжную защиту по сравнению с другими рассмотренными альтернативами.

Для приведённого вывода необходимо сделать несколько оговорок.

Во-первых, создание антикризисного отдела потребует выделения немалых человеческих, временных и финансовых ресурсов. Далеко не каждая организация может позволить себе подобные преобразования, поэтому вывод справедлив для крупных предприятий со штатом от десяти тысяч человек.

Во-вторых, антикризисный отдел недостаточно создать, подписав соответствующее распоряжение. Его необходимо укомплектовать специалистами, обладающими опытом и навыками антикризисного управляющего. Кроме того, для обеспечения работы отдела потребуется добиться понимания значимости этой работы у персонала организации, убедить его сотрудничать и предоставлять всю релевантную информацию. Требуется также сформулировать чёткие цели и задачи работы антикризисного отдела для конкретной организации, антикризисную стратегию и антикризисный план.

Наконец, в-третьих, не стоит считать, что создание антикризисного отдела предоставляет организации абсолютную защиту от любых кризисов. Антикризисный отдел стоит сравнивать не с панацеей, а скорее с регулярными осмотрами личного врача, который внимательно следит за появлением любых симптомов недомогания и в случае их обнаружения сразу же сообщает свои рекомендации пациенту. Медицинский осмотр и профилактика отнюдь не исключают вероятность заболевания, но снижают её. Однако в случае тяжелой болезни своевременная помощь высококвалифицированного врача, хорошо знакомого с историей болезни пациента и особенностями его организма, принесёт пациенту неоценимую пользу.

К сожалению, на сегодняшний день антикризисный отдел пока не является неотъемлемой частью структуры организации, особенно в нашей стране. Причины для такой ситуации могут быть разные: нежелание выделять финансовые средства на нововведения с неопределённой, с точки зрения руководства, экономической выгодой; опасения, что создание антикризисного отдела будет воспринято стейкхолдерами как тревожный сигнал; наконец, попытки скрыть возникновение кризисов от внимания сотрудников компании и внешних наблюдателей. Нам остаётся лишь выразить надежду на то, что современные руководители смогут осознать потребность в создании антикризисного отдела и откажутся от опасной привычки приступать к строительству ковчега лишь тогда, когда потоп уже начался.

Литература:

[1] Бирюкова О.Ю., Бочкова Л.А. Приемы антикризисного менеджмента. М.: Дашков и Ко, 2008.

[2] Зуб А.Т. Антикризисное управление: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2005.

[3] Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М.: Инфра-М, 2003.

[4] Стратегия управления по Клаузевицу / Под ред. Т.Ф. Гикзи, Б.Ф. Отингера, К. Бассфорда. / Пер. с англ. Б. Зуев. М.: Альпина Паблишер, 2002.

[5] Бурлаков Е.А. Математическое моделирование деятельности малых и средних организаций на ранней стадии кризиса // Проблемы управления. М.: Сенсидат-Плюс, №3, 2013. С. 41-50.

[6] S. Fink. Crisis Management. Bloomington: iUniverse, Incorporated, 2000.

[7] I.I. Mitroff. Managing Crises before They Happen. N. Y.: AMACOM, 2001.

Лавренова Е. В., Смольникова И. А.[*]
(Россия, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. *В статье образовательный процесс рассмотрен в аспекте управления с позиции преподавателя, методиста и администратора. Развитию познавательной, поведенческой и конструктивной компетентности учащегося и компонентам профессиональной деятельности педагога, методиста и администратора для 3-х типов ориентации педагогического процесса в условиях информатизации посвящена работа [1]. Ниже будут рассмотрены типовые гипотезы для статистической обработки результатов обучения и предложены соответствующие статистические критерии и примеры для правильного подтверждения или опровержения гипотез. Автоматизация расчётов посредством компьютерных программ предоставляет удобство для копирования больших табличных данных и моделирования результатов. Статистически значимые выводы создадут благоприятные условия для принятия корректирующих воздействий с целью повышения результативности обучения, а также социальных мероприятий и программ.*

Современные и перспективные достижения автоматизации посредством информационных и коммуникационных технологий **(ИКТ) учебного процесса** рассмотрены в [1]. Большинство преподавателей разрабатывает (или адаптирует готовые) электронные образовательные ресурсы.

Для практикума управленцев автором разработан набор компьютерных моделей по различным аспектам менеджмента, а также тиражируемая методика обучения их совершенствованию для практического использования в дальнейшей работе менеджеров [3]. Профессиональные информационные и коммуникационные инструменты менеджера и их освоение при обучении рассмотрены в [4]. Методические материалы (в том числе, методика разработки электронных учебно-методических комплексов и конструктор [2]) автора доступны всем преподавателям.

При множестве новых средств и методов обучения теория педагогического эксперимента является актуальной. Для объективности выводов о результатах педагогических новаций необходимо корректное сравнение результатов использования традиционных и инновационных методик. Оно возможно лишь в рамках специально поставленного педагогического эксперимента (ПЭ).

Этапы современного исследования [5]:

1. Определение целей и формулирование гипотез исследования.
2. Подготовка инструментария исследования, включающего:
   a) выбор показателей, характеризующих результаты обучения;
   b) разработку средств для получения этих показателей (например, контрольных работ, устных опросов **знаний**, анкет для **мнений** учащихся, родителей и преподавателей);
   c) разработку научно-обоснованных методов получения на основе указанных показателей количественных оценок результатов обучения (выполнения учащимися контрольных работ, устных ответов, тестирования и анкетирования).

[*] Лавренова Екатерина Владимировна, к.п.н., заместитель декана по второму высшему и дополнительному образованию, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Смольникова Ирина Алексеевна, к.ф.-м.н., доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова.

3. Выделение и качественный анализ факторов, которые предположительно могут оказывать влияние на учебный процесс и его результаты, и которые решено учитывать в проводимом исследовании (например, территориальное расположение образовательного учреждения, стаж преподавателя, его нагрузка, наполняемость группы и др.).
4. Выбор математико-статистических методов для проверки выдвинутых гипотез на основе данных, которые предполагается получить в исследовании, включая методы проверки гипотез о влиянии на результаты обучения выделенных заранее, то есть до проведения исследования, факторов (см. пункт 3) и методы выявления латентных (скрытых) факторов.
5. Определение выборки из исследуемой совокупности учащихся (или преподавателей), для которой определяются результаты обучения (или анкетирования).
6. Практическая организация и проведение исследования, сбор первичных данных (например, заполнение проверяющими схем анализа контрольных работ).
7. Статистическая обработка первичных данных и проверка гипотез.
8. Качественный анализ и интерпретация полученных в исследовании результатов и формулирование итоговых выводов по оценке проверяемых результатов обучения.

При проведении ПЭ необходимо показать, что, будучи примененными к объекту (например – к группе обучаемых), новые методики, средства, способы обучения дают лучшие результаты, чем применение традиционных педагогических воздействий [5;6]. Для этого из учебного потока или его части (например, специализации) выделяются экспериментальная (по инновационной методике) и контрольная (традиционными средствами) группы обучаемых. До обучения их входные уровни должны быть «статистически» одинаковыми. После выполнения ПЭ начинается обработка данных и изучение зависимостей между различными характеристиками векторов результатов групп. Так как объектом ПЭ являются люди и количество случайных факторов, влияющих на результаты обучения, велико, то о различии характеристик экспериментальной и контрольной групп судят на основе результатов использования статистических методов обработки первичных данных ПЭ.

Сравниваются результаты 2-х групп учащихся – векторы числовых результатов:

x – экспериментальная (по новому курсу и/или методике)

y – контрольная (по старому курсу и/или методике).

Именно для распространения выводов с конкретных студентов на всех обучающихся в схожих условия (генеральная совокупность) и применяют аппарат математической статистики.

Центральная задача анализа данных ПЭ — определение степени достоверности совпадений и различий интегральных характеристик экспериментальной и контрольной группы. Основными являются две статистические гипотезы: гипотеза об отсутствии значимых различий (нулевая гипотеза) и гипотеза о значимости различий (альтернативная гипотеза). Для принятия решений о том, какую из гипотез следует принять, используют статистические критерии. По формуле выбранного критерия на основе результатов наблюдений вычисляется число, называемое эмпирическим значением критерия. Это число сравнивается с известным (заданным таблично) числом, называемым критическим значением критерия. Если полученное эмпирическое значение критерия оказывается меньше критического, то принимается нулевая гипотеза – считается, что на заданном уровне значимости характеристики экспериментальной и контрольной групп совпадают (предложенная методика обучения не эффективна). В противном случае, если эмпирическое значение критерия оказывается больше или равно критическому, то нулевая гипотеза отвергается и принимается альтернативная гипотеза о значимости различий характеристик контрольной и экспериментальной групп.

Математическая формализация гипотезы при выбранном уровне значимости α (обычно фиксируется вероятность ошибки $\alpha \leqslant 0.05$) дана в строке таблицы 1:

Таблица 1

Гипотеза по выборкам x и y	Вычисл-ное (эмпирч.) знач-е	Вывод: на фикс. уровне α
H0: отсутствие различий	⩽ критического (табличного)	характеристики совпадают
H1=неH0:выборки различны	> – ‘– значения критерия	достоверность различий 1– α

По результатам сравнения (знак неравенства) либо принимается H0 на уровне ошибки α, либо H1 с достоверностью 1–α. С односторонними различиями (не просто «≠», а «>») сложнее – см. примеры (I – II) ниже.

Измерительная шкала – это числовая система, в которой отношения между различными свойствами изучаемых явлений, процессов переведены в свойства того или иного множества, как правило – множества чисел. В педагогике используются два типа шкал — порядковая (ранговая, например, зачёт – незачёт или традиционные оценки «2» – «5»,) и шкала отношений (баллы от 0 до максимально возможного, например, 100).

Учитывая мощность (слева в таблице 2) шкалы измерения:

Таблица 2

№	шкала	свойства добавляются:
1	наименований	только качественная классификация: количество, абсолютная, относительная и процентная частоты классов
2	порядка (ранговая)	отношения равенства и порядка мест (ранг): мода – самое большое, а медиана – преобладающее, ранговые критерии
3	интервальная если мин.:=0, то ~ отношения, иначе – порядка	дискретная; только на сколько единиц больше; статистические операции: $V = \sigma*100\% / X$, где X – среднее значение выборки, среднее квадр. отклонение $\sigma^2 = D$ – дисперсия выборки, критерий знаков
4	отношений	почти непрерывная; все арифметические и статистические операции: в добавление к 3: стат. критерии, факторы и т.д.

надо использовать всю информацию и не спускаться при группировке в интервалы на нижний уровень (например, отношений > порядка > наименований), т.к. можно уменьшить степень различия групп.

При обработке результатов ПЭ используются обобщающие статистические показатели выборки (вектора): максимальный и минимальный элементы, среднее значение; показатели разброса данных относительно среднего значения; полигон относительных частот, гистограмма и др. Данные показатели используются для наглядного представления и первичного анализа результатов измерений характеристик экспериментальной и контрольной групп. Выбор методов обработки результатов зависит от того, в какой измерительной шкале производились измерения [6, 7]. Обзор технологий статистической обработки результатов обучения дан в [5, 6].

НАЗНАЧЕНИЕ КРИТЕРИЕВ (I–III):

I. различия между группами (независимые выборки)

1. Параметрические (в предположении о нормальном законе распределения случайных величин в генеральных совокупностях):

1) t – **критерий Стьюдента**

2) F – распределении Фишера- Снедекора

1. Непараметрические методы:

1) критерий серий Вальда-Вольфовица
2) U- критерий Манна-Уитни, усовершенствованный Вилкоксоном [6, 77-80]
3) 2-х выборочный критерий Колмогорова-Смирнова [6, 85-88]

Для нескольких групп:

1. Параметрические – дисперсионный анализ [6, 63-67]
2. Непараметрические методы:

1) ранговый дисперсионный анализ Краскела-Уоллиса
2) медианный тест

II. различия между группами (зависимые из одной выборки, например, после повтора материала той же группой)

1. **Параметрические** – t – **критерий Стьюдента для независимых выборок**
2. **Непараметрические методы:**

1) критерий **знаков** ([6, 72-76], пример *II* ниже)
2) критерий парных сравнений Вилкоксона [6, 77-80]
3) критерий ХИ-квадрат Манамары [6, 67-71] **для частот (категорий)**

Для нескольких групп:

1. Параметрические – дисперсионный анализ (ANOVA) с повторными измерениями
2. Непараметрические методы:

1) ранговый дисперсионный анализ Фридмана
2) Q – критерий Кохрена по номинальной шкале (наименований) или для оценки частот

III. зависимость между переменными

1. Параметрические – коэффициент корреляции между парой выборок
2. Непараметрические методы:

1) статистики Спирмена R
2) статистики Пирсона [6, 81-84]
3) тау Кендалла
4) коэффициент Гамма

Для категорий (частот):

1) ХИ-квадрат ($\chi 2$)
2) ФИ-коэффициент
3) точный критерий Фишера

Для нескольких групп:

1. Параметрические – факторный анализ
2. Непараметрические методы:

коэффициент конкордации Кенлалла для экспертной оценки.

Выбор статистического критерия для обработки первичных данных ПЭ:

Таблица 3

№	шкала	Критерий различия хотя бы одной характеристики (даже при равенстве средних)	ограничения
4	отношений	непараметрический Вилкоксона–Манна–Уитни для L> 10 разных значений и объёма каждой группы M, N<50; пример *I* ниже	только различия средних – Крамера-Уэлча = знаменатель t-критерия Стьюдента
2	ранговая, частоты	$\chi 2$ (ХИ-квадрат) для 2<L<10 разных значений и объёма каждой группы >100	Фишера для L=2 значения (дихотомическая шкала)

Обычно для ПЭ: если данные получены в шкале отношений, то используется критерий Вилкоксона-Манна-Уитни (ВМУ), если в порядковой шкале, то критерий $\chi 2$ [6, 7] или ранговый. Рассмотрим 2 типичных для ПЭ сравнения, которые представлены в разных шкалах, и проведём их в разной последовательности:

ПЭ **I:** результаты выходного тестирования учащихся разных групп (независимые выборки),

ПЭ **II:** результаты входного и выходного тестирования одних и тех же учащихся (зависимые выборки).

I. Доступность теста и сравнение знаний групп

Пусть случайная векторная переменная **x** – число правильных ответов студентов первой выборки (экспериментальной), а случайная векторная переменная **y** – число правильных ответов второй выборки (контрольной):

x: 16, 8, 11, 17, 6, 13, 15, 19, 14, 10, 16, 7, 18, 9, 12,

y: 13, 9, 13, 6, 11, 8, 12, 14, 10, 7, 3.

Выборки независимы [6, с.39]. Объём первой выборки n_1=15, объем второй n_2=11, т.е. объём выборок небольшой [6, с.118] и следует применить критерий ВМУ.

Упорядоченные по неубыванию обе серии наблюдений объединим в одну выборку с количеством членов N=15+11=26, члены этой выборки запишем в ряд по неубыванию значений. Затем этот ряд ранжируем, т.е. припишем каждому значению x_i и y_j ранг Rm, численно равный месту, на котором стоит это значение в ряду; укажем Km>1 – количество одинаковых рангов (см. таблицу 4 ниже). Для одинаковых значений x и y, ранг будет дробный (в отличие от MS Excel) при чётном Km, и одинаков, поэтому первоочередность x_i или y_j не играет роли.

Таблица 4

Результаты ПЭ I с ранжированием объединённой выборки экспериментальной (x) и контрольной (y) групп:

№	xi	yj	Rm	Km		№	xi	yj	Rm	Km
1.		3	1			14.		12	14,5	
2.		6	2,5			15.	12		14,5	2
3.	6		2,5	2		16.		13	17	
4.		7	4,5			17.	13		17	3
5.	7		4,5	2		18.		13	17	
6.		8	6,5			19.		14	19,5	
7.	8		6,5	2		20.	14		19,5	2

№	xi	yj	Rm	Km		№	xi	yj	Rm	Km
8.		9	8,5			21.	15		21	
9.	9		8,5	2		22.	16		22,5	
10.		10	10,5			23.	16		22,5	2
11.	10		10,5	2		24.	17		24	
12.		11	12,5			25.	18		25	
13.	11		12,5	2		26	19		26	
				Среднее:			12.7(3)	9.(63)		

На основе данных таблицы 4 подсчитаем наблюдаемое эмпирическое значение статистики критерия T по формуле [6, с.93]:

$T = S - \frac{n(n+1)}{2}$, где $n = \min(n_1, n_2) = 11$,

S – сумма рангов, приписанных членам только у-выборки (меньшего объема):

$s = \sum_{i=1}^{n} R_i$. Для таблицы 4 имеем: S = 114; T = 48.

В нижней строке таблицы 4 видим средние значения количеств правильных ответов студентов: 12.7(3) – экспериментальной группы, 9.(63) – контрольной группы.

На этом основании предположим, что значение переменной x в среднем выше, чем значение переменной y для всей генеральной совокупности студентов, обучающихся в сходных условиях. Для доказательства этой гипотезы используем односторонний критерий [6, с.87-89]. Проводим отклонение на уровне значимости α=0,05 нулевой гипотезы H0: вероятность P (x < y) >= 0,5 (H0 верна при значении T > Wα) и принятие односторонней альтернативы H1: P (x > y) >= 0,5 с достоверностью 1–α =0,95 (при T < W,-α). Здесь:

$$W_a = \frac{n_1 \cdot n_2}{2} + x_a \cdot \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2 (n_1 + n_2 + 1) - \sum_{m}^{KR} (K_m{}^3 - K_m)}{12}},$$

где $X_{0,05}$ – 1,64 из таблицы критерия, Km – (2,2,2,2,2,2,2,3,2,2) – число членов ряда с одинаковым рангом Rm (не важно, дробным или целым);

KR=10 – их общее количество;

сумма $\Sigma=\Sigma m\,(Km^3-Km)$ по всем KR=10 одинаковым Rm:

Σ=6+6+6+6+6+6+6+24+6+6=78,

W_{α} = 113.225 при α = 0.05,

$W_{1-\alpha} = n_1 \bullet n_2 - W_{\alpha} = 165 - 113.225 = 51.77$, т.е. $T = 48 < 51.77 = W_{1-\alpha}$.

Неравенство показывает, что с достоверностью не ниже 95% значение результатов выполнения тестовых заданий для исследования знаниевой компоненты профессиональных компетенций в экспериментальных (обучаемых по разработанным учебно-методическому обеспечению и методике) группах будет выше, чем в контрольных группах студентов, обучающихся в сходных с нашими студентами условиях.

II. Повторное тестирование и сравнение знаний группы

Результаты входного и выходного тестов приведены в таблице 5. Справа включен столбец, необходимый для расчёта по критерию знаков G, обозначенный словом «Сдвиг». В данном столбце для каждого участника отдельно определяется, насколько изменился его уровень знаниево-деятельностной компоненты готовности до и после ПЭ отдельно для экспериментальной (слева) и контрольных (справа) групп.

Таблица 5

Результаты ПЭ II:

№	оценки экспериментальной		знак	оценки контрольной группы		знак
испытуемых	входное тестирование	выходное тестирование	сдвиг	входное тестирование	выходное тестирование	сдвиг
	3	4	1	2	3	1
	3	5	2	5	5	0
	3	3	0	3	4	1
	2	5	3	2	5	3
	4	4	0	4	4	0
	3	5	2	5	4	-1
	3	5	2	3	3	0
	3	4	1	3	4	1
	3	3	0	4	4	0
	4	5	1	3	5	2
	3	5	2	3	4	1
	3	4	1	3	3	0
	2	3	1	3 4 1		
	3	5	2	2	4	2
	3	4	1	5	5	0
	4	5	1	3	5	2
	2	5	3	5	4	-1
	3	2	-1	3	5	2
	4	4	0	4	3	-1
	3	4	1	3	5	2
	2	4	2	2	3	1
	3	5	2	3	4	1
	4	4	0	4	4	0
	3	5	2	2	5	3
	4	3	-1	2	4	2
	3	4	1	4	3	-1
	3	4	1	3	5	2
	3	3	0	5	4	-1
	5	4	-1	2	4	2
Кол-во	29	3	20	29	5	17
	Итого:	«–»	«+»	Итого:	«–»	«+»

По результатам, полученным в столбце таблицы 5, обозначенном словом «Сдвиг», можно подсчитать суммы нулевых, положительных и отрицательных сдвигов экспериментальной и контрольной групп (таблица 6).

Сумму сдвигов, получившуюся наибольшей для группы, называют типичным сдвигом и обозначают буквой *n*. Типичный сдвиг используется при работе с таблицей 7 «Критические значения критерия знаков G для уровней статистической значимости p⩽0,05 p⩽0,01» (таблица 7), в которой приводятся критические величины 5% и 1% уровней значимости данного критерия.

Сумму сдвигов, получившуюся наименьшей, будем называть нетипичным сдвигом, и обозначать как $G_{эмп}$.

Таблица 6

Общее число (сумма) сдвигов	экспериментальной	контрольной
положительных (их больше) = типичных = n	20	17
отрицательных (нетипичных) = Gэмп	1	3

Типичные и нетипичные сдвиги рассматриваются как дополнительные друг к другу (таблица 7). Далее с помощью этой таблицы можно оценить уровень различий. Место $G_{эмп}$ на «оси значимости» (относительно рубежей $G_{кр}^{1} \leqslant G_{кр}^{5}$) позволит сделать вывод (таблица 7).

Значения $G_{кр}$ для n – группы и вывод о различии знаний группы:

Таблица 7

статистически достоверен при $G_{эмп} < G_{кр}^{1}$	сумма	вероятность p⩽		статистически не достоверен при $G_{эмп} > G_{кр}^{5}$
		0,01	0,05	
для экспериментальной	n	$G_{кр}^{1}$	$G_{кр}^{5}$	для контрольной группы
	6-8	0	0	
	9-10	0	1	
	17	3	4	5
3	20	4	5	
	22	5	6	

В столбце, обозначенном буквой *n,* приведены величины типичных сдвигов, а в столбцах, имеющих обозначение, соответствующее уровнями значимости P⩽0.05 P⩽0.01, – критические величины. Они обозначаются как $G_{кр}$ и с ними сравнивается полученное значение нетипичного сдвига $G_{эмп.}$

Для 20: при уровне значимости в 5%, сумма нетипичных сдвигов не должна превышать 5, а при уровне значимости в 1% – 4. Для экспериментальной $G_{эмп}$ = 3, что меньше 4= $G_{кр}^{1}$. Т.о., $G_{эмп}$ попало в зону значимости, т.е. полученный в эксперименте общий положительный сдвиг, который соответствует повышению уровня знаниево-деятельностной компоненты готовности после внедрения инновации, статистически достоверен с вероятностью 1%.

Для 17: при уровне значимости в 5%, сумма нетипичных сдвигов не должна превышать 4, а при уровне значимости в 1% – 3. Для контрольной группы $G_{эмп}$ = 5, что больше 4= $G_{кр}^{5}$. Т.о., $G_{эмп}$ попало в зону незначимости, т.е. полученный для традиционной методики общий положительный сдвиг, статистически не достоверен даже с вероятностью 5%.

Видим, что ранговый критерий груб, а ВМУ более чувствительный. В обоих численных примерах данные критичны: попытка сблизить результаты экспериментальной и контрольной групп при сохранении различия средних баллов не дадут статистически достоверных различий.

Отметим, что использование статистических методов требует планировать педагогический эксперимент на стадии его подготовки, оценивать необходимый объём выборок, их зависимость

или независимость, шкалу измерений и другие важные параметры.

Статистические компьютерные программы для автоматизации расчётов:

Для педагогических экспериментов можно использовать бесплатную программу PedStat (www.mtas.ru/uploads/ststst.zip).

Для начала сравнения выборок (в виде вектора) достаточно возможностей MS Excel – описательная статистика, которая при выделении выборок сразу выдаст их индивидуальные характеристики: среднее, стандартная ошибка, медиана, мода, стандартное отклонение, дисперсия выборки, эксцесс, асимметричность, интервал, минимум, максимум, сумма, счёт (количество), уровень надежности (для 95,0%).

Но в широко распространённой MS Excel выше названные критерии не реализованы, а реализованный (Сервис/Анализ данных) критерий «$\chi 2$ согласия» отличается от рекомендованного «$\chi 2$ однородности», поэтому следует набрать формулы самостоятельно или пользоваться:

бесплатными настройки к Excel в Интернете: Megastat, XLStat

более мощными, но дорогими и непростыми в освоении профессиональными статистическими пакетами: SPSS, STATGraphics, Statistica (русифицирована).

Работа в *Statistica, Genehunter, FuzzyXl* с примерами для экономических и социологических исследований, когда число факторов велико, в том числе, с разбором неправильного применения и неверными выводами, рассмотрена в [8].

Вывод. Большие возможности и далёкие перспективы использования ИКТ требуют не только готовности всего коллектива создавать информационные ресурсы и использовать информационную среду, но и оперативной обратной связи, анализа результатов для повышения эффективности образовательной, профессиональной, научной и административной деятельности.

Литература:

[1] Смольникова И.А. Развитие информационных и коммуникационных систем обучения. / Гос. управление в XXI веке: традиции и инновации: – Матер. 8-й междунар. конференции. – ФГУ МГУ имени М.В.Ломоносова, 2010, ч.1, с.739 – 746.

[2] Смольникова И.А. Разработка интерактивной тестирующей презентации (сайта) на основе конструктора (шаблона) // Информатика и образование, 2008, №8, с. 25-29 (2009, №2, с. 63-68).

[3] Смольникова И.А., Мартынов Ю.В. Интеграция компьютерного моделирования управления для обучения и практического использования. / Гос. управление в XXI веке: традиции и инновации: Матер. 7-й междунар. конференции. – ФГУ МГУ имени М.В.Ломоносова, 2009, ч.3, с. 647-656.

[4] Смольникова И.А., Мартынов Ю.В. Информационные и коммуникационные инструменты менеджера и их освоение при обучении. / Гос. управление в XXI веке: традиции и инновации: Матер. 7-й междунар. конференции. – ФГУ МГУ имени М.В.Ломоносова, 2009, ч. 3, с. 656-666.

[5] Смольникова И.А. Планирование педагогического эксперимента и статистическая обработка результатов посредством ИТ / Дистанционное образование: проблемы, перспективы развития – М: ФИРО, 2007, с. 143-159.

[6] Грабарь М.И. Измерение и оценка результатов обучения. – М.: ИОСО РАО, 2000. – 93 с.

[7] Новиков Д.А. Статистические методы в педагогических исследованиях. – М: МЗ-Пресс. 2004. – 67с.

[8] Петунин Ю.Ю. Информационные технологии анализа данных. Data Analysis/ учебное пособие.– М.: КДУ, 2008. – 292 с.

Смольникова И.А.[*]
(Россия, г. Москва)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

Аннотация. *Профессиональные компьютерные программы для бизнеса [3-5] дороги. В статье дан обзор бесплатно доступных информационных и коммуникационных приложений раздела бизнес инструменты Интернет-магазина Google Chrome [6]. Проведена классификация, для аналогов – сравнение. Информация поможет выбрать нужный плагин для автоматизации своего домашнего или малого бизнеса, социальных проектов. А преподавателям – программного обеспечения (ПО) для проведения практических работ при обучении информационным технологиям (ИТ) управления.*

Большие возможности ИКТ требуют не только готовности всего коллектива использовать информационную среду и создавать свои электронные ресурсы, но и оперативной обратной связи, анализа результатов для повышения эффективности образовательной [1-2], профессиональной [3], административной [4] и научной [5] деятельности. В последнее время быстро развиваются сетевые компьютерные услуги, особенно Интернет – магазин и аутсорсинг (аренда техники, технологии, хранения баз данных и on-line – обслуживания). На сайтах фирм – разработчиков ПО среди платных продуктов можно видеть и бесплатные (часто устаревшие или ограниченные (по функционалу, масштабу или времени)) версии. Инициативные разработки молодых программистов со всего мира для бизнеса аккумулированы, например, в Каталоге Google+ «Google для бизнеса» [6]. Т.к. многие приложения не доведены до коммерческого продукта, то у них отсутствует не только поддержка внедрения, но даже демоверсия, полное описание и инструкция. Однако многие программы эффективно используются (в основном, за рубежом) в частном и семейном бизнесе.

Из 6-ти подразделов [6] студентами 1-х подгрупп 101 – 103 групп опробованы два первых: **I.** Администрация и управление и **II. Бухучёт и финансы.** Пропущены **бизнес – приложения на** испанском, польском, чешском, китайском и японском языках, ниже рассмотрены **приложения** на английском (отмечено при описании) и русском.

I.

Порядок следования бизнес – приложений ~ от общего к частному (для избегания повторного перечисления функций): ERP (ограничена), CRM (5), HRM [7], Планирование, Project, Симулятор бизнес-процессов Финансы, Контроль сети, SMS рассылки, Аренда и бронь, Интернет продажа билетов, Телесуфлёр, Бизнес – цитаты:

1. Система для планирования ресурсов и деятельности предприятия ERPAG (платная – https://www.erpag.com, бесплатно – с ограничениями для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей), устанавливается на ноутбуках, планшетах и даже телефонах. Ср. с SAP, Oracle и 1С. Достоинства: автоматизация, безопасность простота, интеграция, трансформация. Вариант ERPAGO – облачный сервис. Охватывает планирование всех ресурсов предприятия и бизнес-процессов:

[*] Смольникова Ирина Алексеевна, к.ф.-м.н., доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова.

1) Проектное планирование,
2) Закупки,
3) Бизнес-анализ,
4) Платежные ведомости,
5) Запасы,
6) Производство:
   - многоуровневые сборки
   - руководство проектом с помощью графика Ганта
   - производство на основе ведомости материалов
   - повторяющееся производство
   - управление временем при производстве
   - сборка за один клик
7) Продажи, торговые точки и управление взаимоотношениями с клиентами (CRM – см. 2 ниже):
   - предпродажная обработка
   - полное управление продажами
   - процесс преобразования за один клик (потенциальный покупатель – возможность – расценка – счёт на оплату – оплата – доставка)
   - персонификация в отношении с клиентами (доходы, давние, лучшие и т.п.)
   - система регулирования валютных операций с автоматической конвертацией валюты (ср. с № 19 ниже)
   - налоговый механизм для управления многими типами налогов
   - различные условия оплаты
   - настраиваемые комментарии
   - повтор счетов на оплату
   - возвраты от клиентов.
8) Финансы и отчёт (ср. с № 15-16 ниже):
   - кредиторская и дебиторская задолженности с доступом в реальном времени к неоплаченным счетам и счетам поставщиков на оплату
   - управление основными средствами
   - финансовые инструментальные панели
   - контроль и управление финансовыми показателями вашего бизнеса с помощью доступа в реальном времени посредством (3) к ключевым показателям по доходам, расходам и др.
   - более 100 стандартных отчётов
   - простое создание и определение финансовых отчётов в соответствии с нуждами бизнеса с помощью средств бизнес-аналитики
   - управление платежами.

9) Обслуживание. ERPAG – живая, обучающаяся система, запоминает настройки (ролевые документы, отчёты, статистика, уведомления) для повседневной работы. Пользователям оказывается поддержка посредством онлайн-обучения, бесплатного обучающего видео и демонстрационных примеров.

2. **Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) – англоязычная WorkStraigh (WS) CRM** – прикладное ПО для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о них и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов. Ср. с MS Outlook. Модули WS: управление задачами, сотрудничество, календарь, регулирование продаж. Особенности:

1) организовать и создать приоритеты нерешенных задач

2) сотрудничать по работе с клиентами и поставщиками

3) оптимизировать управление рабочим процессом

4) оказывать эффективную поддержку вашей клиентской базы

5) принять платежи и управлять потоком продаж

6) управлять задачами оптимально и быстро

7) сформировать командный дух через удобную коммуникацию

8) повысить индивидуальную ответственность.

Функции модуля WORK ORDERS:

1) создание неограниченных заказов на выполнение работ

2) поддержка пользовательских идентификаторов заказов (номера билетов, сервисные номера и т.д.)

3) оценка стоимости и времени

4) возможность добавить клиентов или внешних подрядчиков как «гостей», чтобы отслеживать их участие в работе

5) пользователи получают уведомления о новых заказах в режиме реального времени во время входа в систему с помощью электронной почты

6) администраторы учётных записей могут утвердить, отклонить, редактировать и закрывать любой заказ на работу

7) заказы на выполнение работ могут быть как зашифрованы, так и открыты для общего доступа

8) индивидуальные задачи могут быть отнесены к нескольким пользователям.

Модуль Account Management позволяет управлять счетами, показывая при этом запланированную сумму, реальные затраты, их периодичность и следующие вложения. Модуль Notes (заметки) используются для общения с пользователями или размещения частных записей, видимых только для вас.

Полнофункциональное приложение Calendar (календарь) необходимо для создания памятки для себя или организации встречи и мероприятий:

1) создать и получать неограниченное количество событий

2) организовывать встречи и мероприятий (события)

3) создать напоминания для себя

4) создать повторяющиеся события

5) читать календари пользователей, которые посылают свой календарь

6) отслеживать, кто присутствовать: будет – не будет – не уверен

7) прикрепить файлы к событиям

8) получать напоминания о встречах в режиме реального времени во время входа в систему с помощью электронной почты

9) просматривать периодические и предстоящие события

10)установить место проведения мероприятия, чтобы собирать всех.

Модуль Point of Sale Terminal (точки продаж). POS терминал позволяет принимать платежи от ваших клиентов лично или по телефону. Все операции карт зашифрованы и передаются надежно платежному шлюзу с помощью банковских услуг онлайн в рамках стандартной системы безопасности. Принимает наличные деньги и платежи по картам. Отслеживает продажи, управляет продуктами; просматривается клиентами, создаёт купоны и многое другое. 4 необходимых шага: наличие продукта, поступивший платеж, подтверждение данных, запуск. Каждый отдельный аккаунт WS оснащен неограниченным доступом, хранением зашифрованных данных, ролевой администрацией, полным контролем над доступом приложений, простым и понятным пользователю управлением, настройкой с вашим логотипом и отзывчивой службой поддержки клиентов.

3. Система управления недвижимостью (REMS) HyperKeeper
Позволяет агентам по продаже недвижимости составлять списки объектов, следить за активностью продаж, контролировать количество предложений и продаж в одном месте, все время устанавливая деловые связи между различными подразделениями. База данных объектов недвижимости: по имущественному положению, дате добавления, расположению, цене и многое другое; перечисление различных удобств (бассейны, парковка, охрана и другие уникальные торговые предложения (УТП USPs) вместе с фотографиями каждого свойства) в противоположность (Р. Ривс) «витринной» рекламе. База сохраненных документов позволяет искать с любого мобильного устройства.
Импортированные данные можно сделать доступными для всех пользователей (маклеров, агентов и инвесторов), т.е. CRM.
Полный контроль над своим сайтом, простое управление различными свойствами.

4. Онлайн Project + CRM + HRM сервис Xamun
Для предпринимателей (бесплатно до 3-х) без офиса (например, сеть онлайн-репетиторов).
Модули англоязычного ПО:

1) Основные управленческие инструменты (проекты, временные регламенты, диаграммы Ганта...)

2) CRM: выставление счетов и возможность отслеживать уровень продаж в режиме онлайн.

3) Онлайн управление персоналом (HRM). Возможности:

- собирать на каждого сотрудника досье с указанием его сильных или слабых сторон, достижений или проступков
- автоматически создавать профили тех людей, которые завели аккаунты в социальных сетях: Facebook, Twitter, BlogSpot
- руководитель следит и может регулировать время перерывов и пауз сотрудников.

5. **Управление проектами и клиентами Yanomo** (ср. с MS Project)

Для Windows и iOS, поиск и экспорт данных в формате .csv. Возможности англоязычного ПО (на официальном сайте, бесплатно – на ограниченный срок):

1) составлять сложные проекты, определяя сроки и размеры бюджета;

2) вести учёт рабочего времени сотрудников, контролировать выполнение поставленных перед ними задач;

3) автоматически составлять отчёты о проделанной работе и экспортировать их;

4) составлять финансовые счета с использованием редактируемых шаблонов и отправлять их по электронной почте;

5) хранить в одном месте контактные данные всех сотрудников компании, поставщиков и клиентов, обеспечивая быструю связь с ними.

6. План мероприятий Business Process Management oWorkflow

   Для координации работы подчиненных и коллег (бесплатно ограниченные возможности). Модули англоязычного ПО:

   1) структура организации и роли сотрудников

   2) календарь администратора для оповещения коллег о важных датах, дедлайнах

   3) почта и онлайн-чат для быстрой и эффективной коммуникации с группами подчиненных или с любыми из них в отдельности.

   4) редактор и исполнитель блок-схем процессов:

   при выполнении определенных условий, процесс движется вперед и сообщает следующим по схеме (неопытным) сотрудникам об их текущих задачах.

   Охватывает обработку заявлений на отпуск, сроков командировок, заказов, возвратов товара. Для администратора – возможность видеть статус всех документов сразу и принимать решения по этому поводу.

7. Симулятор бизнес-процессов (БП)
   Поможет при моделировании загрузки спланировать необходимые человеческие и материальные ресурсы для одновременного выполнения задач с целью ликвидации очереди и ожидания заказа, особенно, в час пик. Применим к любому алгоритмизированному БП. Позволяет в режиме:

   1) модель – строить визуальную схему БП из зелёных прямоугольников с параметрами,

   2) дизайн – выбирать генератор заказов на входе (красные параллелограммы – поступают случайно в демонстрационном режиме, при вводе с датчиков или вручную),

   3) симуляции – отражать последовательность задач: текущих по времени– в зелёных прямоугольниках, всех – в журнале (можно развернуть внизу)

   4) вид – показывает статистику заказов, необходимые ресурсы по задачам.

8. Планирование бюджета и управление финансами InEx Finance. Модули ПО:

   1) Другое (Other) – добавление: категорий (стандартные и свои шаблоны), ресурсов (ведение по видам), банков (привязка и синхронизация), целей (валюты), бюджетов

   2) Транзакция (Transactions) – перевод денег, коррекция и сводка

   3) Кредиты (Credits) – добавить, увеличить, вернуть, информация и сводка

   4) Календарь (Calendar) – события (правила), периодичность, расписание, напоминание, операции (по шаблону транзакции из события)

   5) Отчёты (Reports) по балансу (экспорт в Excel), транзакциям, обороту по категориям и ресурсам, бюджеты по категориям и прогноз баланса

   6) Обзор (Overview).

   Достоинства:

   - широкий функционал
   - простой и понятный интерфейс
   - большое количество доступных валют
   - две языковых версии (русская/английская)
   - доступна мобильная версия (Android/iOS).

9. Администрация телекоммуникационной сети Mesh Agent
   Функции англоязычного ПО: дистанционные Power monitoring, контроль, рабочий стол, управление файлами, связь с социальными сетями.

10. Администрация и управление автоматическими массовыми SMS-рассылками, оповещениями клиентов, сотрудников Clickatell SMS Gateway
Функции англоязычного ПО:

1) online (необходима регистрация на сайте; без загрузки на компьютер);

2) повсеместный доступ;

3) плата только за отправленные сообщения (скидки при большом количестве пересылаемых SMS);

4) создание или импорт списка контактов (например, из Excel)

5) интеграция с приложением, web-сайтом или системой пользователя (оснащена большим набором API)

6) типы: автоматизированные оповещения, двусторонний обмен сообщениями, приоритеты

Возможности:

- позволяет группировать контакты в соответствии с задачами пользователя;
- делает возможным не создавать каждый контакт вручную, а импортировать уже существующий список контактов;
- предлагает самостоятельно создавать модели сообщений с использованием активных полей для персонализации SMS-сообщения;
- позволяет отправлять сообщения с использованием особых настроек – с откладыванием отправки на определенный промежуток времени, с оповещением о доставке сообщения и др.
- избавляет от необходимости отправлять каждое сообщение персонально, что облегчает массовую SMS-рассылку;
- позволяет совершать рассылки из любой точки мира, где имеется доступ в Интернет;
- обеспечивает мгновенную доставку на строго определенные номера телефонов в строго определенное время;
- облегчает связь с огромной аудиторией по всему миру с возможностью двустороннего обмена сообщениями.

11. Рационализация сдачи в аренду и бронирование ресурсов Coworkify
Например, помещений (конференц-зала) и оборудования. Коворкинг – модель работы, в которой участники, оставаясь независимыми и свободными, используют общее пространство для своей деятельности.

Функции англоязычного ПО:

1) маркетинг через сайт – страницу со списком, каталогом, космическими снимками или планами, фотографиями и описаниями

2) управление – позволяет выставлять любые условия использования услуг

3) бронирование – позволяет следить за имеющимися ресурсами, автоматически рассчитывает стоимость услуг и выставляет счета

4) автоматическая оплата – позволяет автоматизировать оплату услуг через электронные платежные системы (PayPal), кредитные карты, банковские счета

5) членство – позволяет создавать любой план, включающий дроп-ин и месячный абонемент; можно настроить дополнительные платные опции, (персональные раздевалки, парковки...)

6) пользователи используют Coworkify для самостоятельного резервирования различных ресурсов, что экономит время и усилия

7) предложена структура платы, что соответствует росту и масштабу пространства: доступ

во все особенности Coworkify в любом плане

8) для коворкинг – пространств обеспечено общение с членами.

12. Онлайн-регистрация и продажа билетов онлайн EventGrid marketing, social media and event. Функции англоязычного ПО:

1) создавать пользовательские страницы для онлайн-регистрации событий

2) приём платежей в режиме онлайн через собственные инструменты обработки EventGrid или просто использовать имеющиеся

3) синхронизация контактов с SalesForce и других программ CRM автоматически

4) планировать и управлять всеми событиями и продажей билетов онлайн

5) использовать мощную социальную поддержку СМИ и маркетинговых инструментов с целью увеличения посещаемости и увеличения участников

6) управление всеми событиями с помощью мобильных приложений

7) покупка билетов онлайн с комиссией

8) покупка через оператора электронных денежных средств PayPal с комиссией.

13. Online сервис суфлёр Speechcue (или Easyprompter) Teleprompter

Функции англоязычного ПО:

1) подсказка для выступающих перед камерой или с трибуны

2) аддон-суфлёр браузера Google Chrome

3) настройка параметров для текста в любом формате.

14. Бизнес цитаты Reflections on business

Функции англоязычного ПО: напоминать полезные бизнес-цитаты.

II.

Порядок рассмотрения бизнес – приложений: Управление финансами, Конвертация валют, Курсы валют, драгоценных металлов и энергоносителей, акций компаний и Торги на бирже:

15. Управление финансами Easyfinance для персонального учёта. Вкладки:

1) Инфо: счётчик финансового состояния, добавление счёта

2) План: расчёт бюджета, финансовые цели, кредитный и депозитный калькулятор

3) Календарь: добавить и запланировать операцию

4) Учёт, Отчёты.

Магазин услуг: тренинги, юридическая защита, тарифы.

Виджеты (графические мини-программы для быстрого получения информации из интернета без помощи веб-браузера): инфомер (круговая диаграмма финансового состояния), курсы основных валют, калькулятор.

16. Управление личными финансами Cash organizer

Бюджет – один из способов экономии средств благодаря ограничению той или иной категории («статьи» учёта) расходов суммой, которую нельзя превышать за установленный период. Кроме постоянных категорий могут быть мероприятия – проекты. Для категорий и проектов есть цель расходования (или источник прихода) средств. Списки проектов и категорий могут быть древовидными. По ним можно фильтровать платежи. Возможно создание счетов в различных валютах, проведение перевода между счетами в разных валютах. Для анализа есть итоговая сводка. Достоинства:

1) надежное шифрование всей информации (при хранении и передаче через интернет)

2) автоматическая (не требующая настроек, кроме доступа в интернет) синхронизация ваших данных между веб-, андроид- и десктоп-версией

3) предоставление вами доступа другим пользователям к отдельным вашим счетам

4) использование передовых облачных технологий

5) выбор из списка часто используемых статей прихода и расхода.

17. Калькулятор вкладов

Расчёт производится по формуле сложных процентов для Сбербанка, ВТБ24, Хоумкредит, КРК и других российских банков. Интерфейс в виде сейфа.

При расчёте курса основных валют берутся курсы ЦБ РФ. Расчёт: дохода по вкладу с капитализацией и без, вклада с переменной процентной ставкой, для резидента и нерезидента, рублевых и валютных, начислений по доходной карте с неснижаемым остатком, кредита с изменение ставки рефинансирования ЦБ, а также учётом выходных и праздничных дней (производственный календарь). Учёт налогов при вычислении прибыли по вкладам при превышении ставки по вкладу ставки рефинансирования более чем на 5% процентов, пополнений и снятий при расчёте депозита. Погрешность – не более 1 копейки. Экспорт в MS Excel 2003.

18. Ипотечный и кредитный калькулятор – возможности:

1) ежемесячные расходы по погашению кредита или выплаты ипотеки,

2) график сумм: ежемесячной выплаты, оставшейся; дата окончания выплаты.

19. Конвертация валют с обновлением курсов со специализированных сайтов

Конвертация – обмен денежных средств и ценных бумаг по действующему курсу. Используется также применительно к мерам веса, длины и т.д. Обзор ПО:

1) Русскоязычный bankir.ru/kurs

2) Русскоязычный yandex.ru – по курсу ММВБ

3) Русскоязычный zenrus.ru – валютные курсы под успокаивающую музыку

4) Конвертор валют реального времени convert currency – с выбором языка (русского нет) для круизов, калькулятором торговли, информацией о валютах

5) Онлайн конвертер Currency Converter – 160 иностранных валют, с выпадающими списками для выбора валюты, с ежечасным обновлением курса

6) Курсы валют – с флагами государств, нефтью и серебром, с графиками и виджетами; баннеры приложения можно добавлять себе на страницу

7) Конвертер валют http://money-converter.org/ – с публикацией результата конвертирования в Twitter

8) Currency calculator – англоязычный с флагами государств и % изменения курса

9) Currency Converter Pro – графики изменений, ежечасно обновляемые цены, преобразование сборов с банков, Visa, банкоматов, поиск ближайших банков

10) Конвертатор от Forex

11) Курсы валют и конвертер – 171 денежная единица

12) Heapnote– валюты, с нефтью, газом, платиной, серебром и золотом, с графиками.

20. Цена на золото – в реальном времени, графики на 1 месяц, 1 квартал, 1 год и 5 лет.

21. Цены на сырьевые товары: золото, палладий, платина, серебро и нефть – пунктное и про-

центное изменение цены, графики за 6 месяцев, 1 год и 5 лет; обновление – раз в 1-1.5 часа, цены Лондонской, а время – Нью-Йоркской биржи.

22. Цены на нефть и графики в реальном времени WTI Crude Oil – данные обновляются два раза в день, периоды: месяц, четверть года, год, 5 лет.

23. Мониторинг акций компаний и торги на бирже vuru.co – финансовая информация об акциях компаний для слежения и анализа ситуаций на рынке акций:

    1) данные предоставляет “Yahoo!”, рейтинг и пиковая точка на торгах. Персонализация: портфолио – личный список компаний.

    2) Дискуссии – делиться своим мнением по поводу происходящих на рынке событий, а также заключать альянсы, договоры.

24. Фондовый рынок – возможности:

    1) перевод любой суммы денег из одной валюты в другую, учитывая свежий курс

    2) показ курсов разных индексов, направление и процент изменения для каждого индекса за определенный отрезок времени

    3) индексы разных бирж относительно друг друга

    4) графики изменения индексов за определенный промежуток времени

    5) акции наиболее крупных мировых компаний

    6) прогноз поведения фондового рынка в долгосрочной перспективе.

Вывод. Студенты заинтересовались приложениями. Данный обзор поможет соотечественникам выбрать и использовать бесплатное ПО [6] для бизнеса и обучения.

Литература:

[1] Смольникова И.А. Развитие информационных и коммуникационных систем обучения. / Гос. управление в XXI веке: традиции и инновации: – Матер. 8-й междунар. конференции. ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова, 2010, ч.1, с.739 – 746.

[2] Смольникова И.А. Разработка интерактивной тестирующей презентации (сайта) на основе конструктора (шаблона) // Информатика и образование, 2008, №8, с. 25-29 (2009, №2, с. 63-68).

[3] Смольникова И.А., Мартынов Ю.В. Интеграция компьютерного моделирования управления для обучения и практического использования. / Гос. управление в XXI веке: традиции и инновации: Матер. 7-й междунар. конференции. ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова, 2009, ч.3, с. 647-656.

[4] Смольникова И.А., Мартынов Ю.В. Информационные и коммуникационные инструменты менеджера и их освоение при обучении. / Гос. управление в XXI веке: традиции и инновации: Матер. 7-й междунар. конференции. ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова, 2009, ч. 3, с. 656-666.

[5] Петунин Ю.Ю. Информационные технологии анализа данных. Data Analysis/ учебное пособие. М.: КДУ, 2008. – 292 с.

[6] Раздел бизнес инструментов Интернет-магазина Google https://plus.google.com/+Google с началом адреса chrome.google.com/webstore/detail/*=ru, (19.12.2014).

[7] Английские аббревиатуры ИТУ. Википедия ru.wikipedia.org (16.03.2015).

Агаян Г.М., Григорян А.А., Шикин Е.В, Шикина Г.Е.[*]
(Россия, г. Москва)

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОСТРОЙ ФАЗЫ РАЗВИТИЯ КРИЗИСА

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению основных особенностей, характерных для управленческих задач, возникающих в острой фазе кризисного процесса. На конкретных примерах иллюстрируется, что в ряде случаев наступление острой фазы кризиса трудно идентифицируется, и это влечет за собой подчас непоправимые последствия. Наоборот, своевременное осознание всей остроты ситуации позволяет нивелировать, казалось бы, неотвратимые последствия. Ключевым моментом является наличие креативного антикризисного лидера или команды управленцев, способных своевременно, быстро и качественно генерировать и претворять в жизнь необходимый комплекс мероприятий.*

«Граната холодна за мгновение до взрыва»
Народная мудрость

Развитие организационного кризиса, рассматриваемого в самом широком смысле слова, проходит периоды, подобные стадиям развития серьезного заболевания. Сначала человек испытывает лёгкое недомогание (стадия *before*, слабые сигналы), которому он зачастую не придаёт особого внимания, принимая за следствия усталости после напряжённой работы или объясняя недомогание другими обстоятельствами (в ряде случаев так оно и есть). На этой стадии очень важно суметь отделить шумы (недомогания как следствия усталости и т.д.) от слабых сигналов (реальных предвестников или симптомов будущей болезни). В некоторый момент сам человек или врачи, к которым он обращается, фиксируют начало развития болезни. Это начало стадии кризиса, которую мы называем *during* [1] – острая фаза болезни, характерным признаком которой является либо опасность серьёзного ухудшения здоровья и снижения трудоспособности, либо угроза жизни. За острой фазой кризиса следует хроническая, подобно тому, как и в развитии серьезной болезни. Прямой угрозы жизни уже нет, человек возвращается к привычному ритму жизни, однако последствия болезни определенное время ещё сказываются. Практически уже при переходе к хронической фазе начинается стадия *after*, и появляется возможность подвергнуть тщательному анализу и причины развития кризиса (болезни), и способы улавливания (мониторинга) слабых сигналов (симптомов болезни) для недопущения в будущем перехода кризиса в его острую фазу, и адекватность действий руководства организации (врачей) в острой фазе развития кризиса, а также других сторон прошедшего кризиса. Изучение протекания различных заболеваний может служить хорошей базой для построения продуктивных моделей развития кризисов совершенно различной природы.

В целом ряде кризисов (главным образом природных и природно-техногенных) начало стадии *during* – начало острой стадии развития кризиса трудно идентифицировать, хотя для успешного управления в условиях кризиса такая идентификация крайне важна, поскольку это позволяет вовремя принять и воплотить важные решения, снижающие негативные последствия

[*] Агаян Галина Михайловна, кандидат физ.-мат. наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Григорян Александр Аркадьевич, кандидат философских наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Шикин Евгений Викторович, заслуженный профессор Московского университета, зав. кафедрой, доктор физ.-мат. наук, профессор, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Шикина Гузель Евгеньевна, кандидат физико-математических наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова.

кризиса. Хотелось бы проанализировать характерные именно для острой фазы кризиса особенности управленческих воздействий и их роль в протекании кризисного процесса.

Длительность острой фазы развития кризиса варьируется в зависимости от особенностей кризисных ситуаций. Скажем, в случае высокобального землетрясения продолжительность толчков может составлять несколько минут, однако при наличии больших разрушений острая фаза продолжается по меньшей мере до тех пор, пока остаётся надежда на спасение хотя бы одной человеческой жизни. Но и это ещё не всё – в подобных ситуациях нередко возникает риск эпидемий, многие жители надолго остаются без крыши над головой, без продуктов питания, без воды...; в этом случае острая фаза может длиться недели, а то и месяцы. Можно утверждать, что пока для обеспечения существенно важных сторон жизнедеятельности организации удаётся в короткие сроки принимать и столь же быстро реализовывать такие решения, от скорости принятия и качества воплощения которых зависит её выживание во внешней среде, или, по крайней мере, жизнь и безопасность её членов, острая фаза не заканчивается. Важно подчеркнуть, что для острой фазы развития кризиса характерна именно связка «своевременность-качество-скорость» принятия и реализации решений. Нередко бывает так, что быстро принятое и реализованное решение, связанное, возможно, со значительными экономическими издержками (и не самое оптимальное) может спасти человеческие жизни, в то время как абсолютно правильное (если такое вообще бывает!) решение, принятое с небольшой задержкой, может оказаться совершенно бесполезным. Говоря о необходимости быстрого принятия решений в острой фазе, необходимо отдавать себе отчёт в том, что минимальное время принятия и реализации решений в зависимости от конкретных особенностей кризисной ситуации может варьироваться от нескольких секунд до нескольких дней, месяцев и даже лет.

Острая фаза развития кризиса характеризуется также резким возрастанием роли эффективного лидера, способного принимать оптимальные с точки зрения связки своевременность-качество-скорость, часто в высшей степени интуитивные решения. В организациях бюрократического типа они часто занимают неадекватное место в корпоративной иерархии, выступая на первый план только во время кризиса. Но в критической ситуации именно к ним обращаются за помощью. Хорошо, когда антикризисные лидеры есть на каждом уровне управления компании, еще лучше, когда их формальные полномочия соответствуют неформальному авторитету.

Антикризисный лидер – это определённый тип личности, обладающий во многом уникальной системой знаний и умений. Важнейшими факторами, влияющими на его эффективность, являются условия работы (например, специфика предкризисного состояния, протекания кризиса и посткризисной ситуации), а также особенности системы управления.

Когда мы говорим о знаниях и умениях, которыми должен обладать антикризисный лидер, речь идёт не просто об объёме и перечне информации, превышающих средний уровень, а об их определённом соотношении и взаимосвязи. Системность мышления позволяет антикризисному лидеру свободно ориентироваться в разнообразных проблемах организационно-технологического и социально-экономического развития компании, глубоко и нестандартно анализировать события, проявлять инициативу тогда, когда другим ситуация кажется безвыходной.

Умения антикризисного лидера можно классифицировать по следующим основным группам, необходимым для реализации функций антикризисного управления:

- умение доводить до логического завершения управленческий цикл, т. е. достигать поставленной цели (умение ставить цели и задачи, в ясной и понятной форме доводить задания до подчиненных, рационально планировать работу, оперативно управлять в изменяющихся условиях, эффективно контролировать выполнение);
- умение вести оперативные совещания, служебную переписку, деловые переговоры и другие формы работы;
- умение координировать деятельность управляемой системы: распределять функции, задачи, полномочия и обязанности;
- умение делегировать полномочия и функции;

- умение активизировать работу сотрудников: стимулировать, мотивировать и воодушевлять;
- умение организовывать свою личную работу.

Антикризисный лидер должен обладать более высоким уровнем профессиональных и морально-этических качеств, владеть основами социальной психологии и конфликтологии, что непосредственно сказывается на его авторитете и престиже.

Между последними понятиями существует принципиальное различие. Авторитет – это мера того, насколько остальные сотрудники считаются с мнением лидера, его советами, указаниями и распоряжениями. Престиж – мера признания способностей, превосходства знаний, заслуг и успехов лидера, уровень их влияния на остальных сотрудников. Авторитет обеспечивает антикризисному лидеру дополнительные возможности воздействия на подчиненных в решении экстренных задач. Престиж также выступает рычагом воздействия, особенно в интеллектуальных и творческих коллективах.

Потребность оптимизации коммуникационной сети требует от антикризисного лидера умения общаться с людьми, налаживать контакты с сотрудниками, партнерами и представителями государственных структур. К этой группе относятся: умение слушать собеседника, входить в его положение и интересы, контролировать собственные эмоции, отличное владение письменной и устной речью. К индивидуальным качествам, способствующим реализации этой функции, с учетом перечисленных можно добавить: обаятельность, жизнерадостность, сдержанность, воспитанность и др.

Антикризисный лидер выступает во множестве ролей. При этом его личность влияет на характер исполнения роли, но не на ее содержание: подобно актёру он играет «не им назначенную» роль, однако представляет в ней индивидуальную интерпретацию. Роль – это комплекс образцов поведения, связанных с выполнением какой-либо функции. Как и в театре, в корпоративной «драме» каждая роль связана с другими, поэтому эффективность антикризисного лидера предопределяется его умением вписаться в «ансамбль».

В качестве основных для антикризисного лидера можно выделить следующие роли:

- Руководитель. Руководитель – это одна из главных составляющих комплекса ролей в антикризисном управлении. В этой роли лидер разрабатывает стратегию (стратег), определяет основные задачи реорганизационной политики (концептолог), осуществляет делегирование полномочий (организатор). При этом ему часто приходится выступать в роли эксперта (при постановке задач) и арбитра (при разрешении конфликтных ситуаций).
- Вдохновитель. Антикризисный лидер обязательно должен вдохновлять. В сжатых временных рамках невозможно добиться результата без поддержки всего коллектива. Вот почему в процессе реорганизации компании лидеру необходимо создать сплоченную команду единомышленников. Именно роль вдохновителя в наибольшей степени способствует интеграции целей, появлению у коллектива чувства миссии.
- Наставник. Отличительным признаком данной роли является максимальный потенциал знаний и профессиональная компетентность. Отдавая приказ или поручая что-либо подчиненным, антикризисный лидер выступает в роли консультанта (разъясняя цель, задачи, пути их решения), а позже – контролера (куратора), который исправляет отклонения от заданного курса и оценивает результаты работы.
- Дипломат. В этой роли антикризисный лидер выполняет представительские функции, в том числе связанные с внешним и внутренним PR. Он – «лицо» фирмы, и от его умения выступать, давать интервью, вести переговоры во многом зависит успех деловых встреч и сделок, паблисити компании.
- Инноватор. Антикризисный лидер непременно должен иметь инновационный склад мышления. Часто проблемы несостоятельности предприятия заключаются в устаревшей технологии производства или организации менеджмента. В реализации проекта по преодолению кризисной ситуации важны способность предвидеть и умение рисковать.

- Исследователь-прогнозист. В этой роли реализуется одна из основных функций менеджмента. Именно благодаря исследованиям становится возможным оптимальное сочетание внутренних возможностей фирмы и рыночной конъюнктуры. Исследования необходимы и при составлении прогнозов, которые играют важную роль в построении тактики и стратегии компании.
- Информационный центр. Информация занимает особое место в системе антикризисного управления. Полнота, точность, своевременность, достоверность внешней и внутренней информации играют решающую роль в преодолении и профилактике кризисной ситуации. Антикризисный лидер становится узловым звеном на пересечении различных информационных потоков. На этапе финансово-экономического анализа ему приходится сталкиваться с большими массивами данных, описывающими деятельность компании. Результаты их оценки и учета составляют основу стратегии преодоления кризиса. В процессе тактической реализации решений информационный поток меняет направление – антикризисный лидер становится распространителем информации. Его задача – направить её в нужное время и место, чтобы скоординировать действия подразделений компании и внешних структур.
- Резюмируя, можно выделить условия успешной реализации ролей антикризисного лидера:
- Роли должны быть взаимосвязаны и динамичны. Антикризисный лидер должен понимать, что ролевая структура его деятельности не дискретна: роли неотделимы одна от другой, и каждая из ролей находится в развитии, порой переходя одна в другую.
- Ролевая структура должна строиться на основе системного подхода. В любой ситуации доминирует определённая роль. Оптимальный ее выбор влечёт за собой выбор соответствующих сочетаний (комплекса) ролей.

Таким образом, эффективность антикризисного лидера зависит не только от того, насколько реальные личные характеристики менеджера соответствуют качествам, требуемым в кризисной ситуации, но и от того, насколько удачно он сбалансирует ситуативный комплекс ролей.

В ряде случаев в принципе трудно указать конкретный момент, когда острая фаза заканчивается и начинается её переход в хроническую фазу. Однако не менее, а иногда и более сложной оказывается проблема идентификации начала острой фазы развития кризиса, а именно, того периода в его развитии, когда необходимо быстро принимать и проводить в жизнь ответственные решения, подчас решающие для будущего развития ситуации. Конечно, бывает и так, что идентификация начала острой фазы развития кризиса не представляет особого труда. Скажем, в случае с цунами, которое не удалось предсказать и, соответственно, основательно к нему подготовиться, острая фаза начинается уже тогда, когда оно появляется «на горизонте». Соответствующие службы, используя все доступные средства связи, немедленно обращаются к населению, призывая его укрыться в безопасных местах. Наиболее важным здесь представляется точность и быстрота определения направления «главного удара стихии» и, с другой стороны, скорость реагирования населения на тревожные предупреждения. При этом ни у кого не должно возникать сомнений в том, что надвигается серьёзная опасность и необходимо принимать срочные адекватные и эффективные меры. Правда, и в таких ситуациях, когда идентификация начала острой фазы представляется очевидной, далеко не всегда удаётся избежать человеческих жертв. Так, например, торнадо, пронесшееся над американским городом Мур (Moore) в штате Оклахома 20 мая 2013 года, которое бушевало в течение 39 минут, унесло жизни 24 человек (см. документальный фильм «Аллея Торнадо»).

Однако гораздо более трудными с управленческой точки зрения оказываются ситуации, когда острая фаза не только наступает достаточно неожиданно, но и, как это ни парадоксально, сам момент начала острой фазы с трудом поддаётся идентификации. Речь идёт о ситуациях, когда момент наступления острой фазы, не замеченный людьми, вовлечёнными в развитие событий, с достаточной степенью точности был определён лишь в процессе посткризисного анализа. А запоздалая идентификация острой фазы может быть причиной крайне негативных последствий.

Мы приведём два примера острой фазы, в первом из которых её начало было известно сразу, с точностью до минуты, а во втором – этот момент был определён лишь в ходе посткризисного анализа.

Первый кризис – это пожар на российской антарктической научной станции «Восток». Климатические условия в районе станции — одни из тяжелейших на Земле.

- Сильнейшие морозы. Район станции отличается очень низкими температурами в течение всего года. Здесь зарегистрирована самая низкая температура на планете из всех метеорологических станций в XX веке: −89,2 °C (21 июля 1983) Самым тёплым летним днём на станции Восток за всё время её существования остаётся день 16 декабря 1957 г. Тогда термометр зафиксировал 13,6 градусов мороза. Район получил название Полюс холода Земли.
- Почти нулевая влажность воздуха.
- Среднегодовая скорость ветра около 5 м/с, максимальная 27 м/с (почти 100 км/ч).
- Высота расположения станции — 3488 метров над уровнем моря, что вызывает острую нехватку кислорода. Из-за низкой температуры воздуха в районе станции его давление с высотой падает быстрее, чем в средних широтах, и подсчитано, что содержание кислорода в атмосфере в районе станции эквивалентно высоте пяти тысяч метров.
- Полярная ночь длится с 23 апреля по 20 августа, 120 дней в году, что составляет чуть менее 4 месяцев, или трети всего года.
- Всего два месяца в году среднемесячная температура воздуха превышает −40 °C и четыре месяца −60 °C. С марта по октябрь стоят суровые морозы, и только в ноябре наступают относительно комфортные условия.

Острая фаза кризиса началась в ночь с 11 на 12 апреля 1982 года в 4 часа 17 минут, когда на станции Восток загорелась дизельная (ДЭС). Живые люди, поднятые криком: «Пожар!», начали тушить его брусками пиленого снега, хорошо понимая, что значит глубоко в Антарктиде, в самой холодной её точке, на пороге полярной ночи мгновенно лишиться тепла и света. Уже через двадцать минут опытный Б. Моисеев, чувствуя, как крыша ДЭС начинает «дышать» под ногами, крикнул: «вниз немедленно!». Электрический свет погас, но дизели ещё какое-то время стучали в забитой дымом постройке. Потом стихли – пламя перебросилось на стоящие рядом баки с горючим. Двадцать баков с соляркой стояли в эти минуты между жизнью и смертью двадцати зимовщиков. Правда, огню ещё надо было растопить загустевшую до состояния джема солярку, и пока он эту работу проделывал, ветер неожиданно изменил направление – появился шанс. Полярной ночью на станции Восток температура опускается ниже семидесяти градусов, невозможно никакое сообщение, только по радио, на помощь рассчитывать нельзя. И всё-таки люди смогли выжить.

Лидер немедленно обнаружился, как только зимовщики оказались у грани опасности. В такие минуты люди, как к магниту, тянутся к человеку, не потерявшему голову, к человеку, решения которого безошибочно верные. Таким оказался инженер- буровик Б. Моисеев с самой первой минуты драмы. Это он, точно оценив ситуацию на пожаре, крикнул: «Ребята, немедленно вниз – крыша сейчас провалится!» Сам он прыгнул последним. Это он сразу вспомнил, что на буровой есть забытый движок – и побежал его заводить. Движок нуждался в наладке. Моисеев сумел сделать всё необходимое, и двигатель заработал. Ему же принадлежит идея спасительных печек. И это он, обнаружив на свалке дизель, сказал: «Ребята, чего бы это ни стоило – восстановим!» Омертвевший на морозе трактор ухитрился завести именно он – и дизель удалось вытащить к месту ремонта. Моисеев настоял на постройке бани, предложил под неё свою жилую комнатушку и был прорабом на этой жизненно важной стройке. Перечислить всё, что было придумано, предложено и сделано его руками в критические моменты зимовки, тут нет возможности. Во время беседы с В. Песковым в марте 1983 года на борту теплохода «Башкирия», на котором зимовщики возвращались на Родину, Б. Моисеев сказал: «Было очень трудно. Невыно-

симо трудно. Особенно, думаю, новичкам... Для меня мучительно было возникшее напряжение в группе. Но эта трудность закономерна. У всех ведь свои характеры, свои вкусы, привычки, разные представления о жизни. И всё оказалось тут на виду, обнажилось и обострилось. Были у нас и ошибки, но разбор их для прессы не предназначен...»

Несмотря на все трудности, зимовщики считали важным продолжать дела, ради которых они тут находились, ради которых Восток существует. Правда, не всё оказалось возможным. Но магнитолог полностью выполнил свою программу, заработала буровая и стали возможными геофизические исследования, практически без перерывов работал метеоролог, врач-исследователь воспользовался уникальной возможностью для проведения исследований.

Конечно, поводов для напряжения было много. Вот только один, поразительный. Когда угроза гибели людей была отодвинута, начальник станции П. Астахов запросил Большую землю: по каким нормам распоряжаться продуктами, значительная часть которых погибла на морозе? Из Ленинграда снабженец М. Чхиквадзе прислал строгую радиограмму, что всё будут учитывать по существующим правилам; ответ на второй запрос был суровее прежнего. И П. Астахов заявил терпящим бедствие людям, что они переедают, не соблюдая нормы, что надо всё экономить... Обстановка на станции, и без того невыносимо тяжёлая, усложнилась резким похолоданием климата психологического.

Получилось так, что в этих сложнейших обстоятельствах основное руководство взял на себя неформальный лидер Б. Моисеев. Начальник станции П. Астахов, опытный полярник (кстати, по возрасту он был старше всех), в экстремальной ситуации не смог должным образом проявить свои лидерские качества. Справедливости ради стоит сказать, что он и не мешал действовать неформальному лидеру.

Острая фаза зимовки длилась до 23 ноября, когда пришёл санно-гусеничный поезд из Мирного, – 226 дней. Во время пожара 12 апреля погиб один человек – механик-дизелист А. Карпенко [2].

Вторым примером кризисной ситуации, который хотелось бы подробнее разобрать, является организационный кризис, в результате которого компания Kodak – лидер в области плёночной фотографии утратила свои позиции и к 2012 году превратилась практически в банкрота. В этом случае менеджменту компании не удалось не только идентифицировать острую фазу кризиса, но и просто признать его наличие, несмотря на многочисленные признаки, которые указывали на него.

Когда в декабре 1975 года компания Kodak занимала одну из лидирующих позиций на рынке пленочных фотокамер, её инженеры изобрели цифровой фотоаппарат. Новая фотокамера, которую исследователи впоследствии отнесли к так называемым подрывным технологиям, была достаточно громоздкой, а качество снимков не выдерживало конкуренции с традиционными плёночными аппаратами. В том, что новая камера была изобретена в научно-исследовательской лаборатории Kodak, нет ничего удивительного: очень часто именно компания, лидер рынка, обладая широкими финансовыми и технологическими возможностями, изобретает, внедряет в производство и выбрасывает на рынок новый продукт. Однако, в данном случае финансовый отдел компании посчитал, что новый продукт не обладает достаточной привлекательностью с точки зрения завоевания сегмента рынка, достаточного для того, чтобы инвестировать значительные средства в его массовое производство. Поэтому Kodak продолжала вкладывать средства прежде всего в развитие традиционной плёночной фотографии. По словам изобретателя цифровой фотокамеры, инженера Стивена Сассуна, изобретение не особенно понравилось руководству Kodak. Позднее в беседе с корреспондентом The New York Times он рассказал: “My prototype was big as a toaster, but the technical people loved it. But it was filmless photography, so management’s reaction was, ‘that’s cute — but don’t tell anyone about it. ” («Мой прототип был размером с тостер, хотя люди, разбиравшиеся в технике, одобрили его. Но это была бесплёночная фотография, поэтому реакция менеджмента была следующей: это остроумно и мило, но не надо никому говорить об этом») [3]. В течение последующих десяти лет старая продукция и новые проекты компании в рамках парадигмы плёночной фотографии, ориентированные на крупные рынки, вполне удовлетворяли потребителей, обеспечивая стабильную прибыль и рост. Маркетинговые эксперты

компании несомненно следили за повышением качества разрабатываемых моделей новой цифровой аппаратуры и постепенному привыканию потребителей к новым цифровым фотокамерам.

Сейчас, после проведения посткризисного анализа, ясно, что кризис в отрасли, связанный с появлением принципиально новых продуктов, постепенно входил в острую фазу, когда необходимо было срочно принимать и реализовывать решения, которые впоследствии позволили бы занять существенную долю постепенно формирующегося рынка цифровых фотокамер, поскольку за это время ряд «молодых» в этой отрасли компаний, таких как Canon, Nicon и Sony, уже наладили собственное производство новой революционной продукции и начали завоёвывать рынок. Справедливости ради следует заметить, что некоторое время это практически не влияло на объёмы продаж традиционных плёночных брендов. И даже тогда, когда время для налаживания собственного производства было упущено, Kodak с её богатыми финансовыми и научно-исследовательскими возможностями ещё некоторое время имела шансы встать в один ряд с вышеупомянутыми японскими корпорациями, закупив уже готовые производственные мощности, чтобы на их основе создать свой собственный бизнес в новом сегменте рынка, который через некоторое время заменил рынок традиционных плёночных камер. Высший менеджмент компании Kodak непозволительно долгое время не принимал соответствующих решений, столь необходимых в острой фазе кризиса, ожидая, когда новый рынок цифровых камер вырастет до состояния, обеспечивающего достаточно высокую рентабельность.

Это была неправильная стратегия, основанная на неверной оценке скорости роста популярности цифровых камер у широкого потребителя. Это главным образом и повлияло на запоздалую идентификацию начала развёртывания острой фазы развития кризиса. Вот как об этом говорит М. Левин в статье, опубликованной в журнале Форбс: «В 1980-х Kodak заказал своему аналитическому подразделению большое исследование с целью выяснить, насколько сильно угрожает цифровая фотография его бизнесу. Аналитики пришли к выводу, что революция неизбежна. Однако у них была и «хорошая новость»: драматические изменения начнутся не раньше, чем через десять лет, а следовательно, Kodak может успеть к ним подготовиться. Kodak сделал из исследования любопытные выводы. Один из сотрудников компании в своей книге рассказывает, что следующую декаду компания потратила не на разработку подробного плана выживания в условиях, когда плёнка перестанет быть актуальной, а на исследование способов использования цифровых технологий для усовершенствования плёночных фотоаппаратов. Так, компания потратила $500 млн на разработку и запуск камеры Advantix. Она позволяла делать цифровые фотографии, но лишь для того, чтобы потом запечатлеть изображение на плёнке. Таким образом, когда Kodak наконец-то решил заняться цифровой фотографией, было уже слишком поздно — компания сильно отставала от своих конкурентов и так и не смогла наверстать упущенное» [4]. И действительно, хотя Kodak, в конце концов, закупив уже действующее оборудование, начал производить в массовом масштабе цифровые камеры, которые ещё сегодня можно иногда встретить на рынке этой продукции, время было упущено настолько, что у компании появился негативный имидж несовременности её брендов, поскольку темпы совершенствования цифровой технологии оказались существенно выше, чем ожидали аналитики компании.

Следует отметить, что, хотя в данном случае, сам момент начала развертывания и длительность острой фазы развития кризиса, вызванного новой «подрывной» технологией, трудно сколько-нибудь точно определить, вряд ли можно оспорить утверждение о том, что руководство компании имело достаточно времени для того, чтобы принять соответствующие эффективные решения. Эти решения, разумеется, не должны были включать моментального отказа от производства плёночных камер и вложения всех свободных средств компании в развитие массового производства цифровой техники. Ведь, как уже отмечалось, рынок цифровых камер долгое время практически не влиял на объёмы продаж традиционной техники. Однако совершенно очевидно, что определённая диверсификация финансовых вложений (научно-исследовательские разработки, опытное производство небольших партий нового товара и постоянный мониторинг потребительского спроса) уже на ранних этапах развития острой фазы (при её правильной идентификации), были совершенно необходимы для того, чтобы, постепенно наращивая вложения в

новую продукцию, при снижении объёмов производства старой, в нужный момент во всеоружии встретить переориентацию потребительских приоритетов и сохранить за собой существенную долю рынка.

Нетрудно заметить, что проблема идентификации начала острой фазы развития кризиса тесно связана с проблемой мониторинга и анализа слабых сигналов надвигающегося кризиса [5]. Но также очевидны и существенные различия. На стадии *before* кризиса ещё нет, идёт процесс вычленения слабых сигналов в пространстве «шумов» (случайных неполадок). На стадии *during* уже есть достаточно чёткое ощущение кризиса, т.е. понимание того, что происходят нежелательные изменения, грозящие в будущем большими неприятностями. Терминологически можно сказать, что острой фазе развития кризиса может, но, разумеется, далеко не всегда, предшествовать его вялотекущая фаза, когда кажется, что несмотря на то, что происходят некоторые не совсем понятные и не особо приятные явления, у нас ещё есть время для принятия важных решений, а пока можно позволить себе извлекать выгоды из привычного, устоявшегося порядка вещей. И действительно, у менеджмента организации часто находятся нужные основания считать, что время для ответственных решений ещё есть. Однако нужно отдавать себе отчёт в том, что это время быстро проходит.

Литература:

[1] Агаян Г.М., Григорян А.А., Шикин Е.В., Шикина Г.Е. Об этапах кризисного процесса и кризисах, которые можно предотвратить. // Вестник МГУ. Серия XXI Управление (государство и общество) ISSN №2073-2643, №4, 2014, с.22-44.

[2] Песков В.М. Зимовка. М.: Мысль, 1991.

[3] At Kodak, Some old things are new again. The New-York Times 2 May, 2008 http://www.nytimes.com/2008/05/02/technology/02kodak.html?_r=0

[4] Левин М. Шесть жертв технического прогресса. http://www.forbes.ru/tehno/tehnologii/78533-shest-zhertv-tehnicheskogo-progressa

[5] Григорян А.А., Шикин Е.В., Шикина Г.Е. О некоторых проблемах оценки вероятности возникновения кризиса в сложных системах. // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации: 7-я ежегодная международная конференция факультета государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; 27-29 мая 2009 г.: Материалы конференции: В 2-х ч.: Ч. 1. М.: МАКС Пресс, 2009, С. 512-518.

Агаян Г.М., Григорян А.А., Шикин Е.В., Шикина Г.Е.[*]
(Россия, г. Москва)

О НЕКОТОРЫХ СЛАБО ПРОГНОЗИРУЕМЫХ ПРИЧИНАХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ И КАТАСТРОФ

Аннотация. *У истоков большого числа кризисных и катастрофических ситуаций лежит человеческая деятельность. Эта деятельность столь разнообразна, что определить заранее, какое именно из её проявлений послужит причиной кризиса, часто затруднительно, а порой практически невозможно. Как правило, для выяснения причин требуются проведение длительного исследования и скрупулёзный посткризисный анализ. В статье рассматриваются примеры нескольких поучительных историй и проводится их анализ.*

В процессе разработки новых технологий или новых продуктов создатели постепенно вырабатывают правила, выполнение которых призвано обеспечить бесперебойную (эффективную) работу технологической цепочки или получение должной и ожидаемой отдачи от используемого продукта. При передаче разработчиками созданного, пользователям формулируется свод правил, безупречный с точки зрения понимания создателей, полученного ими в процессе разработки. Идя нередко методом проб и ошибок, создатели вкладывают накопленный ими опыт в каждое правило. При этом некоторые детали, ставшие в процессе разработки привычными и поэтому безусловно очевидными, зачастую оказываются опущенными.

Знакомясь со сводом правил и инструкциями, аккуратный пользователь вкладывает в каждое правило, в каждую строчку инструкции своё понимание. У него нет опыта, который накопился у разработчиков, и потому восприятие его может оказаться довольно своеобразным. Понимая это, разработчики организуют специальные курсы, проводят учёбу с тем, чтобы восприятие правил и инструкций пользователем было как можно более адекватным. И тем не менее, в итоге у пользователя складывается восприятие, не полностью совпадающее с восприятием разработчика.

Но, даже если пользователь усвоил правила на все 100%, это не способно удержать его от нарушений. Начав со скрупулёзного соблюдения всех предписаний и привыкнув к ним, рано или поздно пользователь пойдёт на некоторые небольшие нарушения, с его точки зрения допустимые, особенно если они не оказывают заметного влияния на результат; к каждому контролёра не приставишь, да и работают такие контролёры эффективно только теоретически. Эти допустимые отклонения могут накапливаться, и в какой-то момент их совокупное влияние может резко изменить положение вещей. А есть ещё случайные (непредумышленные) нарушения пользователем и вмешательства случайных людей.

Вот несколько поучительных историй. Некоторые из них описаны совсем кратко. Авторы считают, что если затронутые обстоятельства заинтересуют читателя, то он без труда сможет найти их описание в Internet со многими подробностями и техническими деталями.

[*] Агаян Галина Михайловна, кандидат физ.-мат. наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Григорян Александр Аркадьевич, кандидат философских наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Шикин Евгений Викторович, заслуженный профессор Московского университета, зав. кафедрой, доктор физ.-мат. наук, профессор, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова; Шикина Гузель Евгеньевна, кандидат физико-математических наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова.

Фобос-1

7 июля 1988 года в сторону Марса был запущен космический аппарат «Фобос-1», в задачу которого входило изучение Фобоса, одного из спутников Марса. 2 сентября этого же года «Фобос-1» не вышел на связь с Землёй. Это произошло из-за ошибки, допущенной специалистом при составлении программы работы бортовой аппаратуры. Вследствие этого произошло отключение рабочего комплекта исполнительных органов системы ориентации, что привело «Фобос-1» к полёту в неориентированном относительно Солнца режиме. Исправить ситуацию и восстановить связь с космическим аппаратом не удалось.

Протон-М

9 июля 2013 года произошла авария ракеты-носителя «Протон-М» с тремя спутниками ГЛОНАСС. После продолжительного разбирательства следователи пришли к заключению, что в результате нарушения технологической дисциплины, предусмотренной конструкторской и технологической документацией, датчики скоростей в канале рыскания были установлены неправильно (с поворотом на 180°), что исказило работу системы управления ракеты-носителя «Протон-М», вызвало её падение и разрушение.

Одноразовые шприцы ([1], С. 13-17)

В одном из графств Великобритании было шесть заводиков, изготовлявших одноразовые шприцы. Региональное управление здравоохранением каждый месяц покупало тысячи шприцов на каждом заводике, причём всегда одинаковое количество и по одинаковой цене. Шприцы поставлялись на шесть специальных складов в картонных коробках (по 3000 в каждой), откуда их брали больницы, аптеки и пр. Среди шприцов встречались и неисправные. Причин тому было несколько: шприц мог подтекать, и если подобное случалось при заборе крови, это травмировало пациента, шприц мог заедать, иголки могли ломаться и пр. Руководство управления здравоохранением разработало схему проверки, позволившую удалять коробки со шприцами плохого качества. Опыт показал, что в общем коробки с дефективными шприцами встречаются довольно редко, но случались и коробки-уроды с 5% шприцов с дефектами.

Эта история началась с серии жалоб на качество шприцов. В процессе переписки между поставщиком и потребителем выяснилось, как именно проводится проверка на заводиках. Из каждой коробки случайным образом, наугад, выбирается 25 шприцов, каждый из них подвергается тщательной проверке, и в случае, если все 25 успешно её проходят, т.е. среди них не оказывается дефективных, эта коробка со шприцами поставляется на склад. Но, так как жалобы множились и напряжение росло, было решено привлечь специалиста по исследованию операций (аналитика), который отнёсся к исследованию возникшей проблемы очень серьёзно.

Прежде всего аналитик составил таблицу поставок с заводиков A, B, C, D, E и F на склады U, V, W, X, Y и Z:

	U	V	W	X	Y	Z
A	+		+	+		
B		+				+
C	+				+	+
D	+			+		
E			+			+
F		+	+		+	

По крестикам в таблице нетрудно заметить, что у каждого из складов было два или три заводика-поставщика. Затем аналитику удалось выяснить, что жалобы поступают из той части

графства, в которой пользуются шприцами с трёх конкретных складов U, Y и Z. Из таблицы видно, что все три склада получают шприцы с одного и того же заводика C.

Следующим действием аналитика было посещение каждого из шести заводиков с тем, чтобы определить, есть ли какие-либо отличия в процессе производства шприцов на заводике C от процесса их производства на остальных пяти заводиках. Проверка сырья показала, что на всех шести заводиках и металл, и пластик, и стекло были одного качества. И с этой точки зрения заводик C не имел никаких особых отличий. Кроме того, используемое производственное оборудование было поставлено на все заводики одной и той же компанией приблизительно в одно и то же время.

Описывая в «Знаке четырёх» доктору Ватсону суть своего дедуктивного метода, Шерлок Холмс сказал: «Отбросьте всё, что не могло иметь места, и останется один-единственный факт, который и есть истина» ([2], С. 11). Иными словами, если во множестве возможных решений проблемы все кроме одного невозможны, то оставшееся, сколь бы непривлекательным оно не было, и даст правильный ответ.

В рассматриваемом случае остаётся схема, по которой проводится проверка каждой коробки со шприцами, прежде чем отправлять её потребителю (на склад).

Вот полный текст инструкции по проверке (разумеется, в переводе на русский): «Из каждой коробки должна быть взята случайная выборка из 25 шприцов, и каждый шприц должен быть предписываемым способом проверен (протестирован) – запечатан ли он, не течёт ли, не сломана ли иголка. Коробка может быть готова к отправке только в том случае, если в этой выборке не окажется ни одного шприца с дефектом».

Несложно подсчитать, что если в каждой из 100 коробок 1% шприцов имеет дефекты, то подобную проверку успешно пройдут в среднем 78 коробок, а если шприцов с дефектом 5%, то только 28.

Аналитик вновь отправился на заводик C, но теперь уже с тем, чтобы своими глазами увидеть, как именно проходит проверка. Это заняло неожиданно много времени, но аналитик, разделяя рассуждения Шерлока Холмса, был терпелив. Он приходил в отдел проверки каждый день. И каждый день наблюдал за тем, как проверяющий выбирал из коробки случайным образом 25 шприцов, тщательно проверял каждый из них и, не находя дефектов, отмечал на ней, что она готова к отправке потребителю. Так продолжалось день за днём, пока однажды в одной из выборок не оказался дефективный (шестой по счёту) шприц. Тогда проверяющий выбросил всю эту выборку в корзину для мусора и случайным образом взял другую, но из той же коробки.

На вопрос аналитика, что проверяющий делает, тот ответил (привожу ответ полностью): «Я должен быть очень аккуратным и точным при проведении этой проверки, так как я знаю, насколько она важна. Я знаю, что мне нельзя пропустить ни одной коробки, если выборка имеет хотя бы один негодный шприц, и совершенно неважно сколь много времени это займёт. Я продолжаю делать выборки до тех пор, пока не получу выборку со шприцами без дефектов. Вы знаете, иногда мне приходилось брать три или четыре выборки прежде, чем я мог указать на коробке, что она готова к отправке».

Дверь в кабину пилотов.

В своей книге «Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости» Н.Н. Талеб, гипотетически рассматривая возможные действия, которые позволили бы весьма просто предотвратить то, что произошло 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке, рассуждает о том, что случится, если некоторому «законодателю, обладающему смелостью, влиянием, интеллектом, даром предвидения и упорством, удаётся провести закон, который вступает в силу и беспрекословно выполняется, начиная с 10 сентября 2001 года; согласно закону, каждая пилотская кабина оборудуется надёжно запирающейся пуленепробиваемой дверью; закон вводится на тот случай, если террористы решат использовать самолёты для атаки на Всемирный торговый центр в Нью-Йорке». Подобное воплощение не особо затратных дополнений в конструкцию самолётов, предотвращающих возможность попадания посторонних людей в кабину пилотов во время полёта, могло бы пре-

дотвратить катастрофу и спасти многие жизни. Однако награда, которая суждена этому незаметному герою, забвение ([3], С. 18-19).

Казалось бы, подобный простой ход надёжно решает весьма важную проблему безопасности пассажиров. Так думали и мы, прочитав когда-то указанные выше страницы «Чёрного лебедя». Правда, потом произошёл известный эпизод во французских Альпах (крушение пассажирского авиалайнера А 320, совершавшего 24 марта 2015 года рейс из Барселоны в Дюссельдорф), когда ненадолго отлучившийся из пилотской кабины первый пилот не смог вернуться на своё рабочее место, так как второй пилот, оставшийся в кабине, сначала запер разделяющую (кабину и салон с пассажирами) дверь изнутри, а затем сознательно направил лайнер в последний путь вместе со всеми, находящимися на борту. По-видимому, в авиакомпании учли то, что произошло в США 11 сентября 2001, и пилотская кабина была оборудована надёжно запирающейся (пуленепробиваемой?) дверью. Однако это не помешало печальному развитию событий на борту А 320.

Случай на винном заводе.

События, изложенные в этом пункте, описаны на основе личных впечатлений одного из авторов этой статьи, которому в давние времена СССР довелось быть членом окружной комиссии на выборах в Верховный Совет. По тогдашним правилам после завершения выборов и официальной публикации результатов удостоверение депутата полагалось вручать на его рабочем месте. В нашем случае избранным депутатом была работница Московского межреспубликанского винного завода в районе Очаково (г. Москва). После торжественного вручения удостоверения нам предложили экскурсию по заводу. Экскурсия оказалась весьма познавательной, а сопровождающие её рассказы депутата об особенностях производства и его специфичности запоминающимися. Вот один из них. Поступающие на завод по железнодорожной ветке виноматериалы должны были пройти несколько циклов прежде, чем превратиться в вино. Для одного из этих производственных циклов был смонтирован специальный трубопровод из высококачественного, высокостойкого и весьма дорогого сплава, так как при обработке виноматериалов использовались добавки, обладающие особой едкостью. Вскоре после запуска случилась серьёзная авария – неожиданная поломка трубопровода. Для выяснения всех обстоятельств было проведено тщательное разбирательство, в результате которого оказалось, что небольшая группа рабочих, участвовавших в процессе сборки и наладки оборудования, прельстившись ценой материала, использованного в трубопроводе, и, по-видимому, найдя желающего приобрести его по сходной цене, вырезала довольно большой кусок трубопровода и заменила его куском из другого материала. Подделка была тщательно подготовлена и проведена столь искусно, что обнаружить её путём визуальной проверки было практически невозможно. Подмена обнаружила себя сразу же, как только началась работа.

Оклахома.

19 апреля 1995 года в Оклахома-Сити (штат Оклахома, США) был совершён террористический акт. Это была крупнейшая террористическая акция на территории США до событий 11 сентября 2001 года. В результате взрыва заминированного автомобиля было разрушено федеральное здание, погибли 168 человек, в том числе 19 детей в возрасте до 6 лет. Общий ущерб составил 652 млн долларов США.

Прежде чем переходить к анализу событий, приведённых в примерах, стоит вспомнить одного из русских классиков.

«Злоумышленник».

Задолго до всех описываемых здесь событий, в 1885 году, в «Петербургской газете», № 200, был опубликован рассказ А.П. Чехова «Злоумышленник» (с подзаголовком: сценка) ([4], С. 84-87). В весьма эмоциональном диалоге между следователем и Денисом Григорьевым, мужиком деревни Климово, задержанным «при отвинчивании гайки, коей рельсы прикрепляются к шпалам», затрагивается особенная проблема. Здесь мы встречаемся с человеком, который использует воплощённые достижения технической мысли, с умыслом учиняя повреждение железной дороге и подвергая реальной опасности следующие по ней поезда и пассажиров, и который этого не понимает (или делает вид, что не понимает).

Защита от дурака. Защита от дурака (япон.: poka-yoke, англ.: idiot proof) – это защита предметов пользования (в особенности техники), программного продукта и пр. от очевидно неверных действий человека как при пользовании, так и при изготовлении и техническом обслуживании. Этот термин вошёл в рабочий обиход благодаря японскому инженеру Сигэо Синго, который в 1960-е годы участвовал в создании производственной системы Toyota. Именно он после посещения одного из предприятий составил список рекомендаций по организации процесса сборки, исключающих многие нестыковки ([5], Poka-yoke inspection methods, С. 21).

Для того чтобы у читателя сложилось первичное, но тем не менее правильное впечатление о подобных рекомендациях, приведём бытовой пример: детали кухонных комбайнов (и других сборных агрегатов) должны проектироваться таким образом, чтобы не допустить случайной неправильной сборки или включения прибора со снятым защитным кожухом.

Сейчас наиболее распространённым является следующее понимание защиты от дурака – это собирательное название методов защиты оборудования от некорректных действий пользователя.

Следует специально подчеркнуть, что в рассматриваемом случае термин «дурак» не несёт в себе широко распространённого смысла, так как в роли дурака может оказаться любой человек.

Попробуем разобраться, была ли действенной защита от дурака в приведённых выше примерах кризисных ситуаций и катастроф и насколько неожиданными оказались допущенные промахи.

Фобос-1. Случайная ошибка, допущенная специалистом, привела к необратимым последствиям, потому что не была предусмотрена возможность блокировки заведомой ошибки или альтернативного пути, который, пусть и не сразу, привёл бы в нужную точку.

Протон-М. По мнению руководителя Московского космического клуба И. Моисеева то, что случилось не должно было быть допущено уже на конструктивном, технологическом уровне. Тем самым, ясно, что в данном случае никакой действенной защиты от дурака просто не было. Есть такое понятие – технологическая надёжность – когда неправильно сделать невозможно. И значит, вся технологическая цепочка должна быть построена на принципе, что невозможно сделать неправильно. Поэтому здесь проблемой является не сама по себе неопытность или безалаберность сотрудников при сборке, а технологическая дисциплина и технологическое мышление.

Одноразовые шприцы. Мы бы не стали винить проверяющего за некоторую его ограниченность, тем более, что его ответственные действия не противоречили разработанной инструкции. Инструкция прописана так, что она не обеспечивает защиты от дурака.

Есть, правда, одно небезинтересное правило: недостаточно думать, что вы понимаете то, что прочитали или услышали; весьма желательно, чтобы вы узнали, какого именно понимания от вас ожидают и какие толкования прочитанного и услышанного формируют другие.

О том, насколько тщательно должны формулироваться правила и готовиться инструкции, можно судить по примеру, приведённому в серьёзной книге по теории игр ([6], С.62-64).

Пираты делят добычу: 100 одинаковых слитков золота. Будем считать для определённости, что пиратов семеро (7, 6, 5, 4, 3, 2, 1), причём (7) – старший из них. Процедура дележа устроена следующим образом. Сначала старший пират (7) предлагает делёж по своему выбору. Если хотя бы половина пиратов согласна с этим дележом, то он считается принятым. В противном случае (если абсолютное большинство пиратов его отвергает) второй по старшинству пират (6) предлагает новый делёж среди оставшихся 6 пиратов. Старший пират (7) никакого участия в дальнейшем дележе не принимает. Если новый делёж отвергается большинством голосов, то предложивший его пират (6) от дальнейшего участия в дележе устраняется, и процедура повторяется для 5 пиратов.

Дух всеобщего недоверия, царивший среди флибустьеров, позволяет предсказать, что их поведение будет некооперативным.

Принимая довольно реалистичное предположение, что каждый пират из двух данных

дележей предпочитает тот, в котором его доля золотых слитков больше, приведём пример дележа, который спокойно проходит по описанным правилом –

(97, 0, 1, 0, 1, 0, 1).

Парадоксальность этой процедуры дележа состоит в том, что с виду она весьма демократична, однако добыча делится отнюдь не поровну!

Дверь в кабину пилотов. В обоих случаях (и с атакой на Всемирный торговый центр и с катастрофой лайнера А 320) заметную, хотя и очень разную роль играли двери в кабины пилотов. Ещё одно несомненное сходство состоит в том, что в отличие от трёх предыдущих примеров здесь всё делалось с вполне осознанным намерением погубить большое число неповинных людей. Гипотетические предложения Талеба о способе защиты не решали проблемы в этих весьма сходных случаях, и надёжное разрешение проблемы безопасности пока не найдено.

Случай на винном заводе.

У тех, кто участвовал в краже с подлогом, не было технологической культуры, да и просто ответственности. И защититься от их умышленных действий было практически невозможно. Но попались они легко именно из-за непонимания технологии, которая себя защитила, хотя и запоздало.

Оклахома. Всё было непредсказуемо, потому что было немыслимо.

В 1971 году профессор психологии М.С. Дэвис опубликовал статью [7], в которой, в частности, связал складывающиеся ситуации с вниманием и интересом, которые они вызывают – от очевидного до немыслимого. Используя колоколообразную кривую, где по горизонтальной оси откладываются события или совокупность обстоятельств, привлекающих внимание, а по вертикальной – степень вызываемого интереса, можно придать идее Дэвиса помогающую наглядность. По мере перемещения по горизонтальной оси от очевидного к немыслимому интерес сначала довольно быстро растёт, однако, достигнув максимума, также стремительно убывает ([8], С 94-95).

Замечание. В этом наглядном описании не учтена ещё одна важная составляющая – время, под влиянием которого меняется и очевидное и немыслимое.

События 1995 года в Оклахоме воспринимались как абсурдные, невозможные и немыслимые, потому что по сложившемуся мнению: а) теракты происходят только в Европе и в других иностранных государствах, б) Оклахома-Сити, расположенный в сердце США (в глубинке) не только безопасен, но и защищён (материальный ущерб составил более 650 млн долларов), в) ни один американец не может даже подумать, а тем более совершить акт терроризма против другого американца (взрыв подготовил белый американец), г) жизни неповинных людей, особенно детей, не могут быть погублены понапрасну (взрыв унёс жизни почти 170 человек, в том числе 19 детей). Очевидное и абсурдное зависят от времени: то, что считалось немыслимым весной 1995 года, довольно скоро перешло в более слабую категорию – через шесть лет произошли события 11 сентября.

Что же объединяет приведённые примеры, ведь всякого рода серьёзные нарушения, поломки, аварии, катастрофы, судя по сведениям, которые мы каждый день получаем из средств массовой информации, происходят ежедневно? Всё дело в том, что за каждым описанным происшествием ощущается проявление неожидаемого, а значит, и слабо прогнозируемого человеческого поступка. Управленческая задача – свести подобные слабо прогнозируемые причины до минимума, понимая при этом, что абсолютной защиты нет! Ведь если причины кризиса – результат деятельности человека, то, пытаясь разобраться в случившемся, нужно быть готовым к неисчерпаемости её проявлений.

Свершившиеся кризисы дают благодатную почву для изучения, одна из важнейших целей которого – извлечение уроков из случившегося. Рекомендации, получаемые в результате таких исследований, несколько упрощая, можно описать следующим образом: в этих обстоятельствах не делай таких ошибок, а в этих – не делай таких и т.п.

Литература:

[1] *Rivett P.* The craft of decision modelling. John Wiley & Sons. Chichester, England, 1994.

[2] Дойл А.К. Весь Шерлок Холмс: В 4 т. Т. 2: Знак четырёх: Повесть; Долина ужаса: Роман; Записки о Шерлоке Холмсе: Рассказы. – М.: Литература, Мир книги, 2005.

[3] Талеб Нассим Н. Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри,

Азбука-Аттикус, 2012.

[4] Чехов А.П. Полное собрание сочинений и писем в 30 томах: Т. 4. – М.: Наука, 1976.

[5] Shingeo Shingo F study of the Toyota production system from an industrial engineering viewpoint. – Portland, OR Productivity Press, 1989.

[6] Мулен Э. Теория игр с примерами из математической экономики. – М.: Мир, 1985.

[7] *Davis M.S.* That's interesting! Toward to phenomenology of sociology and a sociology of phenomenology // Philosophy of social sciences, December 1971, 4: P. 309-344.

[8] Crisis management. Planning for the inevitable. An Authors Guild Backinprint.com Edition. 20 –02.

[8] *Mitroff I.* Crisis leadership. Planning for the unthinkable. – John Wiley & Sons, 2004.

Шикина Г. Е.[*]
(Россия, г. Москва)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация. *В статье на примере анализа динамики мирового рынка консалтинговых услуг выявляется специфика и основные тенденции российского рынка, а также перспективы развития данной сферы.*

В последнее время объем консалтинговых услуг стремительно растет, увеличивается спрос на консультационные услуги и количество заказчиков, а значит, расширяется и сам рынок. Консалтинг – это очень обширная сфера деятельности, для которой довольно сложно определить четкие рамки. Если широко рассматривать консалтинг, то любая помощь клиенту по решению проблем, возникающих в ходе бизнес-деятельности, имеет право называться консалтингом. Фактически, в понятие «консалтинг» каждый бизнесмен вкладывает различный смысл, определяемый практическим направлением своей деятельности, что часто приводит к путанице. Это подтверждается российской практикой, где под консалтингом подразумевают как проведение взаимозачетов, так и настройку бухгалтерских программ, или даже – создание политического имиджа.

Можно выделить следующие основные особенности консалтингового бизнеса:

- Коммерческий характер консалтинговых услуг, то есть консалтинг не имеет научно – внедренческой деятельности, которая характерна для плановой экономики.
- Товарный характер услуг, то есть производимые консалтинговой компанией услуги имеют способность быть объектом купли – продажи. Эта особенность консультационного бизнеса имеет спорный характер, так как среди учёных идёт дискуссия по поводу того, что конкретно является товаром – оказываемая консультантом услуга или всё же полученный эффект от оказанной услуги.
- Системный подход, который обусловлен запросами клиента, так как часто необходимо применение не одного механизма, приёма или знаний из какой-то определённой области, а комплекса всех этих составляющих.
- Сложность в определении продуктов и рамок консультирования, реальной эффективности, то есть соотношение между реальным экономическим эффектом от проведённой консультации и выплачиваемым гонораром.

Консультант может оказать огромную помощь в стабилизации и оздоровлении бизнеса. Это касается критического анализа бизнеса и прогнозирования проблемного должника, краткосрочного прогнозирования и мониторинга денежных потоков, содействия в управлении оборотным капиталом и высвобождении денежных средств, реструктуризации долга, консультирования кредиторов, реализации проблемных активов.

В каких случаях компании обращаются за помощью в консалтинговую компанию? Согласно распространенному мнению, к услугам внешних консультантов обращаются в основном и в первую очередь те организации, которые оказались в критическом положении. Однако помощь в критических ситуациях – отнюдь не основная функция консалтинга. В каких же случаях и кто обращается за помощью в консалтинговую компанию?

[*] Шикина Гузель Евгеньевна, кандидат физико-математических наук, доцент, факультет государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова.

- Если предприятие желает осуществить стратегическую перестройку всей системы. Это может быть связано либо с расширением, либо с изменением формы собственности, либо с коренными изменениями спектра деятельности предприятия и переориентацией ее на более перспективные и/или выгодные направления бизнеса.
- Компания хочет утвердить свои позиции на рынке и создать необходимый имидж в глазах потенциальных инвесторов. Само по себе, приглашение внешних, независимых оценщиков деятельности компании (особенно в области аудита), уже повышает репутацию компании.
- Нужно получить объективную (непредвзятую) оценку проблем и/или задач, стоящих перед руководством компании. Поскольку на консультантах никак не скажутся решения, принимаемые руководством компании; они не связаны событиями, которые имели место в прошлом и не имеют личных привязанностей, то они способны провести наиболее объективный анализ сложившейся ситуации. Это в свою очередь способствует принятию оптимального решения, минимизации издержек на его реализацию и повышению доверия к компании со стороны акционеров и/или потенциальных инвесторов.
- Необходимо воспользоваться знаниями и опытом консультантов. Консультанты обладают знаниями и опытом в отрасли своей специализации, накопленными в процессе деятельности компании. Поэтому прежде чем изобретать велосипед, менеджеры могут обратиться за помощью к консультантам с тем, чтобы использовать этот опыт и не допустить совершения ошибок.
- Требуется привлечь дополнительные ресурсы, обладающие специфическими знаниями. Еще одной причиной, по которой руководители нанимают консультантов, является то, что у компании не всегда есть свободные и квалифицированные кадры для решения всех проблем, которые могут возникнуть в ходе хозяйственной деятельности. Компании, которые стремятся к снижению издержек, не могут позволить себе содержать значительный штат сотрудников. А их поиск требует времени и влечет дополнительные издержки.
- Фирма попадает в кризис. Возможно, что компания, попавшая в критическую ситуацию не в состоянии выбраться из этого положения своими силами, ввиду отсутствия опыта и внутренних ресурсов для адекватной и своевременной реакции на создавшуюся

Можно отследить основные «горячие точки» в работе западных консалтинговых агентств и изменение акцентов в их деятельности за последние годы. В 2010 году проблемные аспекты касались кадастровой оценки земли и недвижимости, оценки компаний в рамках антикризисного управления и повышения уровня раскрытия информации в компаниях. В 2011 консультантов больше всего интересовали способы развития стоимостного консалтинга. Это связано с разрастанием сделок по слияниям и поглощениям. В 2012 году также рассматривались вопросы долговой стоимости (страхование, залоги, реализация имущества должника, а также разрывы между «залоговой» оценкой и рыночной ценой заложенного имущества), проблемы трансфертного ценообразования (риски оценки, поиск компромисса между потребителями, профобъединениями, надзорными органами и самими консультантами). Отдельно выделились вопросы банкротства (управляемого или фиктивного) и проблемы привлечения капитала (особенно через рынок ценных бумаг). Еще один проблемный сегмент – инфраструктурные показатели (использование инфраструктурных индексов (рейтингов) при построении ценовых трендов, обоснование прогнозов денежных потоков в рамках оценки инвестиционных проектов). С 2013 года консультанты особо интересуются предотвращением финансовых потерь и повышением экономической безопасности, различными видами финансирования (проектным, структурным и альтернативным), а также управлением стоимостью и эффективностью мульти-бизнесов. В правовом сегменте вопросы касаются экспертных сообществ и внесудебного урегулирования споров (использование юридических консультантов как медиаторов).

Можно выделить ряд основных тенденций консалтингового рынка.

- Во-первых, повышается уровень требований клиентов, как к квалификации консультантов, так и к уровню эффективности проектов.
- Во-вторых, спрос смещается от внедрения комплексных глобальных проектов и программ, к более узким и специализированным, связанными с улучшениями и модернизацией.
- В-третьих, консалтинговые услуги часто используются для привлечения инвестиций. Это может касаться как стоимостной оценки, так и создания имиджа компании или улучшения финансовых показателей, а также непосредственно услуг по сопровождению сделок слияний и поглощений.
- В-четвертых, консультантов привлекают в связи с несовершенством российской нормативно-правовой базы (сложностей трактовки норм и пробелов в законодательстве).
- В-пятых растет профессиональный уровень консультантов, возникают консалтинговые ассоциации и группы компаний, формируется экспертная среда и расширяется база знаний.

И наконец, в-шестых, рынок консалтинга замедляет свое развитее. Это связано с отсутствием принципиально новых продуктов и подходов, а также прорывных стратегических решений. Большинство услуг касается обеспечения текущей деятельности и краткосрочных целей. В дальнейшем эта тенденция может привести к стагнации рынка. Консалтинг можно назвать циклической отраслью. В 2005-2007 г.г. она росла довольно быстрыми темпами. Однако, 2008-2009 ознаменовали трудный период, связанный с глобальным экономическим спадом и сокращением корпоративных бюджетов. В целом крупнейшие консалтинговые компании закончили 2009 год с существенными потерями в 5-10%. Некоторые компании сокращали персонал или осуществляли ограниченный наем. Многие клиенты задерживали или отменяли проекты, из-за нехватки ресурсов в начале 2009 года.

С конца 2009 и до начала 2012, прибыль корпораций в целом росла существенными темпами. Однако в то время как прибыль корпораций росла, государственные бюджеты США и большей части Европы испытывали огромное давление на национальном, региональном и местном уровнях, в связи со снижениями крупных налоговых поступлений и увеличением государственных расходов. Это негативно сказалось на ряд консалтинговых фирм для которых государственные агентства являются главными клиентами. Приведу теперь положительные факторы для роста рынка консалтинговых услуг в среднесрочном периоде:

1. Продолжительный рост расходов в сфере здравоохранения и существенные изменения в медицинском страховании создают спрос на консалтинговые проекты в этой сфере. Это включает спрос на внедрение и поддержку электронной медицинской документации, и драматическую потребность в большей эффективности и контроле затрат.
2. Консультанты, фокусирующиеся на проектах, которые сокращают издержки и улучшают операционные показатели, могут, за довольно короткий период времени, перемещаться между различными отраслями.
3. На консультантов, имеющих опыт в реструктурировании долга и оптимизации финансовой отчетности, спрос по-прежнему будет высоким, особенно в сфере недвижимости и долговом финансировании.
4. Новые изменения в законодательстве и ужесточение государственного контроля создадут многочисленные возможности для юридического консалтинга.
5. Крайне высок спрос на консультантов, помогающих в снижении издержек на оплату труда.
6. Повышается спрос на экологический консалтинг, связанный со снижением выбросов углерода и энергетической эффективности.
7. Также, остается высоким спрос на услуги консультантов в области слияний и поглощений, выхода на новые рынки и IT-консалтинг.

Консалтинг является многогранным, глобальным деловым сектором, перед которым регулярно оказываются множество проблем. На высшем уровне сегмент «управленческого консалтинга» помогает высшим должностным лицам и советам директоров в фирмах, входящих в 1000 Fortune. McKinsey & Company, Inc., Bain & Company, Inc., Boston Consulting Group, Inc. и ряд других компаний являются самыми элитными. Обязательства этих консультантов для транснациональной корпорации могут включать анализ множества подразделений и путешествие на несколько континентов. Консалтинговые проекты часто приводят к существенным организационным изменениям, добавляя (как надеются клиенты) десятки миллионов долларов к ежегодному финансовому результату.

В контрасте с размерами и известностью ведущих компаний управленческого консалтинга, значительная часть консультационной отрасли состоит из очень небольших компаний — во многих случаях это компании с одним консультантом, возможно работающего на дому. Этот сегмент консалтинга сильно вырос с 2000 года, когда легионы хорошо образованных, высококвалифицированных и полностью опытных руководителей и профессионалов были уволены во время кризиса или взяли досрочный выход на пенсию в обмен на возможность работать на себя. Эти профессионалы занялись самостоятельной предпринимательской деятельностью и вошли на рынок консалтинга. Несмотря на высокую прибыльность по многим секторам экономики, дни несдержанных корпоративных расходов давно в прошлом. Корпоративные клиенты теперь намного более требовательны, включая как ограничения итоговой стоимости проекта, так и контроль над косвенными расходами. Для более эффективного управления затратами некоторые корпорации, которые были прежде желанными клиентами для консультантов, создали свои собственные внутренние консультационные отделы и департаменты.

Одно из интересных ответвлений этого тренда – то, что внутренние консультационные единицы в нескольких компаниях начали предлагать консалтинговые услуги внешним клиентам. Это все более и более распространено в отраслях, связанных с предоставлением услуг. В Walt Disney Company был создан Институт Диснея, который теперь учит другие фирмы, как лучше привлечь их клиентов. Также и Центр Лидерства Ritz-Carlton, отделение Отелей Ritz-Carlton , занимается внешним консультированием для других фирм.

Один из наиболее быстро растущих сегментов консалтинга были информационные технологии (IT). Многие компании успешно смешали консалтинг и аутсорсинг, предлагая как комплексные проекты под ключ и их сопровождение, так и модернизацию уже существующих программных решений. Самыми быстрыми темпами развивается индийский IT консалтинг (такие компании, как Wipro, Infosys и Tata Consultancy Services). Также быстро наращивают обороты компании-разработчики программного обеспечения, такие как Oracle, которые накопили собственные крупные консультационные единицы. Сектора бытовой электроники и персональных компьютеров движутся в том же направлении. Производители электроники, такие как Flextronics, также предоставляют консультационные услуги. Нужно заметить, что мировые тренды и тенденции частично совпадают с российскими, частично отличаются о них. В России, также как и в мире, лидирующим сегментом является IT консалтинг. Одинаковыми тенденциями являются повышение уровня требований клиентов, привлечение консультантов, в связи со сложностями нормативно правовой базы, акцент на оценку долговой стоимости компаний и замедление темпов роста консалтингового рынка в целом.

Отличия касаются следующих тенденций:

1. Повышение спроса на экологический консалтинг
2. Расширение консалтинга в сфере здравоохранения
3. Сокращение государственных агентств в общем числе клиентов
4. Расширение внутренних консультационных подразделений компании и предоставление ими услуг для внешних пользователей.

В целом мировой рынок более развит, сильнее дифференцирован и устанавливает более жесткие требования по контролю над финансированием консультационных проектов. В мире,

росту консалтинговых услуг могут способствовать все еще расширяющиеся рынки IT, и новые направления в эко-консалтинге. Стабилен спрос и на сопровождение инвестиционных проектов. Также можно смело говорить о повышении качества консалтинговых услуг, в результате повышенных требований клиентов, профессиональном развитии консультантов и расширении экспертной базы, как в мире, так и в России. В результате мы получаем, что повышение уровня предоставляемых консалтинговыми компаниями услуг будет происходить по всем направлениям. Постепенно рост качества предлагаемых консультантами услуг приведет к тому, что российские компании смогут составить конкуренцию иностранным компаниям и достичь уровня мировых стандартов в области консалтинга. В качестве еще одного сектора российских консалтинговых услуг, который сможет стать основой для последующего роста, следует отметить услуги для государственных агентов. В мировой практике государство, выступая в качестве клиента для крупных консалтинговых компаний, занимает существенную долю их выручки. В России государство тоже обращается к консультантам, но значительно реже, не привлекая их к серьезным стратегическим проектам. Это связано, с одной стороны с большей закрытостью информационных и финансовых потоков, а с другой, к сохранившемуся еще с 90-х непониманию смысла консалтинговых услуг. В перспективе, учитывая стремление наших властей перейти к бюджетированию по результатам, консультанты смогут оказать неоценимую помощь в улучшении контроля за ресурсными потоками и повышении уровня государственного управления в целом. В качестве еще одной перспективы развития можно отметить дальнейшее укрупнение российских консалтинговых компаний и расширение перечня предоставляемых ими услуг. Наиболее востребованными, скорее всего, будут оставаться услуги в области информационных технологий и консультирование инвестиционных проектов. Стабильным останется спрос на сопровождение текущих операционных процессов (налоговый и юридический консалтинг).

Что касается перспективы увеличения квалифицированного спроса, на основании мировых тенденций, можно сказать, что будет усиливаться контроль за финансированием проекта со стороны клиента и ресурсные рамки будут ужесточаться. Это послужит основой для дальнейшего консалтинговых проектов, в том числе, объединению сил клиента и консультанта. На сегодняшний день большинство клиентов российского консалтинга ожидают от консультантов самостоятельной работы над предоставленным проектом, однако результаты проекта будут гораздо эффективнее и качественнее, в случае кооперации сил клиента и консультанта. Скорее всего, будет расти степень концентрации рынка. Уже сейчас можно явственно различить крупных участников, с широким ассортиментом услуг, и мелких игроков, занимающихся узкоспециализированным видом деятельности. С учетом мировой практики, можно сделать вывод о дальнейшем усилении дифференциации.География российского рынка консалтинга очень неравномерна, большинство компаний расположены в Москве и Санкт – Петербурге. В других субъектах компаний значительно меньше, но есть крупные региональные центры на Юге, Урале, Западной и Восточной Сибири. В перспективе количество консалтинговых фирм в регионах будет увеличиваться, особенно специализированных консалтинговых компаний, проекты которых будут тесно связанны с конкретной отраслью (к примеру, на Урале это традиционно металлургия, а в Восточной Сибири – добыча полезных ископаемых). Подводя общий итог, следует отметить, что перспективы развития рынка консалтинговых услуг в России во многом зависят от происходящих событий и тенденций в российской экономике в целом, так как данная сфера деятельности напрямую зависит от экономического состояния страны.

Литература:

[1] Журнал Consulting.ru, http://consulting.ru/econs_art_745335441

[2] В. Зимин. Классификатор консалтинга // Промышленный маркетинг №1 2012

[3] Рейтинговое агентство РосБизнесКонсалтинг
http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter3.shtml