

Теоретический
и научно-методический журнал.
Издается с января 1999 г.

№ 11/2016

Редакционный совет

<i>Строев В.В.</i>	– д-р экон. наук, проф., и.о. ректора ГУУ, председатель редакционного совета
<i>Афанасьев В.Я.</i>	– д-р экон. наук, проф., главный редактор, зам. председателя редакционного совета
<i>Азоев Г.Л.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Князев В.Н.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Клейнер Г.Б.</i>	– д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
<i>Красовский Ю.Д.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Пацула А.В.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Райченко А.В.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Сергиенко С.К.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Тихонова Е.В.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Турчинов А.И.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Фролов С.С.</i>	– д-р социол. наук, проф.

Editorial board

<i>Stroev V.V.</i>	– D.Eco., prof., acting rector of SUM, Chairman of the Editorial Board
<i>Afanasyev V.Ya.</i>	– D.Eco., prof., Chief Editor, Deputy Chairman of the Editorial Board
<i>Azoev G.L.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Knyazev V.N.</i>	– D.Psy., prof.
<i>Kleiner G.B.</i>	– D.Eco., prof., corresponding member of RAS
<i>Krasovskiy Yu.D.</i>	– D.So., prof.
<i>Patsula A.V.</i>	– D.So., prof.
<i>Raychenko A.V.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Sergienko S.K.</i>	– D.Psy., prof.
<i>Tikhonova E.V.</i>	– D.So., prof.
<i>Turchinov A.I.</i>	– D.So., prof..
<i>Frolov S.S.</i>	– D.So., prof.

Журнал входит в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

При перепечатке материалов ссылка на «Вестник университета» обязательна.

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру рецензирования.

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Аветисян Г.В.</i>	Формирование и развитие модели республиканской энергосистемы	5
<i>Аль-Фахад А.З.М.</i>	Концепции развития городских территорий в развивающихся странах	12
<i>Булгаков А.Л.</i>	Актуальные проблемы современного стратегического менеджмента	18
<i>Василенко С.А.</i>	Стратегические альянсы и партнерства	21
<i>Деменко О.Г., Макарова И.Г.</i>	Муниципальный менеджмент и местное самоуправление в России: теория и перспективы развития	25
<i>Поспелов С.В.</i>	Макроэкономический синтез научных подходов к институционализации процессов государственно-частного партнерства	28

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Аброскин А.С., Аброскина Н.А.</i>	Проблемы использования административных источников информации в макроэкономической статистике	33
<i>Аракелова Г.А.</i>	Анализ положительных и отрицательных факторов использования РДФ-топлива	39
<i>Борисоглебская Л.Н., Худякова О.В.</i>	Партнерство бизнеса и учреждений системы образования в рамках подготовки высококвалифицированных кадров для промышленных предприятий	44
<i>Власенко И.А., Шемякина Т.Ю.</i>	Инвестиционно-строительный проект как объект анализа рисков	48
<i>Гайноченко Т.М.</i>	Циклическая динамика тарифной политики на транспорте	54
<i>Залетов Ю.С., Остапчук В.Н.</i>	Вопросы таможенного оформления грузов при организации работы логистических провайдеров в сфере железнодорожного транспорта	61
<i>Казеева О.Г.</i>	Влияние кластеров на занятость в регионах	65
<i>Камчатова Е.Ю., Костенко А.В.</i>	Риски энергетических компаний	69
<i>Коготкова И.З., Мехтиева А.Ю.</i>	Совершенствование маркетинговой деятельности в строительной организации	75
<i>Кулигин В.Д.</i>	Симметрия в отношениях обмена	79
<i>Меренков А.О.</i>	Пути повышения информированности населения на городском пассажирском транспорте	86
<i>Назаров А.Ю.</i>	Сущность нематериальных факторов и их влияние на развитие региональной экономики	94
<i>Опекунов В.А., Мартиросян Т.С.</i>	Исследование существующей системы материально-технического обеспечения в строительстве	97
<i>Пасько А.В.</i>	Изменение динамики продаж и импорта легковых автомобилей на российском рынке под влиянием нестабильности внешней среды	103
<i>Ярошук А.Б., Бузурная И.В.</i>	Построение модели повышения потенциала нематериальных активов промышленного предприятия для обеспечения его конкурентоспособности	109

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Авеличева О.А.</i>	Маркетинговая оценка имиджеобразующих факторов российских ПИФов	112
<i>Давыдов И.А.</i>	Особенности ценообразования на мировом рынке дизельного топлива	117
<i>Дьяконова О.С., Моргул Н.А.</i>	Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации	121

Карпенко Ю.А., Малых Н.И., Чванов Р.А.	
Методика анализа финансового состояния коммерческой организации.....	126
Ларина С.Е., Карпенко Ю.А., Чичерова Е.Ю.	
Особенности анализа основных средств организации.....	134
Минченков М.А., Водянова В.В., Заплетин М.П.	
Методология построения МВЗ-индекса устойчивости на товарах дуальной группы.....	141
Огурчиков П.К., Скобеев Н.Ю.	
Новые источники финансирования кинопроизводства.....	148
Седова Е.И., Гамазина К.Ю.	
Особенности организации учета затрат на хлебопекарном производстве	153
Седова Е.И., Хрисанфова А.А.	
Финансовая устойчивость предприятия как основополагающий фактор успешного развития бизнеса	157
Успаева М.Г.	
Особенности учета запасов и незавершенного производства в МСФО и СНС	162
Юнусова С.Р., Бодяко А.В.	
Дефиниция планирования бюджета как составляющая дескриптивной оценки финансовой состоятельности российских предприятий	168

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Кириллов В.Н.	
Теоретические аспекты взаимосвязи инноваций и конкурентоспособности стран в международной торговле	172
Смирнов Е.Н., Стабинский Ю.А.	
Технологическая клубная конвергенция в контексте глобальных тенденций инновационного развития	178
Стабинский Ю.А.	
Проблемы и инструменты финансирования инновационной деятельности малых и средних предприятий Европейского союза	185

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Дорофеев А.Ф.	
Методология измерения человеческого капитала	191
Думанская Л.А., Думанский С.М.	
Применение информационно-аналитических систем на основе OLAP-технологий	195
Козеева Т.Н., Коновалова В.Г.	
Внедрение эффективных контрактов в организациях здравоохранения: проблемы и условия их преодоления	201
Логвинов С.С.	
Современные научно-методические подходы к управлению промышленными предприятиями	205
Митрофанова А.Е.	
Современные системы нематериального стимулирования персонала организации	208
Митрофанова Е.А., Рассадина Е.В.	
Совершенствование работы ветеринарной службы и повышение ее мотивации	213
Стружкин Н.П.	
Определение штатной численности профессорско-преподавательского состава с применением MS Excel	220
Суворов А.А.	
Правовые основы профессионально-должностного роста государственных гражданских служащих	232
Ямпольская Д.О., Старостин В.С., Коимур А.	
Электронный маркетинг как инструмент сопровождения компании при выходе на внешний рынок	237

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Герасименко Н.А.	
Проблемы девиантного поведения в студенческой среде	244
Косинова М.И.	
Активизация телевидения и видео в период «застоя» как один из факторов снижения кинопосещаемости	248
Мосина Л. М., Веселовский Д.П.	
Междисциплинарный подход в изучении феномена лидерства	252

Главный редактор
В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск
А.В. Никиенко

Редактор
Н.А. Безвербная

Технический редактор
Е.В. Поплевина

Компьютерная верстка
Е.А. Поповой

Дизайн обложки
Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.
Подп. в печ. 25.11.2016.
Формат 60×90/8.
Объем 34,0 печ. л.
Уч.-изд. л. 21,5
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 1326

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru
Сайт: vestnik.guu.ru

Зарегистрировано
в Роскомнадзоре
№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

Подписной индекс
в Каталоге периодических изданий
«Газеты и журналы» – 46448

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

109542, г. Москва,
Рязанский проспект, 99
главный учебный корпус, к. 104

Тарченко В.С.	
Роль старшего поколения в сохранении традиционных семейных ценностей (на примере республики Северная Осетия-Алания)	256
Юрасова М.В.	
Проблемы качества эмпирических исследований	260
Авторы «Вестника университета»	266

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 620.9

Г.В. Аветисян

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МОДЕЛИ РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ

***Аннотация.** В статье рассматриваются пути формирования, функционирования и развития республиканской модели энергетической системы. Произведена попытка описания данной модели как инструмента, способствующего эффективному сотрудничеству государств-членов Евразийского экономического союза.*

***Ключевые слова:** модель республиканской энергетической системы, энергетическая безопасность, интеграция.*

Gayk Avetisyan

FORMATION AND DEVELOPMENT OF REPUBLICAN ENERGY SYSTEM

***Annotation.** The article deals with the problem of the formation, functioning and development of the republican model of the energy system. An attempt was made to describe the model as a tool to promote effective cooperation.*

***Keywords:** model of republican energy system, energy security, integration.*

Проблема формирования, функционирования и развития модели республиканской энергетической системы (МРЭС) на сегодняшний день – одна из самых актуальных для государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Партнеры по союзу осознают необходимость более углубленного взаимодействия и развития интеграционных процессов в сфере энергосбережения и энергоэффективности. Энергетическая интеграция, т.е. совокупность отношений в энергетической сфере, на основе которой формируется экономический фундамент региональной интеграционной группировки, должна составлять основу этого союза.

Нарастающий процесс глобализации и развитие мировой экономики сопровождаются ростом потребления энергоресурсов при сокращении их запасов. Одновременно увеличиваются региональные энергетические диспропорции, растет количество стран и регионов, развитие которых не обеспечено собственными энергоресурсами. Становится очевидным, что для минимизации негативных последствий указанных процессов и решения задач надежного энергообеспечения экономики и энергобезопасности необходимы развитие интеграции государств и тесное взаимодействие интеграционных объединений в энергетической сфере [2].

Отсутствие единой модели формирования общего энергетического рынка сдерживает развитие интеграции не только в рамках Евразийского экономического союза, но и на постсоветском пространстве в целом. В настоящее время важно сформировать эффективную модель республиканской энергетической системы в рамках Евразийского экономического союза с целью развития регионального сотрудничества в энергетической сфере. Эту модель можно рассматривать как инструмент, способствующий эффективному сотрудничеству всех стран-участниц ЕАЭС, а также других стран центральноазиатского и кавказского регионов.

Функционирование единой энергетической системы Советского Союза прекратилось фактически в начале 1990-х гг. Спустя десятилетие возникла ситуация, когда большинство мощностей, ко-

торые были направлены на совместное использование, либо простаивали, либо разрушались. Например, мощности Сибирской распределительной системы были нацелены на перемещение электроэнергии через Казахстан в центральную часть России. Мощность сибирской системы ЛЭП составляет 1100 киловатт, а убытки по ее простаиванию составляют до 18 млн долл. в год [2]. Возникли проблемы либо с утилизацией генерируемого электричества, либо с поиском возможностей как-то их использовать.

Для России энергетическая интеграция сегодня несет серию важных моментов:

- интеграция с центральноазиатскими республиками позволяет России контролировать энергопотенциал региона, влияя на своих европейских и китайских партнеров;
- энергетическая интеграция способна обеспечить отечественную промышленность необходимым сырьем;
- при использовании энергетического потенциала центральноазиатского региона отпадет необходимость внутреннего дисконта для отечественного потребителя энергии, и экспортные цены на российские энергоресурсы останутся на прежних высоких уровнях;
- энергетическая интеграция создает мощный стимул институционального развития постсоветского пространства, в результате которого создаются площадки для совместного диалога, как политических элит, так и деловых партнеров, что само по себе создает центроостремительные тенденции.
- сама энергетическая основа интеграции представляет собой прочный фундамент хозяйственного развития, нынешние технологии завязаны на использование энергии, это самый простой, но в тоже время самый необходимый товар в современном информационном мире;
- энергетическая интеграция дает возможности роста всем участникам деловых отношений, как технологически развитым, так и преимущественно сырьевым.

В странах ЕАЭС создалась ситуация, когда генерирующие мощности используются для внутренних потребностей на 52 %, т.е. половина возможностей вырабатываемой электроэнергии может быть экспортирована, покрывая дефицит электроэнергии в странах ЕАЭС [3]; излишки же через объединенную электросистему могут быть экспортированы в третьи страны. Для этого нужно каким-то образом объединить электрогенерирующие системы стран ЕАЭС. Небольшой дефицит электроэнергии имеется в Белоруссии, Казахстан за годы независимости нарастил мощности и на 92 % удовлетворяет свои потребности [3]. Армения и Киргизия на сегодняшний день являются энергодефицитными. Это в большей степени относится к Киргизии, которая является генерирующей страной в вопросах электроэнергии. Но в последние 3–4 года в республике наблюдается устойчивый дефицит электроэнергии, что связано с нерациональным использованием водных ресурсов, с режимом стока вод, который приводит к дефициту воды в соседнем Узбекистане. Это вызывает недовольство и даже угрозы в адрес Киргизии, что вынуждает ее уменьшать расход воды на нужды электроэнергетики на своих ГЭС. Как следствие, из экспортирующей страны она превратилась в импортирующую, уже два года закупая электроэнергию из Казахстана.

В Армении наблюдается переизбыток производства электроэнергии (с учетом работы атомной станции). В ближайшие годы заканчивается срок эксплуатации Армянской АЭС, которая уже один раз останавливалась и перезапускалась. Сегодня решается вопрос продолжения функционирования АЭС, которая на сегодня обеспечивает около 40 % производимой электроэнергии, или строительства новой [3]. Второй вариант бюджет республики «не потянет», кредитовать пока желающих нет. Стоимость генерации и стоимость потребления электроэнергии в Армении существенно разнятся. Это привело к росту недовольства населения повышением цен на электроэнергию в прошлом году и спровоцировало протестные массовые акции. Имея профицит в производстве электроэнергии в на-

стоящее время, Армения могла бы экспортировать излишки в Иран. Но тот заинтересован в экспорте больших объемов, которые возможно поставлять только через единую энергосистему.

Таким образом, от энергетической интеграции выгоды получают как энергетически обеспеченные страны, так и зависимые. Формируется общая геоэкономическая система, основанная на системном управлении энергетическим потенциалом, что имеет непревзойденную важность на современном этапе развития постсоветского региона. Мировая экономика претерпевает глубокие изменения, которые затрагивают все сферы международного сотрудничества. Это приводит к активному развитию новых форм интеграционного сотрудничества. Главная цель формирования общего энергетического рынка – создание платформы для интеграции производственных и промышленных мощностей в единое экономическое пространство.

В договоре о создании ЕАЭС четко прописаны форматы и этапы создания единых рынков энергоресурсов. В рамках этого положения Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) были разработаны концепции по формированию единого рынка электроэнергии, нефти и нефтегазового продукта, формированию рынка газа. 8 мая 2015 г. главами государств-членов Союза была принята Концепция формирования общего электроэнергетического рынка ЕАЭС. Это первый шаг на пути реализации договоренностей в сфере электроэнергетики и, по сути, попытка создать модель республиканской энергетической системы в рамках Евразийского экономического союза.

Топливо-энергетический комплекс любого государства является составной частью хозяйственного комплекса и функционирует во взаимодействии с другими отраслями экономики в целях достижения максимальных конечных результатов социально-экономического развития. При этом основная часть энергетических ресурсов не возобновляема, поэтому стране, вступающей в интеграционный процесс, необходимо рационально распределять потоки своих ресурсов, а также выбирать партнеров по интеграционному союзу, сохраняя при этом топливо-энергетический баланс. Свобода выбора степени интеграции характерна для большинства современных интеграционных объединений. Это обусловлено тем, что в настоящее время во всех интеграционных объединениях наблюдается участие стран, имеющих разный уровень экономического развития, что предполагает разноскоростную и разноформатную интеграцию, характерную, в частности, для стран ЕАЭС. Разноскоростная интеграция означает, что каждое государство-участник интеграционного объединения самостоятельно определяет, в каких направлениях и в каких интеграционных мероприятиях она принимает участие и в каком объеме. Подразумевается, что страны-участники одного интеграционного объединения могут находиться на разных стадиях интеграционного процесса, и перейти на следующую стадию они могут по мере готовности.

Данная модель интеграции особенно характерна при вступлении страны в единый энергетический рынок, поскольку он предполагает, в том числе, предоставление единого доступа к объектам энергетической инфраструктуры, а также введение единого тарифа, а такие условия готовы предоставить не все страны и хозяйствующие субъекты. Модель разноскоростной интеграции была принята в рамках ЕАЭС. Принцип модели разноформатной интеграции предполагает одновременное участие государств более чем в одном региональном интеграционном объединении. Данная модель интеграции характерна для многих стран, поскольку в каждом союзе существуют свои привилегии и недостатки. Для более эффективного использования потенциала топливо-энергетических комплексов и обеспечения национальных экономик основными видами энергоресурсов в МРЭС были приняты следующие интеграционные ориентиры: развитие долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества в сфере энергетики, проведение скоординированной энергетической политики, поэтапное формирование общих рынков энергетических ресурсов с учетом обеспечения энергетической безопасности (см. рис. 1).

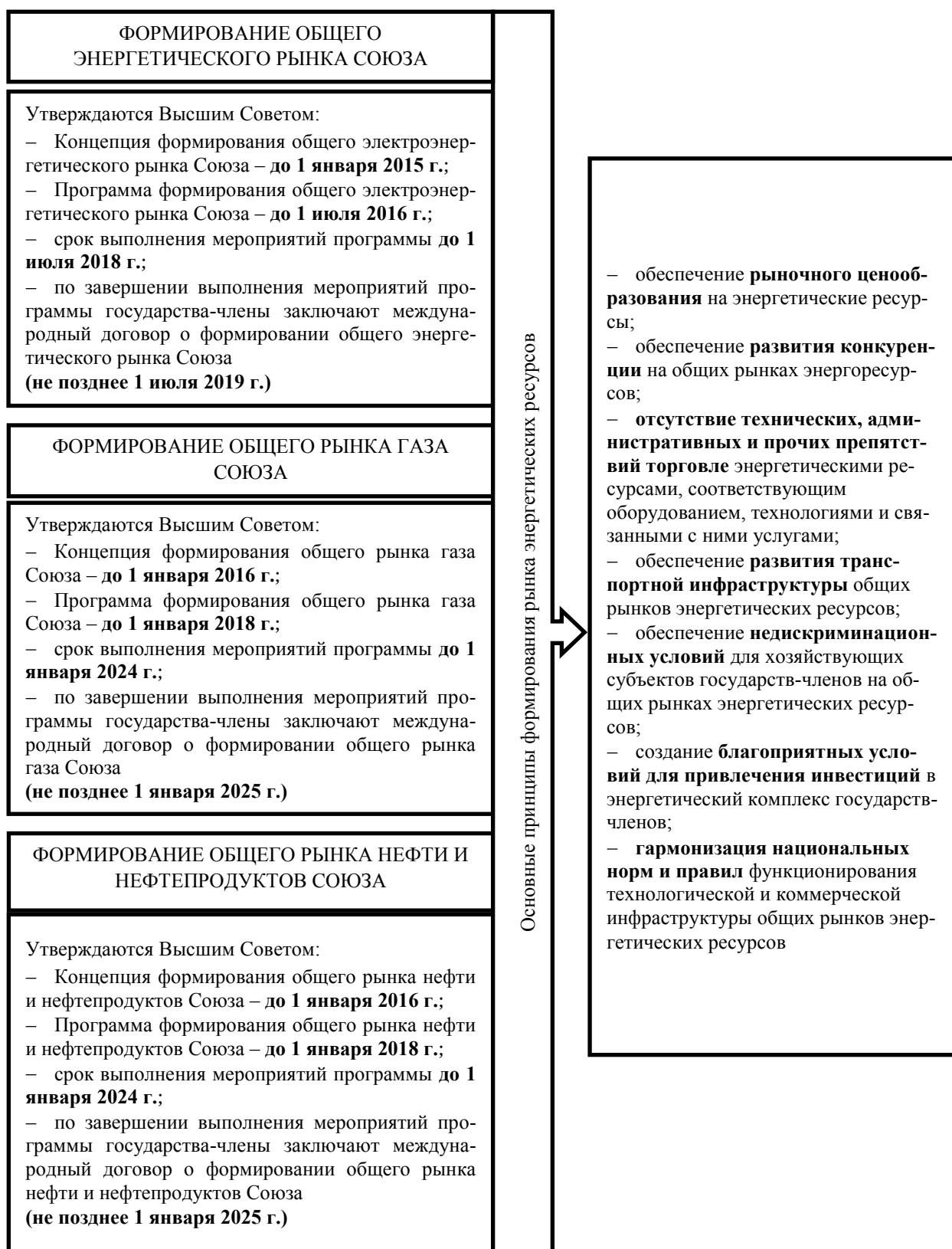


Рис. 1. Модель формирования общих рынков энергоресурсов в ЕАЭС

Цели МРЭС:

- обеспечение устойчивого развития экономик и энергетической безопасности государств-членов;
- повышение экономической эффективности и надежности функционирования электроэнергетических комплексов государств-членов;
- повышение конкурентоспособности государств-членов и союза в целом на мировом рынке;
- формирование единого экономического пространства государств-членов в сфере электроэнергетики;
- удовлетворение спроса потребителей электрической энергии на общем электроэнергетическом рынке союза;
- обеспечение баланса экономических интересов участников общего электроэнергетического рынка союза на основе принципа добросовестной конкуренции.

Задачи МРЭС:

- развитие и повышение эффективности рыночных механизмов взаимной торговли электрической энергией между участниками общего электроэнергетического рынка союза;
- создание благоприятных условий для развития экономик государств-членов;
- повышение уровня конкуренции в торговле электрической энергией между участниками общего электроэнергетического рынка союза;
- повышение прозрачности ценообразования;
- создание условий для обеспечения беспрепятственного доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере электроэнергетики в пределах технической возможности при условии приоритетного использования указанных услуг для обеспечения внутренних потребностей государств-членов при осуществлении межгосударственной передачи электрической энергии (мощности);
- создание условий для обеспечения на соответствующем этапе интеграции рынков доступа производителей и потребителей электрической энергии на рынки электрической энергии государств-членов с учетом интересов национальных экономик;
- расширение возможностей для взаимной торговли электрической энергией;
- снижение темпов роста цен на электрическую энергию для конечных потребителей;
- создание благоприятных условий для инвестирования в объекты электроэнергетики.

Функции МРЭС:

- обеспечение соблюдения баланса экономических интересов субъектов общего электроэнергетического рынка союза;
- обеспечение равновесия спроса и предложения на электрическую энергию на основе конкурентного ценообразования.
- МРЭС подразумевает поэтапное формирование общих рынков энергетических ресурсов с учетом обеспечения энергетической безопасности и на основании следующих **принципов**:
- сотрудничество на основе равноправия, взаимной выгоды и не нанесения экономического ущерба любому из государств-членов;
- соблюдение баланса экономических интересов производителей и потребителей электрической энергии, а также других субъектов общего электроэнергетического рынка союза;
- поэтапная гармонизация законодательства государств-членов в сфере электроэнергетики, в том числе в части раскрытия информации субъектами общего электроэнергетического рынка союза;
- приоритетное использование механизмов, основанных на рыночных отношениях и добросовестной конкуренции, для формирования устойчивой системы удовлетворения спроса на электрическую энергию (мощность) в конкурентных видах деятельности;

- обеспечение беспрепятственного доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере электроэнергетики в пределах технической возможности при условии приоритетного использования указанных услуг для обеспечения внутренних потребностей государств-членов при осуществлении межгосударственной передачи электрической энергии (мощности);
- поэтапная трансформация структуры национальных вертикально интегрированных компаний в сфере электроэнергетики с целью выделения конкурентных и монопольных видов деятельности;
- развитие межгосударственных отношений в сфере электроэнергетики государств-членов в соответствии с согласованной моделью общего электроэнергетического рынка союза;
- поэтапное формирование общего электроэнергетического рынка союза на основе параллельно работающих электроэнергетических систем государств-членов с учетом особенностей существующих моделей электроэнергетических рынков государств-членов;
- использование технических и экономических преимуществ параллельной работы электроэнергетических систем государств-членов с соблюдением взаимосогласованных условий параллельной работы;
- обеспечение на соответствующем этапе интеграции рынков доступа производителей и потребителей электрической энергии на рынки электрической энергии государств-членов с учетом интересов национальных экономик;
- осуществление торговли электрической энергией между субъектами государств-членов с учетом энергетической безопасности государств-членов.

Первым по срокам должен быть сформирован рынок электроэнергии. Наиболее приемлемой моделью эксперты посчитали вариант формирования отношений в сфере купли-продажи электроэнергии на общем электроэнергетическом рынке (ОЭР) союза с сохранением существующих национальных электроэнергетических рынков, в том числе рынков мощности (если они уже работают в странах или предполагается их ввести). При этом хозяйствующие субъекты государств-членов ЕАЭС могут торговать друг с другом и по свободным двусторонним договорам, и на централизованных торгах, включая спот-торги, – условия для этого будут созданы. На ОЭР союза будет только торговля электрической энергией, а плата за мощность будет учитываться в ее стоимости. Также предполагается создание механизма для урегулирования почасовых отклонений фактических поставок электрической энергии от плановых значений, что повысит ответственность за соблюдение согласованных графиков.

Реализация программы позволит создать условия для формирования общего электроэнергетического рынка союза, в рамках которого активизируется взаимная торговля электроэнергией в странах ЕАЭС и будут обеспечены потребности экономик государств-членов и их населения в электроэнергии по доступным ценам и необходимого качества. Общий электроэнергетический рынок на принципах конкурентности и рыночного ценообразования откроет новые возможности прежде всего для промышленных потребителей электроэнергии. Они смогут выбирать поставщиков с более низкой стоимостью, что увеличит конкурентоспособность их продукции на мировом рынке. Положительные эффекты получит и население стран союза: для него цены стабилизируются, а надежность электроснабжения повысится.

Потенциал взаимовыгодного сотрудничества в энергетическом секторе у стран-членов ЕАЭС достаточно высок, но не безоблачен и имеет ряд серьезных проблем, в том числе нестыковок интересов. В отличие от других видов товарных и сырьевых рынков, энергетический рынок является наиболее сложным и здесь в большей степени представлены национальные интересы стран-участников. Поэтому свои позиции каждая страна отстаивает серьезно и достичь компромисса очень сложно. Таким образом, несмотря на то, что энергетическая интеграция несет очевидные преимущества как в

стратегическом (встраивание в мировые интеграционные тренды), так и в тактическом (экономические выгоды) планах, на ее пути имеются важные системные препятствия.

Одним из таких препятствий является давление со стороны конкурентов за ресурсы регионов. В начале 1990-х гг. в регион проникли компании США и ЕС, вначале нулевых сюда пришли китайские компании, реализующие ряд стратегий, которые были использованы для упрочнения своих позиций в энергетическом секторе стран региона. Например, интересы китайского правительства и компаний в области нефти и газа в Казахстане основываются на факте, что обе страны имеют общую многокилометровую границу по суше, которая позволяет Китаю снизить морскую зависимость перевозки нефти от пиратства и возможных будущих блокировок от морского американского флота. Отношения между Казахстаном и Китаем также нашли преимущество в том факте, что Россия не проявляет интереса открыть доступ китайским инвестициям в области нефти и газа [1].

Настороженность и недоверие ряда стран СНГ к более тесной интеграции с Россией оправданы многолетней имперской и советской историей, а также опасениями, что экономическая интеграция неизбежно приведет к потере политического суверенитета. Любое государство стремится наиболее полно использовать сильные стороны своего геополитического и геоэкономического положения, руководствуясь собственными интересами (порой в ущерб партнерам по интеграции). Никто не хочет поступиться принципами национального суверенитета. Хороший пример участников Евросоюза, добровольно и по взаимному согласию идущих на тесную интеграцию в финансово-валютной, экономической, военной и прочих сферах (и отказывающихся при этом от ряда национальных прерогатив), пока не вдохновляет участников ЕАЭС.

Библиографический список

1. Зиядуллаев, Н. С. Национальные приоритеты и перспективы евразийского экономического союза в условиях интеграции и глобальной нестабильности / Н. С. Зиядуллаев // Международные экономические отношения. – 2015. – № 15(300). – С. 2–16.
2. Мигранян, А. А. Общий рынок энергоресурсов ЕАЭС – муки рождения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.materik.ru/problem/detail.php?ID=21820&print=Y> (дата обращения : 17.08.2016).
3. Центральная Азия: роль в перестройке мировых рынков нефти и природного газа / Под ред. С. В. Жукова. – М. : ИМЭМО РАН, 2014. – 104 с.

УДК-332.145(1-21)(1-773)

А.З.М. Аль-Фахад

КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Аннотация. В статье исследуются проблемы развития городских территорий с точки зрения экономики, основные тенденции строительства городов, главные критерии устойчивого экономического развития городских территорий и основные причины недостаточно эффективного комплексного развития городских территорий.

Ключевые слова: развитие городских территорий, стратегическое планирование, концепция, урбанизация, внешние цели, регионализм, пространственная дифференциация урбанизации, инфраструктура.

Anees Zyara Muhi Al-Fahad

CONCEPTS OF DEVELOPMENT OF URBAN AREAS IN DEVELOPING COUNTRIES

Annotation. In this article the problems of development of urban areas from the point of view of economy, the main tendencies of city building, the main criteria of sustainable economic development of urban areas and major factors interfering effective complex development of urban areas are researched.

Keywords: development of urban areas, strategic planning, concept, urbanization, external purposes, regionalism, spatial differentiation of urbanization, infrastructure.

Интерес к проблеме структурной организации городов и зоны их близлежащих пригородов, образующих так называемый реальный город, существует давно. С середины XX в. крупные города стали объектом исследований и широких дискуссий в географии, планировании, региональной политике. Крупные города, являющиеся центрами деловой активности, концентрации инвестиций и привлекающие к ним территории все в большей степени взаимообуславливают развитие друг друга. Агломерации продолжают увеличивать свою роль в экономическом развитии своих стран. При этом возникают вопросы соответствия подходов государственных и региональных властей к управлению развитием городских территорий, задачам устойчивого развития.

Прежде чем рассмотреть теоретические основы устойчивого развития городских территорий, осветим основные аспекты теории устойчивого развития. Понятие «развитие» часто применяется в разнообразных сферах: развитие предприятия, региона, города, страны. Управление развитием в каждой сфере можно выделить в самостоятельные действия, которые отличаются от управления функционированием. Управление развитием может проявляться в разных формах, в особенности при стратегическом планировании, организационном развитии, а также в определенных технологиях менеджмента, например в бизнес-планировании, группе качества и др. Главной формой, при которой реализуется управление развитием, выступает стратегическое планирование. Теория устойчивого развития за последнее время получила достаточно широкое применение и распространение. На сегодняшний день не существует трактовки устойчивого развития городских территорий, можно отметить, что устойчивое развитие городских территорий представляет собой бескризисное и стабильное социально-экономическое развитие данных территорий, которое базируется на действенной экономике, расширенном воспроизводстве человеческих ресурсов и эффективной занятости местного населения, увеличении уровня и повышении качества его жизни, рациональном использовании и воспроизводстве природных ресурсов.

Развитие научно-технического прогресса и индустриализация в конце XIX – начале XX вв. вызвало резкое увеличение концентрации населения и экономической деятельности в городах. В условиях стремительного развития промышленного производства урбанизация стала средством обеспечения производственных потребностей общества – структура городского пространства становилась результатом борьбы за наиболее эффективное использование земельного фонда. Объяснение процессов развития города происходило, в первую очередь, с позиций экономической теории и рыночных принципов. Рост городского населения в середине XX в. способствовал повышению внимания к социальной составляющей города. Урбанизация начала трактоваться как процесс высокой концентрации и интеграции человеческой деятельности, охватывающий размещение производительных сил, расселение населения.

Урбанизация проходит экстенсивный и интенсивный пути развития. Для экстенсивного пути урбанизации, который характерен для аграрных в прошлом стран, рост городов и формирование городских структур зависит прежде всего от потребностей материального производства и, в частности, экстенсивного расширения индустриальной базы на основе строительства новых фабрик и заводов, освоения новых месторождений полезных ископаемых. Этот путь урбанизации отмечается быстрыми темпами роста городского населения и возникновением множества новых городов, сосредоточением несельскохозяйственных функций преимущественно в городах, преобладанием в общем приросте численности городских жителей – выходцев из сел. Это отражается на культурно-образовательном и квалификационном уровнях трудовых ресурсов, структуре потребностей и обслуживании населения. При интенсивной урбанизации происходит не столько создание новых городов, сколько совершенствование социально-экономического развития существующих городов, формирование их сети в соответствии с потребностями страны. Для этой фазы урбанизации характерен переход на многофункциональную основу развития городов, что выражается в усложнении структуры и расширении состава городских функций. Комплексное развитие городов, рост их экономического и социально-культурного потенциала, урбанизация села, многосторонняя подвижность населения, изменение источников роста численности городских жителей, рост числа крупных городов и увеличение концентрации в них населения, образование городских агломераций, сближение городских и сельских поселений – черты современного этапа урбанизации. Она развивается по пути качественного совершенствования и дальнейшего преобразования городских поселений, усложнения форм и систем урбанизационных структур в пределах охваченных городами территорий.

Дифференциация уровня урбанизации не только в территориальном разрезе, но и во времени, усиление или ослабление определенных ее признаков свидетельствуют о стадийно-региональном типе эволюции урбанизации. Концепцию стадийного развития урбанизации разработал в основных чертах Дж. Джиббс, который предложил универсальную схему эволюции и перспектив этого процесса (пять стадий). Со временем эта концепция получила значительную эмпирическую проверку в трудах многих ученых, в которых она получила дальнейшее развитие [2].

На первой стадии, которая касается доиндустриального общества, на территориях с различной степенью хозяйственного (сельскохозяйственного) освоения и относительно равномерным сельским расселением появляются города как центры небольших сельскохозяйственных районов, наблюдается медленное сгущение сетки малых городов. Демографическое развитие городов происходит медленнее, по сравнению с сельской местностью. Это стадия зарождения современных городов.

Вторая стадия урбанизации проявляется в дифференциации размеров городов под влиянием экономических факторов – развития фабричной промышленности и вступления в доминантной роли общегосударственного рынка. На этой стадии происходит зарождение индустриального общества, начинают проявляться функциональная и иерархическая дифференциация городов. Города (особенно крупные) становятся центрами удовлетворения растущих и все более дифференцированных потреб-

ностей населения: политических, культурных, научных, образовательных и тому подобное. Темпы роста населения городов несколько выше по сравнению с сельским населением. Это стадия быстрого роста городов на основе экономических факторов урбанизации.

На третьей стадии наблюдается территориальная дифференциация размеров городов, часть из которых становится центрами притяжения населения и расширяет городскую черту, другие находятся в состоянии «застоя». Начинается формирование агломераций путем роста центральных городов, происходит не только относительное, но и абсолютное уменьшение сельского населения, усиливается миграция населения – значительная часть сельского населения перемещается в города. Это стадия агломерационной урбанизации.

На четвертой стадии происходит концентрация населения в городах и одновременно дифференциация структуры городов: уменьшается количество малых городов, которые отчасти переходят в группу средних или крупных городов, но отчасти теряют свое значение. Усиливается преобразование сети поселений, уменьшаются, а часто исчезают села, возникают метрополитенские ареалы, образуются мегаполисы; развитие агломераций идет за счет внешней зоны, происходит субурбанизация. На этой стадии отчетливо проявляются негативные последствия урбанизации, особенно экологические – от чрезмерной концентрации хозяйственной деятельности и населения на небольших территориях. Это стадия агломерационно-субурбанизационного развития.

На пятой стадии доминирует проблема бурного роста и развития городов. Наблюдается децентрация населения и некоторая стабилизация расселения. Происходит активное противодействие негативным последствиям урбанизации. Это стадия существенной трансформации городского расселения путем деагломерации урбанизированных территорий на основе децентрации населения и хозяйственной деятельности.

Пятая стадия урбанизации доминирует в развитых экономически странах: Западной Европе и Северной Америке, в странах, вступивших на постиндустриальный этап развития. В развивающихся странах, где только начался процесс индустриализации, преобладает третья, наиболее динамичная стадия концентрации населения. Страны со средним уровнем индустриального развития находятся в промежуточном положении между третьей и четвертой стадией. В ряде стран Восточной Европы (Чехия, Венгрия) концентрация населения в крупных городах достигла естественного предела. В других странах – Ирак, Бразилия – еще преобладают центростремительные тенденции к миграции населения [2].

Каждой стадии урбанизации свойственны свои закономерности, которые необходимо учитывать во время попыток влиять на расселение в районах разного типа. Без их учета управленческие решения в прошлом были неэффективны, дорого стоили государствам. Классическим примером игнорирования стадийного развития при принятии управленческих решений являются многочисленные преждевременные, а потому неэффективные, попытки осуществления политики ограничения роста крупных городов в странах бывшего коммунистического блока. До определенного периода (стадии) они обречены на неудачу именно потому, что общество просто не имеет возможностей для создания необходимой инфраструктуры в небольших городах, даже в тех редких случаях, когда оно специально ставит цель поднять малый город до уровня столицы.

Пространственную дифференциацию урбанизации, достижения различных стадий ее развития важно исследовать, не только проводя сравнительный анализ урбанизации в нескольких странах, но и в пределах одной страны. С территориальной урбанизацией связано несколько типов расширения и функционального изменения городских территорий, первой стадией которого явилась субурбанизация. Субурбанизация получила развитие в XVIII – начале XIX вв. в Великобритании, позже – в США, Канаде, Австралии и других странах.

Снижение значимости городских центров повлияло на изменение городской политики планирования, в том числе в части развития транспортных сетей. С целью «реанимации» центростремительных потоков в агломерациях городскими властями были предприняты меры по оживлению городской среды. В 1950-х гг. в центральных и субцентральных районах Лондона и Нью-Йорка началась активная джентрификация – процесс социо-пространственного обновления центральной части городов. Производилась реконструкция расположенных во «внутреннем городе» производственных зон, неиспользуемых транспортных артерий, территории приобретали торговые, финансово-деловые, рекреационные функции. Джентрификация, в том числе заключалась в переделке (лофтизации) заброшенной индустриальной застройки в элитное жилье.

Политика регионализма как «внутренняя глобализация», отличная от глобализации 1980-х и 1990-х гг., нацелена на нахождение баланса глобального развития и обеспечения потребностей внутреннего развития, развитие периферийных районов городских территорий и инфраструктуры урбанизированного региона в целом. К примеру, в Ираке сейчас очень актуально формирование собственной нормативно-правовой базы на местном уровне, с помощью которой стало возможным регулирование процессом развития городских территорий. Активизация инвестиционной деятельности в городах, ориентированной на создание новых административных, торговых, банковско-деловых, гостиничных и жилых комплексов, в том числе и с участием иностранного капитала, во многих случаях связана с крупномасштабными реконструкционными мероприятиями. Важнейшее значение эта задача приобретает в условиях реконструкции исторических городов, которые составляют большинство городов Ирака. Сосредоточение в их пределах, а особенно в центральных частях, различных функций превращает эти территории в уникальный ресурс развития города с большим градостроительным потенциалом. Именно здесь градостроительная ценность территории достигает наивысшего значения, и, в то же время, здесь сконцентрированы основные противоречия преобразования центра.

В различных странах и регионах мира современная урбанизация порождает специфичные модели и формы развития городского пространства. Американская модель периферийного роста основывается на появлении новых форм деятельности на значительном удалении от центрального города. В европейской модели периферийные центры имеют значительную связь с ядром. Это отражается на территориальной близости новых зон роста к ядру агломерации, они сливаются в единое застроенное пространство. В крупных городах восточноевропейских стран роль центра сохраняется, здесь продолжает концентрироваться основная доля рабочих мест, головные офисы компаний, развлекательная и торговая индустрия. Японская модель развития характеризуется сохранением роли центральных городов, активной реорганизацией внутренних районов центрального города, формированием полицентрической структуры урбанизированной территории. Азиатская модель заключается в большой роли государственного регулирования развития городских территорий, строительстве субцентров – новых городов на периферии агломерации, сохранении доминирования центра агломерации. Южно-американская модель развития крупных городских территорий характеризуется расширением деловых и бизнес-функций в ядре, появлением крупной, преимущественно жилой, застройки на внеурбанизированных территориях – так называемых «мегапроектов».

Главная цель устойчивого развития городских территорий определяется в создании благоприятных условий жизни городского населения путем создания саморазвивающейся социально-экономической территориальной системы. Достижение данной цели позволит укрепить и приумножить культурное наследие городских территорий, достичь долгосрочного эффективного использования природных ресурсов, обеспечить диверсификацию всех видов хозяйственной деятельности путем развития приоритетных отраслей, а также и других областей и сфер деятельности.

В научной литературе выделяют такие основные составляющие устойчивого развития городских территорий, как экономическую, социальную, экологическую и институциональную [1]. Ключевыми критериями устойчивого экономического развития городских территорий можно считать стабильный рост и повышение экономической продуктивности экономики, которое базируется на сбалансированном воспроизводстве производственного потенциала, а также его рациональном использовании. Социальной составляющей устойчивого развития городских территорий является постоянное повышение качества и уровня жизни населения, стабилизация миграционных и демографических процессов, поддержка традиций и культуры, вовлечение населения в развитие города. Экологическая составляющая включает в себя обеспечение в стратегической перспективе устойчивого развития качества окружающей среды и эффективного использования ресурсов. Институциональная составляющая включает в себя стабилизацию институциональной среды развития городских территорий.

В долгосрочной перспективе достижение устойчивого развития городских территорий становится возможным благодаря обеспечению сбалансированного развития всех его составляющих. При этом огромную роль играет реализация государственных программ развития, с помощью которых достигается повышение эффективности использования доступных ресурсов, обеспечение скоординированной и комплексной трансформаций при решении приоритетных задач.

Успешность реализации стратегии развития города определяется эффективностью деятельности органов городского самоуправления, которая должна быть сфокусирована на формировании необходимых условий и реализации конкретных мер по достижению поставленных стратегических целей. Императивом такого стратегического планирования, который определяет перспективность развития городских территорий, является концепция социально-экономического развития города. Согласно данной концепции, сначала разрабатывается сама стратегия и ее целевой блок, следующий шаг определяет частные стратегии, их ресурсное обеспечение, общее направление социально-экономической политики, т.е. разрабатываются концептуальные основы реализации стратегии. Таким образом, концепция в завершённом виде содержит элементы механизма реализации стратегии самоуправления города. Далее такая концепция рассматривается и одобряется властями городского самоуправления, решая тем самым задачи по комплексному развитию города, принимаются и обосновываются управленческие решения стратегического выбора. Также следует отметить, что концепция как документ носит рамочный характер и предполагает дальнейшую конкретизацию действий городской власти на основании программно-целевого подхода, а именно: предполагается разработка муниципальной программы комплексного социально-экономического развития города. Такая программа носит директивный характер, так как может предусматривать мероприятия, необходимость реализации которых предусмотрены постановлениями и указами органов государственной власти и местного самоуправления. Выступая одним из главных элементов нового механизма управления, программа способствует эффективному сочетанию государственных и территориальных интересов в процессе решения проблем территориального развития.

Таким образом, переход к устойчивому социально-экономическому развитию городских территорий является возможным в случае повышения занятости городского населения, развития форм альтернативной занятости, уменьшения разницы в доходах между сельским и городским населением, повышения уровня доступности социальной и производственной инфраструктуры и создания оптимальных условий для жизни и хозяйственной деятельности. Новейшие тенденции пространственного развития урбанизации и внутренней структуры городских территорий выявляют ограниченность прямого применения каждой из современных зарубежных концепций и моделей городского развития для изучения постсоциалистических городов, которые имеют специфические особенности и были позже вовлечены в глобальные процессы мирового развития. Сочетание и дополнение существую-

щих подходов может позволить провести анализ трансформаций функционально-территориальной структуры городских территорий в глобальном, региональном и локальном контексте.

Города и городские агломерации являются территориями, на которых пересекаются частные, государственные, региональные и местные интересы. В одних случаях современные процессы урбанизации подчинены эффективным формам управления развитием городских территорий, в других случаях демонстрируют отсутствие координации и неэффективность подходов в политике городского планирования. От успешности взаимодействия различных факторов трансформации городского пространства зависят направления развития городских территорий – будет оно происходить более рационально и организовано, либо урбанизация будет происходить стихийно. Для обеспечения устойчивого развития городских территорий в современных условиях следует учитывать следующие факторы: экологические, экономические, градостроительные, социальные.

Однако на данный момент во всем мире существует противоречие, которое значительно влияет на реализацию основных направлений политики устойчивого развития территорий. Можно определить следующие факторы, препятствующие эффективному комплексному развитию городских территорий. 1. Отсутствие информации, необходимой для принятия решений о вхождении в проект, планирования и управления развитием проекта. 2. Отсутствие опережающего развития инфраструктуры. 3. Отсутствие координации в действиях между городской исполнительной властью и частным бизнесом. 4. «Отсутствие инструментов решения имущественных вопросов при осуществлении комплексного развития территорий без поддержки города» [3]. 5. Запаздывание в корректировке нормативной базы. Эти факторы можно объединить в следующие группы: информационная, организационно-экономическая, нормативно-правовая. Полученная группировка факторов позволяет определить основные направления работы по подготовке и обоснованию методических положений и практических рекомендаций по повышению эффективности комплексного развития территорий.

Библиографический список

1. Бобылев, С. Н. Индикаторы устойчивого развития для городов [Электронный ресурс] / С. Н. Бобылев, О. В. Кудрявцева, С. В. Соловьева // Экономика региона. – 2014. – № 3. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/indikatory-ustoychivogo-razvitiya-dlya-gorodov> (дата обращения : 23.09.2016).
2. Моляренко, О. А. Распределенный образ жизни и контрурбанизационные процессы как факторы развития сельских и городских поселений [Электронный ресурс] / О. А. Моляренко // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – № 1. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/raspredeleennyy-obraz-zhizni-i-kontrurbanizatsionnye-protsessy-kak-factory-razvitiya-selskih-i-gorodskih-poseleniy> (дата обращения : 29.09.2016).
3. Никитина, Т. И. Формирование государственно-частного партнерства как инструмент развития региона [Электронный ресурс] / Т. И. Никитина, А. Н. Лысенко // Вестник Астраханского государственного технического университета. – Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-kak-instrument-razvitiya-regiona> (дата обращения : 22.09.2016).

УДК 65.01

А.Л. Булгаков

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. Статья посвящена актуальным проблемам стратегического менеджмента для постиндустриальных предприятий. В статье дан краткий обзор подходов различных школ к стратегическому менеджменту, перечислены основные проблемы стратегического менеджмента для постиндустриальных предприятий. Предлагается подход к проблемам стратегического менеджмента, заключающийся в рассмотрении предприятия не изолированно, а во взаимодействии с партнерами, а также рассматривается взаимодействие предприятия с внешней средой и связь стоимости его активов с устойчивым развитием и социальной ответственностью бизнеса.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, партнерство, стандарты менеджмента качества, постиндустриальные предприятия.

Andrey Bulgakov

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN STRATEGIC MANAGEMENT

Annotation. The article is devoted to actual problems of strategic management for post-industrial enterprises. The article gives a brief overview of the approaches of different schools on strategic management and lists the main problems of strategic management for post-industrial enterprises. The article offers an approach to strategic management, which consists in the consideration of non-isolated enterprise, i.e. the enterprise in collaboration with partners, and the interaction of the enterprise with the external environment and the relationship of the value of its assets with sustainable development and social responsibility of business are also examined.

Keywords: strategic management, partnerships, quality management standards, post-industrial enterprises.

Постиндустриализм вызывает адекватный кризис теории и практики менеджмента. Фундаментальной причиной служит опережающее развитие производительных сил общества по сравнению со старыми методами управления и хозяйствования индустриальной экономики. Традиционные структурные источники конкурентных преимуществ типа географических или регулирующих барьеров сокращаются. Операционные стратегии экономии издержек в целом приносят все меньше рентабельности. Поиск новых источников сдвигается в сторону роста значения долгосрочных инноваций и нематериальных активов в сферах производства, финансов, маркетинга, кадров. Это объективно повышает роль стратегического менеджмента в управлении фирмой.

На Западе сформировались две широкие школы стратегического менеджмента: внутренняя и внешняя. К *внутренней* школе тяготеют экономисты, основывающие стратегию предприятия на внутренних ресурсах, ключевых компетенциях. Это давно сформированная фирмоцентричная школа [4; 8; 10; 11; 12]. К *внешней* школе относят экономистов, опирающихся на возрастающее и преобладающее значение внешних для фирмы сетей ресурсов для создания конкурентных преимуществ [5; 7; 9]. Талантливые менеджеры фирмы мобилизуют внешние ресурсы таких сетей для достижения стратегических целей, в том числе *стоимости сотрудничества* (между фирмами) сети. В школе пока доминируют два объекта – двухсторонние отношения типа стратегических альянсов или совместных предприятий и – всесторонние отношения всех предприятий в сети [6].

В контексте истории раньше появилась первая школа. С конца 1990-х гг. стала преобладать вторая школа. На уровне топ-менеджмента даже появилась должность вице-президента по бизнес-развитию для управления отношениями со стратегическими бизнес-партнерами. *В настоящее время две школы существуют на равных.* Считается, что организации могут создавать стратегию на основе

полной эксплуатации своих компетенций и активов, а также мобилизовать ресурсы других компаний-партнеров для доставки большей ценности потребителям. Вместе с тем реальное экономическое господство предприятия создается в настоящих условиях при оптимальном сочетании этих вариантов. В России многие фирмы создают и реализуют стратегии мирового класса. Освоение современных концепций и методов стратегического управления можно, по мнению В. Каткало, директора АНО «Корпоративный университет Сбербанка», «охарактеризовать лишь в терминах «догоняющего развития» [3].

Современный экономический кризис особо выделил многие проблемы управления. По мнению А. Волкова, советника Министра образования и науки Российской Федерации, «парадигма бизнес образования должна измениться... В реальной ситуации руководитель вынужден принимать решения, ежесекундно находясь на стыке нескольких дисциплин... Долгое время менеджмент являлся заложником предметного подхода, отдельно рассматривая финансы, маркетинг...» [2].

Если рассматривать предприятие не изолировано, а во взаимодействии с его партнерами, то, как уже говорилось выше, управление взаимоотношениями с партнерами входит в круг функций высшего руководства. Ведь если следовать принципу ориентации на потребителя, основные направления развития предприятия задаются внешней средой, маркетинговые вопросы ставятся во главу угла. Внедрение сетевых организационных структур, передача на аутсорсинг отдельных функций, трансформирует единое предприятие с иерархической жесткой структурой в сеть предприятий-партнеров. При этом головное предприятие сохраняет функции стратегического планирования и маркетинга. Управление и оценка результатов строится на основе финансовых показателей и стандартизации требований и подтверждения соответствия. Следовательно, высшее руководство должно, кроме всего прочего, владеть вопросами оценки соответствия, стандартизации, систем менеджмента.

Укажем на **основные проблемы стратегического менеджмента**. 1. Разработка и формализация бизнес стратегии, в том числе маркетинговой стратегии фирмы. 2. Сбалансированность долгосрочных и краткосрочных целей. 3. Особенности дезинтеграции (выравнивания) управления производством, финансами и сбытом. В том числе:

- размер: масштаб или достижение;
- фокус: цели или интересы;
- специализация: компетенции или намерения;
- экономичность: ресурсы или обязательства;
- дисциплина: compliance vs affinity. Управление на балансе между порядком и свободой для создания изобретательности;
- management 1.0: структурированные, силосные иерархичные организация;
- management 2.0: веб-базированные рынки, самоорганизации, внутренний рынок труда, а не организация. Социальные технологии веба 2.0;
- взаимосвязь производственных и финансовых технологий;
- что создает управление организацию или организация управление?;
- создание стоимости из организации или рынок труда движется к стоимости;
- кто будет инвесторами в веб-базисную организацию? Как будут инвестировать в нее?;
- деятельность организации (компании) внутри и снаружи;
- адаптивность новой организации через внедрение управленческих практик на веб-принципах;
- ограничения информационных технологий в плоской организации: горизонтальные сильные или слабые связи;
- структура активов и границы современной компании.

В настоящее время все большее внимание уделяется влиянию бизнеса на внешнюю среду – бизнес-среду, социальную среду, природную среду. Концепция устойчивого развития предусматривает такое развитие, которое не представляет угрозу для будущего. Применительно к обществу в целом устойчивое развитие – развитие, которое отвечает нуждам сегодняшнего дня, не подвергая риску возможности последующих поколений людей удовлетворять их собственные потребности. В условиях конкретного предприятия концепция устойчивого развития предусматривает баланс интересов всех заинтересованных лиц на базе обеспечения конкурентоспособности предприятия. Предприятия стали оценивать последствия своей деятельности и публиковать социальные отчеты. Были разработаны стандарты для оценки и отчетности (например, AA1000, GRI), и, если зайти на сайты многих компаний (в том числе российских, таких как «Газпром», «Роснефть», «Ростелеком», «МТС», «МегаФон» и др.), то на них есть отдельная страничка «Социальная ответственность», и доступны отчеты, составленные в соответствии с международными стандартами. Опубликованы различные стандарты по социальной ответственности – стандарт SA 8000, стандарт ИСО 26000 (принятый в России как ГОСТ Р), Руководство по социальной ответственности.

Согласно классической концепции финансового менеджмента [1], управление должно быть направлено на единственную цель – повышение стоимости акций. Любые другие действия менеджмента – злоупотребление доверенными им средствами. Как это сочетается с тенденцией активизации в области социальной ответственности? Социальная ответственность становится частью имиджа предприятия, нематериальным активом, который капитализируется и влияет на стоимость акций. Таким образом, стратегический менеджмент предприятия через социальную ответственность предприятия, капитализируемую как нематериальный актив, увязывается с развитием общества в целом.

Библиографический список

1. Бригхэм, Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Юджин Ф. Бригхэм. – М. : РАГС; ОАО «Экономика», 1998. – 823 с. – ISBN 5-282-01881-0.
2. Волков, А. Современное бизнес-образование / А. Волков // Ведомости. – 2009. – № 56. – С. 2.
3. Катъкало, В. Эволюция теории стратегического управления / В. Катъкало. – СПб. : ИД СПбГУ, 2006.
4. Barney, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17. – № 1. – Pp. 99–120.
5. Branderburger, A. Co-opetition / A. Branderburger, B. Nalebuff. – NY : Currency Doubleday, 1996.
6. Child, J. Cooperative Strategy / J. Child, D. Faulkner, S. Tallman, – 2nd ed. – Oxford/NY : Oxford University Press, 2005.
7. Gomes-Casseres, B. The Alliance Revolution / B. Gomes-Casseres. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1996.
8. Hamel, G. Competing for the future: Breakthrough Strategies for seizing Control / G. Hamel, C. K. Prahalad. – Boston : Harvard Business School Press, 1994.
9. Moore, J. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems / J. Moore. – NY : Harper Business, 1996.
10. Penrose, E. The Theory of the Growth of the Firm / E. Penrose. – 3rd ed. – Oxford : Oxford University Press, 1995.
11. Rumelt, R. Toward a strategic theory of the firm / R. Rumelt // Competitive Strategic Management, Lamb R (ed.). – Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 1984. – Pp. 556–570.
12. Wernerfeld, B. A Resource Based View of the Firm / B. Wernerfeld // Strategic Management Journal – 1984. – Vol. 5. – № 2. – Pp. 171–180.

УДК 334.726

С.А. Василенко

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ И ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Стратегические альянсы служат целостной альтернативой построения нового бизнеса «с нуля» или неорганическим вариантом слияний и поглощений. Объясняя важную роль альянсов и партнерских отношений, в статье исследуется вопрос о шестой силе конкурентоспособности в отрасли, которая может стать дополнением к модели пяти сил Портера. В условиях глобализации и новейших достижений в области передовых технологий многие фирмы вынуждены сосредоточить внимание на преимуществах альянсов и партнерских отношений с комплементорами. По мнению автора, комплементорам не обязательно увеличивать или уменьшать конкурентоспособность фирм в отрасли, они просто добавляют еще один слой структурной сложности конкурентной среде.

Ключевые слова: стратегический альянс, конкурентоспособность в отрасли, комплементоры, конкурентная среда, стратегические решения.

Svetlana Vasilenko

STRATEGIC ALLIANCES AND PARTNERSHIPS

Annotation. Strategic alliances are an integral alternative to run a new zero-based business or inorganic way of mergers and acquisitions. Explaining the importance of alliances and partnerships, the article investigates the sixth power question of industry competitiveness, which can be an addition to the Porter's five force model. Under the globalization process and the latest achievements in the sphere of high technologies, many companies are forced to focus on the benefits of alliances and partnerships with complementors. The author believes that the complementors have no need to increase or decrease the competitiveness of firms in various industries. They just add one more layer of the structural complexity to the competitive environment.

Keywords: strategic alliances, industry competitiveness, complementors, competitive environment, strategic decisions.

Создание стратегических альянсов в бизнесе всегда были в повестке обсуждения и рассмотрения собственниками бизнеса и топ-менеджерами. Исследование Global CEO PwC в 2016 г. подтверждает это. Результат исследования показал, что 49 % руководителей высшего звена усиливают акцент на создание стратегических союзов в текущем году, повышая прошлогодний тренд. Примечательно, что в США, 59 % руководителей заявили, что они планируют создать стратегический альянс в ближайшие 12 месяцев – это скачок на 15 % по сравнению с 2015 г. [6].

Основным фактором данного направления является осознание, что стратегические альянсы служат целостной альтернативой построения нового бизнеса «с нуля» или неорганическим вариантом слияний и поглощений. Вместе с этим создание альянсов привлекательно и по другим причинам: простота партнерства, взаимовыгодность соглашений с поставщиками, достигаемый синергетический эффект, аутсорсинг более сложных исследований, разработок и технологий, а также совместное использование силы продаж для достижения максимальной прибыльности. Возникает вопрос: является ли идеальной проверенная временем модель пяти сил Портера [7], которая объясняет конкурентоспособность в отрасли? Модель Портера описывает динамику среди и между пяти сил: интенсивность конкуренции, рыночная власть поставщиков, рыночная власть покупателей, угроза новых участников рынка, а также угроза заменителей. Что из вышеназванного является эффективным в объяснении критической и стратегической роли союзов в растущем бизнесе?

Для того чтобы объяснить важную роль альянсов и партнерских отношений профессора Йельской школы управления Адам Бранденбургер и Барри Нейлбафф выдвинули идею о шестой силе

или комплементорах, используя инструменты теории игр, которая была введена в Новаторской книге Co-opetition в 90-х гг. [1]. По их мнению, комплементорами являются компании или юридические лица, продающие товары или услуги, которые совместимы с товарами или услугами, производимыми и продаваемыми в данной отрасли. Основным примером комплементарных продуктов является сосиска и булочка, которые, когда вместе взяты – хот-дог – обеспечивают большее значение, чем друг без друга. Эта комплементарность приводит к коммерческому симбиозу. Отличие конкурента от комплементора определяется следующим: «субъект является конкурентом, если клиент оценивает ваш продукт при наличии его продукта ниже, чем ваш продукт один, и субъект комплементор, если ваш продукт вместе с его продуктом оценивается выше, чем ваш продукт один» [3]. На рисунке 1 представлена модель маркетингового взаимодействия в горизонтальной плоскости между предприятием и его партнерами по деловой сети.

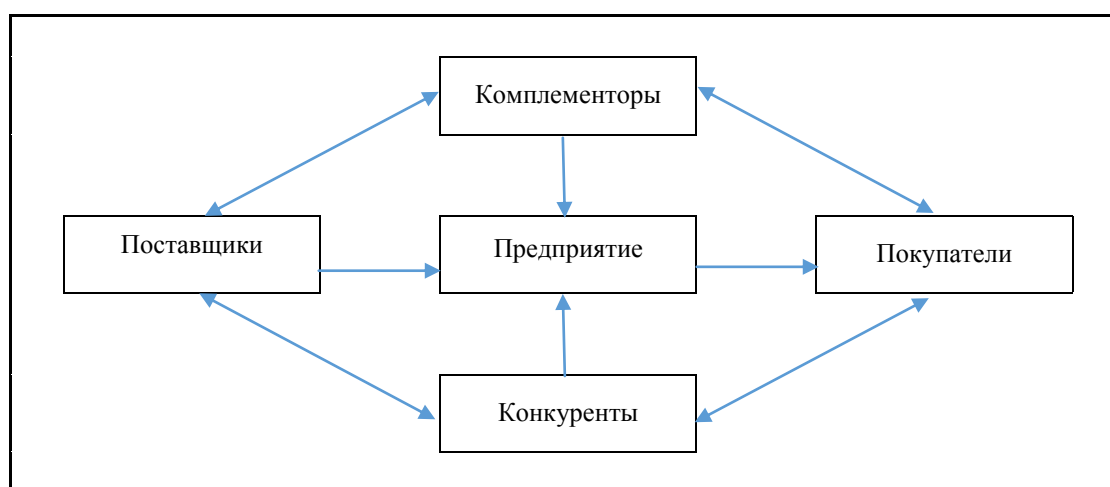


Рис. 1. Маркетинговое взаимодействие между предприятием и его партнерами [3]

Успешная взаимодополняемость наблюдается в бизнесе в большом количестве, в форме союзов или партнерства, таких как комплементарность чипов Intel с ноутбуками, планшетами и персональными компьютерами, программное обеспечение (ПО) Microsoft Windows с ноутбуками или портативными компьютерами, смартфонов с телекоммуникационными услугами или технологии ГЛОНАСС с автомобилями, авиа-бортами, железнодорожными составами, сельскохозяйственной техникой, телекоммуникационными услугами. В условиях глобализации и новейших достижений в области передовых технологий многие фирмы вынуждены сосредоточиться на меньшем количестве и более простых продуктах, используя преимущества альянсов и партнерских отношений с комплементорами. Например, рост в области облачных вычислений (*cloud computing*) [4] – это способ хранения и доступа к данным и программам через Интернет, а не на жестком диске компьютера или выделенного сервера компании – и это, очевидно, комплементор Интернета и телекоммуникационных компаний. С момента появления в 2006 г. концепция *cloud computing* глубоко проникает в различные информационно-технологические сферы и занимает все более и более весомую роль в практике: по оценке International Data Corporation (IDC) рынок публичных облачных вычислений уже к 2009 г. составил 17 млрд долл. – около 5 % от всего рынка информационных технологий, а в 2014 г. суммарные затраты организаций на инфраструктуру и услуги, связанные с облачными вычислениями, оцениваются почти в 175 млрд долл. [12].

Анализ шестой силы заключается в том, что бы оценить эффект комплементора, понять какую, в зависимости от прочих обстоятельств, он принесет выгоду или негатив. В облачных вычисле-

ниях, например, на бизнес топ-игроков отрасли [11] таких, как Microsoft Azure или Amazon Web Services [6], оказывает неблагоприятное влияние недостаточно стабильный Интернет-сервис. В противовес бизнес улучшается, если услуга Интернет-сервиса высокоэффективна и, как следствие, возрастает спрос на услуги облачных вычислений среди бизнес-клиентов и рядовых потребителей.

Реальность сегодняшнего дня такова, что сфера телекоммуникаций играет значительную роль в нашей жизни. Различные страны активно инвестируют в ее развитие, понимая, что современная жизнь требует улучшения в этой сфере человеческой деятельности. В XX в. человечество сделало значительный шаг вперед, создав глобальные космические системы определения местонахождения и телекоммуникации. Эти системы огромны как по затратам на свою реализацию, так и по своим возможностям и масштабам. Однако они уже прочно влились в нашу жизнь. Российская система ГЛОНАСС [10] – система сегодняшнего дня, которая успешно работает и активно используется для мониторинга и управления транспортом. Созданная на базе передовых космических технологий инфраструктура используется в интересах государства, осуществляя свою социальную направленность с одной стороны, и позволяет активно развивать коммерческие проекты, являясь ярчайшим примером комплементатора. ГЛОНАСС является стимулом роста экосистем, востребованных потребителями услуг, позволяет ускорить, развить и вывести на новый виток технологии автомобильной, авиастроительной, железнодорожной, сельскохозяйственной, телекоммуникационной индустрии. Технология ГЛОНАСС формирует новый рынок – информационных услуг, связанных с эксплуатацией автомобиля и новый рынок и для сотовых операторов. Ведь, по сути, каждый автомобиль становится абонентом. Это новый рынок для сервис-провайдеров – можно оказывать дополнительные сервисы помощи на дорогах, охранно-поисковые услуги. У контент-провайдеров появляется возможность размещать рекламу исходя из положения автомобиля. Меняется облик автомобиля, а вместе с ним и облик сервисов на основе автомобиля. Некоммерческое партнерство «ГЛОНАСС» (НП «ГЛОНАСС»), созданное по инициативе Президента РФ В.В. Путина, в рамках поддержки экспорта технологий ГЛОНАСС и развития международного сотрудничества, взаимодействует с Северной промышленной корпорацией Китая (NORINCO) в области навигационных приемников и проектов трансграничных перевозок. В ближайшее время ожидается подписание меморандума о сотрудничестве в области проектирования и разработки навигационных приемников с поддержкой ГЛОНАСС и Индийской региональной навигационной спутниковой системой (IRNSS). Зарубежная экспансия и масштаб применения – основные условия конкурентоспособного развития и самого существования технологии ГЛОНАСС. НП «ГЛОНАСС» объединяет лидеров телекоммуникационного, информационного и навигационного рынков России, ведущих автопроизводителей: Общество с ограниченной ответственностью «Яндекс», публичное акционерное общество «МТС», публичное акционерное общество «ВымпелКом», публичное акционерное общество «МегаФон», публичное акционерное общество «Ростелеком», Ассоциацию «ГЛОНАСС/ГНСС – Форум», Общество с ограниченной ответственностью «Сумма Телеком», публичное акционерное общество «Навигационно-информационные системы», акционерное общество «Кронштадт», группу компаний «Цезарь Сателлит», закрытое акционерное общество «Российская корпорация средств связи» (РКСС), акционерное общество «ГЛОНАСС», акционерное общество «Группа Т1» и публичное акционерное общество «КАМАЗ» [9]. «Стратегические приоритеты НП «ГЛОНАСС» – ускорение внедрения на транспорте и в транспортной инфраструктуре решений на основе информационных, навигационных и коммуникационных технологий в целях повышения эффективности транспортного комплекса страны, обеспечения безопасности на транспорте, а также развития рынков и экосистем потребительских сервисов. «Одно из ключевых направлений здесь – ускорение развития и внедрения в России технологий и решений для различных видов беспилотного транспорта, в том числе беспилотных авиационных систем, эффективного использования навигационных технологий в интересах социально-экономического развития РФ» [8].

Подводя итог, можно сделать заключение, что комплементорам не обязательно увеличивать или уменьшать конкурентоспособность фирм в отрасли, они просто добавляют еще один слой структурной сложности конкурентной среде. В конечном счете альянсы и партнерства между странами и между комплементорами являются важным стратегическим решением руководителей высшего звена. Выбор комплементарной стратегии достижения целевых ориентиров является одним из основополагающих принципов построения конкурентных отношений в условиях неопределенности и хаотичности внешней среды [2].

Библиографический список

1. Бранденбургер, Адам. Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / А. Брандебургер, Б. Нейлбафф. – М. : Кейс, 2012.
2. Глухих, Л. В. Реализация комплементарной стратегии посредством конкурентного механизма ведения бизнеса / Л. В. Глухих, Д. Я. Родин, Е. П. Астахова // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 101(07).
3. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент», Библиотека управления 1998–2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/practical/> (дата обращения : 18.09.2016).
4. Интернет-энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения : 15.09.2016).
5. Официальный сайт PricewaterhouseCoopers LLP, a Delaware limited liability partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pwc.com/us/en/cfodirect/issues/mergers-acquisitions/joint-ventures-strategic-alliances.html> (дата обращения : 20.09.2016).
6. Официальный сайт компании Amazon.com Inc (AMZN.O) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.reuters.com/finance/stocks/companyOfficers?symbol=AMZN.O&WTmodLOC=C4-Officers-5> (дата обращения : 18.09.2016).
7. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – С. 11.
8. Электронная ежедневная интернет-газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.comnews.ru/node/103708#ixzz4MyQOl8QK> (дата обращения : 01.10.2016).
9. Электронный интернет-журнал «Глобус» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vnedra.ru> (дата обращения : 01.10.2016).
10. Электронный интернет-журнал «С-News» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cnews.ru/news/top/putin_poruchil_sdelat_iz_glonass_kommercheskij (дата обращения : 01.10.2016).
11. Forrester Research, Inc. (Nasdaq: FORR). The Forrester Wave: Private Cloud Solutions, Q4 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/trends/cloud/docs/forrester-wave.pdf (accessed date : 18.09.2016).
12. International Data Corporation (IDC). Gens, Frank. IDC's New IT Cloud Services Forecast: 2009–2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://blogs.idc.com/ie/?p=543> (accessed date : 20.09.2016).

УДК 332.14

О.Г. Деменко

И.Г. Макарова

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ¹

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей муниципального менеджмента и системы местного самоуправления, изучению перспектив развития муниципального самоуправления в условиях современной российской действительности. Рассмотрен муниципальный уровень власти как институт государственного управления, влияющий на качественное улучшение жизни граждан. Финансовая несамостоятельность муниципалитетов, особенно небольших по численности населения поселений и муниципальных районов, ведет к проблемам в формировании инновационного общества.

Ключевые слова: муниципалитет, муниципальное образование, местное самоуправление, государственное управление, менеджмент, экономический рост, муниципальные финансы.

Olga Demenko

Irina Makarova

MUNICIPAL MANAGEMENT AND LOCAL GOVERNMENT IN RUSSIA: THEORY AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Annotation. The article considers the peculiarities of municipal management and local self-government system, the study of the prospects for development of the municipal government in the conditions of modern Russian reality. Considered the municipal level of government as an institution of government, influencing the qualitative improvement of the lives of citizens. Financial sustainability of municipalities, especially small for the number of settlements and municipal districts of the population, leading to problems in the formation of an innovative society.

Keywords: municipality, municipality, local government, public administration, management, economic growth, municipal finance.

Экономическая ситуация в России и в мире к настоящему моменту заставляет активно изучать скрытые возможности роста экономических показателей, улучшения жизни населения и изыскания опорных точек инновационного развития. Изучение практики построения системы местного самоуправления, сложившейся в Российской Федерации к настоящему моменту, позволяет сделать выводы о необходимости серьезного развития муниципального уровня государственной власти как наиболее приближенного к потребителю государственных услуг, способствующему удовлетворению общественных потребностей, и способному породить как бизнес-структуры так и инновационную среду, позволяющую интегрировать системы образования, науки, государство и бизнес в поисках и построении эффективных экономических систем, способных к работе в седьмом экономическом укладе [5]. Местный уровень власти является ближайшим к потребителю системы государственного и муниципального управления – к гражданину России. Муниципальное образование, местное самоуправление – основа построения государственности. Власть, которую можно оценить единомоментно [3], исходя из критериев эффективности возможностей использования ограниченных ресурсов [1] в рамках обеспечения максимального покрытия требуемых обществом потребностей, власть, обладающая возможностями принятия конструктивных и эффективных решений, грамотная и самообеспеченная широким спектром финансовых возможностей, – именно она может стать полезной и обес-

© Деменко О.Г., Макарова И.Г., 2016

1 Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы «Анализ практики местного самоуправления в России: стратегия и перспективы развития», финансируемой из средств ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

печивающей достойный уровень жизни. Местное самоуправление – один из важнейших институтов гражданского общества, способный к вовлечению населения к непосредственному принятию решений, влияющих на построение будущего страны.

Местное самоуправление – важнейший институт, отражающий уровень развития демократии в государственном управлении. Местное самоуправление как эффективная форма публичной власти направлено на преодоление отчуждения населения от управленческих процессов, привлечение граждан к активному участию в принятии решений, осуществление контроля за действиями власти. Что касается российского опыта – местное самоуправление в развывается более двадцати лет и использует среди методов построения эффективных управленческих решений способы нормативно-правового воздействия. Однако, несмотря на 20-летний опыт [4] выстраивания системы муниципального управления, остаются актуальными такие недостатки, как недоверие к системе государственного управления в целом и непосредственно муниципальной власти в частности, противоречия в области нормативно-правовых документов, общее отсутствие социальной сплоченности и доверия в обществе, недоступность власти для населения и личностный аспект главы местного уровня власти в иерархии государственного управления [6].

Изначально возникновение муниципального менеджмента следует связывать с обособлением интересов жителей поселений и возникновением особого вида управленческого труда, направленного на реализацию потребностей территориальных сообществ. Непосредственная реализация муниципального менеджмента возможна только в случае существования взаимодействия людей в повседневной жизнедеятельности, создания территориальной общности, в рамках которой население взаимодействует и совместно движется к достижению общих целей в области решения конкретных задач и построения комфортного пространства жизнедеятельности. Местный уровень власти аккумулирует работы в самых различных сферах (см. рис. 1), но главное – при столь широком объеме деятельности муниципальным служащим не следует забывать, что работают они, прежде всего, в обеспечение интересов населения территории.

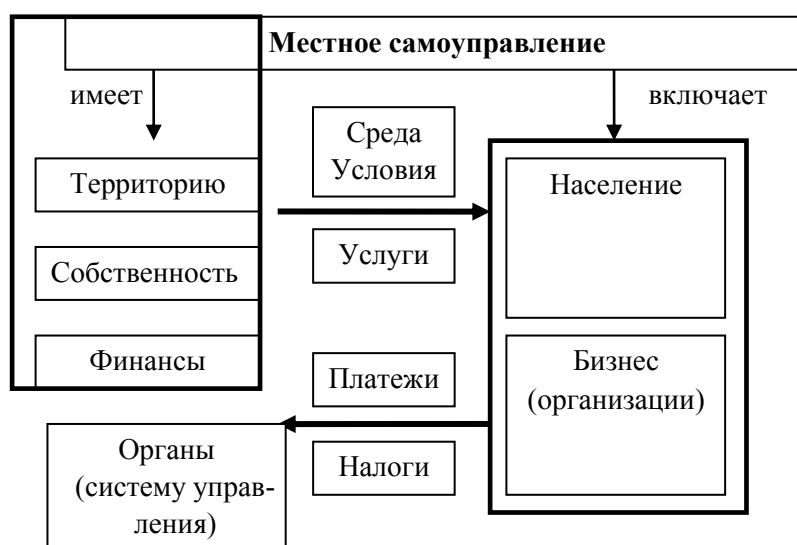


Рис. 1. Местное самоуправление на территории

При помощи муниципального менеджмента обеспечиваются все основные условия жизнедеятельности и потребности населения: в жилье, коммуникациях, общественном порядке, образовательных и медицинских услугах. Посредством муниципального бюджета перераспределяется 20–40 %

валового внутреннего продукта, в структуре местной власти занято до 20–30 % работающего населения, находится до 1/3 собственности городов и районов [2]. Именно власть, обеспечивающая население на местах необходимыми для эффективного использования ресурсов решениями, финансово обеспеченная, грамотная, может быть полезной и способной обеспечить качественный уровень жизни, систему муниципального управления, финансово независимого и способного адекватно и быстро реагировать на изменяющиеся потребности общества – цель формирования качественно новой отечественной культуры муниципального менеджмента. Поэтому особенно важным вопросом является проблема создания самофинансируемой системы построения муниципального менеджмента, ведущей к обогащению собственных основ регулирования социально-экономических процессов научными выводами и положениями, передовым опытом, что приведет к возникновению качественно новой отечественной культуры менеджмента. В настоящий же момент пока еще не хватает знаний в области построения эффективного и грамотного управления, а теория, к сожалению, не дает ответа на вопрос, как развивать и стратегически управлять локальной территорией.

Библиографический список

1. Ахмадеев, Б. А. «Здоровая» инновационная экосистема – благоприятная среда для экономического роста / Б. А. Ахмадеев // Инновационная деятельность. – 2016. – № 1(36). – С. 5–13.
2. База данных показателей муниципальных образований [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm> (дата обращения : 25.10.2016).
3. Деменко, О. Г. Коррупция как глобальная экономическая проблема / О. Г. Деменко // Наука и практика. – 2016. – № 1(21). – С. 109–112.
4. Лукьянова, М. Н. Сценарное планирование в государственном и муниципальном управлении : учеб. пособие. / М. Н. Лукьянова. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2012. – 76 с.
5. Никулин, Л. Ф. Аспекты современного менеджмента / Л. Ф. Никулин, А. И. Гретченко, О. Г. Деменко // Наука и практика. – 2016. – № 2(22). – С. 16–21.
6. Худоренко, Е. А. Особенности построения интеграционных объединений на постсоветском пространстве / Е. А. Худоренко. – Ценности и интересы современного общества : материалы Международной научно-практической конференции. – 2013. – С. 253–257.

УДК 330.88

С.В. Поспелов

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Концептуализация основных научных подходов к развития процессов государственно-частного партнерства (ГЧП) получила широкое обоснование в научной литературе. В настоящей статье систематизированы теоретические аспекты развития ГЧП с позиций его институционализации и изменения роли государственных институтов в выполнении задач общественного развития.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, социально-экономическое развитие, инновационное развитие, проекты ГЧП.

Sergey Pospelov

MACROECONOMIC SYNTHESIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE INSTITUTIONALIZATION OF PROCESSES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Annotation. Conceptualization of the main scientific approaches to development of processes of the public-private partnership (PPP) received broad reasons in scientific literature. In the article theoretical aspects of PPP's development from line items of its institutionalization and change of a role of the state institutes in accomplishment of social developments' tasks are systematized.

Keywords: public-private partnership, social and economic development, innovative development, projects of PPP.

В современных условиях развития российской экономики повышается степень актуальности государственно-частного партнерства (ГЧП), что связано с реализацией политики импортозамещения как адаптивной стратегии экономического развития [1]. Однако импортозамещение приоритетно лишь на начальном этапе, когда стране необходимо вернуть собственный рынок. В перспективе акценты необходимо смещать в сторону инновационности и технологичности как фундаментальных детерминант экономического роста [5]. Исследователи отмечают, что необходимо конвергировать данные идеи в концепцию формирования институциональной среды, свободной повышать конкурентоспособность национальной экономики на основе ГЧП [9].

Научная дискуссия по проблемам взаимосвязей между государством и обществом представляет нечто большее, чем просто феномен диалектики интересов собственности. Не следует трактовать ГЧП с позиций простой совокупности учреждений, осуществляющих функции государственной власти. Сюда входят также академические, образовательные, культурные учреждения, общественные институты неформального значения [2]. Вместе с тем российская практика взаимодействия бизнеса и государства показывает абсолютно доминирующую роль государства в эффективной реализации проектов ГЧП. Однако исключительно российской спецификой является некоторое отстранение государства от выполнения своих общественных функций и неготовность к «равноправности» партнерства с бизнесом [15].

Как элемент государственного регулирования и государственной поддержки, ГЧП должно способствовать увеличению числа и разнообразия самостоятельных субъектов хозяйствования, что будет в итоге способствовать формированию синергетического эффекта на различных уровнях социального развития. Зачастую под государственным регулированием и поддержкой подразумеваются

некие унификация и формализация общественных процессов, что дезавуирует сам механизм ГЧП. Это, в частности, способно ограничивать реализуемую в стране политику импортозамещения и дальнейшего выхода российских компаний на зарубежные рынки.

Следует не забывать что главная цель ГЧП – не поддержка бизнеса, а достижение общественных интересов, и важнейшими задачами ГЧП будут являться рост финансового, имущественного и технологического потенциала организаций, повышение эффективности управления имуществом государства и его расходами, обеспечение развития конкурентоспособного сектора инноваций, сближение прикладного и фундаментального компонентов в образовании и экономике [6]. В связи с этим авторы, в частности В. В. Баглай, выделяют такие принципы осуществления ГЧП, как паритетность, конкурентность, платность, срочность и целевое использование, максимизация эффектов для всех субъектов, минимизация рисков, доверительное управление, правопреемство. Широкий формат отношений в рамках ГЧП, описанный в экономической литературе [11], определяет их специфику и разделение на традиционные формы, например, совместные предприятия, концессии и государственные контракты, и новые – венчурные фонды, технопарки, особые экономические зоны). Также важно учитывать возможность развития перспективных форм ГЧП, например, в виде аутсорсинга и закрытых паевых инвестиционных фондов.

С учетом необходимости обеспечения инновационного развития экономики нашей страны важно рассматривать такое значимое явление, как осуществление инноваций в государственном секторе, которое могут использовать правительства стран для роста качества государственных услуг [8]. Если исходить из шумпетерианской научной традиции, то под инновациями понимают внедрение нового, либо существенно улучшенного продукта. В данном аспекте государству может быть отведена роль координатора процессов генерирования и внедрения инноваций, которые, в свою очередь, идут в частном секторе. Инновационная компонента ГЧП обычно увязывается с рядом действий по удовлетворений общественных и социальных потребностей, однако правительство может оказывать воздействие на инновационный потенциал субъектов бизнеса, являющихся частью ГЧП. Инновационная ориентация ГЧП заключается не только в создании инновационной продукции: гораздо более значим процесс осуществления организационных инноваций (создание новых технологических возможностей). Политика государства в области развития инноваций направлена на то, чтобы преодолеть структурные барьеры на распространение и внедрение инноваций на рынке.

Применительно к инновационному развитию институт ГЧП способен активизировать приток зарубежных инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики и инновационно ориентировать национальную промышленную политику. В частности, Смирнов Е.Н. отмечает, что инновационная кооперация в рамках ГЧП должна концентрироваться на: изменении мер господдержки ГЧП, совершенствовании инновационной инфраструктуры, реализации ГЧП на основе инновационных платформ, совершенствования конкретных механизмов ГЧП (например, смешанные инвестиции в инновационную сферу) [13]. Что касается инновационной инфраструктуры, то в стране уже созданы 171 технопарк и 195 инкубаторов бизнеса [12], однако для большинства из них характерна оторванность от рынка и слабость кооперационных связей с прочими субъектами сферы инноваций. Необходим акцент внимания на развитии сетей организаций по трансферу технологий, формированию инфраструктуры потребления инноваций, создании сетевых исследовательских структур и инновационных кластеров в регионах.

С учетом того, что современный мир постоянно движется к открытости и усилению взаимозависимости экономик отдельных стран (в частности, на основе роста объемов и интенсивности международного движения капитала и международной торговли, ускорения формирования глобальных финансовых рынков и формирования международных экономических институтов), необходимо детальное изучение адаптационных механизмов экономического развития. Актуальность этого аспекта

повышается ввиду дифференциации развития регионов России, что определяет неоднородность воздействия новых условий осуществления внешнеэкономической деятельности на развитие отдельных регионов. Вместе с тем присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) и ряд современных геополитических противоречий по разному оказывают воздействие на развитие регионов страны. С одной стороны, открытие рынка ведет к закрытию неконкурентоспособных производств в регионах, что в конечном итоге усиливает дифференциацию регионов. С другой стороны, это ведет к росту производственного и инвестиционного потенциала в ведущих субъектах РФ. Данные обстоятельства актуализируют исследование проблематики экономических изменений на уровне регионов для разработки приоритетных инструментов развития партнерства бизнеса и государства. Взаимодействие отдельных сторон в системе ГЧП постепенно выходит на новый уровень. Иными словами, ключевыми моментами становятся: рост конкурентоспособности региональных производств на внешних рынках на основе повышения своей наукоемкости и инновационности, социально-экономическая стабилизация развития экономики регионов, обеспечение национальной экономической (в том числе продовольственной, экологической) безопасности в рамках реализуемой политики импортозамещения. Между тем Т.С. Горбань указывает, что ГЧП, как многофакторный процесс, обладает значительными рисками, среди которых первостепенное значение занимают следующие: превышение объемов инвестиций при реализации проекта плановых показателей, переоценка потенциального спроса на ряд услуг, рост тарифов и цен в результате «перевода» объектов социальной, производственной и транспортной инфраструктуры на принципы ГЧП, снижение уровня контроля над финансовой дисциплиной и операциями и муниципальных и государственных властей, а также возможностей по управлению в отраслях инфраструктуры, формирование «отложенного» долга государства как результат реализации проектов ГЧП [3].

Следует отметить, что взаимоотношения отдельных партнеров в рамках проектов ГЧП всегда уникальны, обусловлены спецификой проекта, однако ключевая роль здесь принадлежит государству, располагающему возможностями изменения характера коммуникаций в проекте от административных (ограничиваются сферой принятия решений) до косвенных (т.е. более мягких). Практика развития ГЧП в зарубежных странах показывает, что большинство развивающихся стран мира в настоящее время нуждается в углублении и расширении научного знания в области формирования и развития потенциала ГЧП. В этой связи интересна разбивка механизма ГЧП на макроуровень, отраслевой уровень и уровень инфраструктурного проекта, предложенная Т. М. Матаевым. Так, макроуровень определяется действующей правовой базой ГЧП и регулирующим органом. Отраслевой уровень включает разные отраслевые органы государственного регулирования, а также инвестиционную привлекательность отрасли, тарифную политику и уровень конкуренции в ней, а также интенсивность роста производства. На уровне реализации инфраструктурного проекта важнейшими компонентами являются: оценка возможности успешной реализации проекта (обеспеченность ресурсами, технико-экономическое обоснование, распределение различных рисков между партнерами, наличие платежеспособного спроса населения) [10].

Если конкретизировать указанные выше положения применительно к российским условиям, то в России продолжается работа над совершенствованием законодательства в сфере ГЧП на уровне поправок в соответствующий закон, вступивший в силу с 1 января 2016 г. [14]. Также российскими органами государственной власти подготовлен ряд детальных методик и рекомендаций по подготовке контрактов, выбору партнеров, распределению рисков, т.е. тем аспектам, которые будут способствовать появлению новых статей доходов в бюджет государства. В литературе указано, что этими действиями Россия проявляет желание перехода к лучшим практикам предоставления государственных услуг [4].

Важнейшим началом при разработке механизмов государственного регулирования ГЧП является использование зарубежных практик. Россия изначально опиралась на предложения Организации

экономического и социального развития (ОЭСР) [18], приняв их в 2014 г. и войдя в рейтинг стран, на системном уровне развивающих ГЧП [17]. В самом общем виде данные предложения ОЭСР касались того, что государственный сектор должен обладать характером предусмотрительного и благоразумного расходования средства бюджета, спрос на капиталовложения из ряда отраслей (образование, здравоохранение и транспорт) необходимо должным образом оценить, чтобы вкладывать средства в сектора с потенциально максимальной отдачей для общества, невозможно не учесть интерес частных инвесторов по максимизации прибыли, что предопределяет необходимость грамотного ограничения и распределения рисков. Кроме того, наша страна использует также рекомендации национальных университетов и институтов (в частности, Финансового университета при Правительстве РФ).

В то же время, на уровне законодательства необходимо дальнейшее совершенствование и учет специфики инструментария реализации ГЧП, чтобы правильно встраивать ГЧП в социально-экономическую политику регионов [16]. Важно и то, что отсутствие должной правовой базы ограничивает инвестиции в данную сферу, а основным риском развития ГЧП является низкое качество управления проектами. По оценкам экспертов, один из пяти подготовленных в стране концессионных конкурсов, не состоялся ввиду низкой степени проработки проектов и слабой активности органов государственной власти при осуществлении взаимодействия с частным сектором [7].

Необходимо уточнить, что комплексное развитие ГЧП является перспективным направлением, что возможно исключительно при разработке четкого методического и правового инструментария по управлению проектами ГЧП, подготовке специальных кадров, создании эффективных проектных групп, дальнейшего эффективного информационного и организационного сопровождения реализации проектов.

Библиографический список

1. Акперов, И. Г. Организационно-функциональный механизм адаптивной модели экономики региона / И. Г. Акперов // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2015. – Т. 1. – № 1. – С. 7–15.
2. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
3. Горбань, Т. С. Повышение внешнеэкономического потенциала региона на основе активизации системы государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Горбань Татьяна Сергеевна. – Ростов н/Д, 2013. – 31 с.
4. Гучев, И. А. Вектор развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации в контексте международной практики / И. А. Гучев, Е. Д. Шевченко // Государственно-частное партнерство. – 2016. – Т. 3. – Вып. 1. – С. 7–18.
5. Дегтева, Л. В. Основные направления государственного регулирования стратегии импортозамещения в России / Л. В. Дегтева // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2015. – Т. 3. – № 1-3. – С. 7–15.
6. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции: монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАК, 2013. – 172 с.
7. Колесникова, О. С. Государственно-частное партнерство может стать действенным механизмом / О. С. Колесникова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 1(8). – С. 107–108.
8. Кривошекова, Л. П. Роль государственно-частного партнерства в предоставлении государственных услуг и инноваций / Л. П. Кривошекова // Вестник Кыргызско-Российского Славянского Университета. – 2016. – Т. 16. – № 2. – С. 31–33.
9. Мартынов, Б. В. Онтология государственно-частного партнерства в контексте проблемы общего и единичного / Б. В. Мартынов // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2016. – Т. 2. – № 1. – С. 76–79.
10. Матаев, Т. М. Методологические основы государственно-частного партнерства в развитии предпринимательства в условиях Евразийского экономического союза (на примере Республики Казахстан): автореф. дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / Матаев Талгат Мустафаевич. – М., 2015. – 39 с.

11. Мировая экономика и международный бизнес : учебн. пособ. / Под общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КноРус, 2008. – 688 с.
12. Перечень организаций инфраструктуры [Электронный ресурс] / Данные Национального центра по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. – Режим доступа : http://miiris.ru/infrastructure/view_organizations.php?cbg6=6&cbt645=45&action=send (дата обращения : 20.09.2016).
13. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.14 / Смирнов Евгений Николаевич. – М., 2016. – 361 с.
14. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения : 29.09.2016).
15. Хардина, Ю. В. Государственно-частное партнерство в трансформирующемся российском обществе (политический аспект): автореф. дисс ... канд. полит. наук / Ю. В. Хардина. – М., 2007. – 23 с.
16. Шедько, Ю. Н. Обоснование применения институционального подхода к исследованию и моделированию региональной социально-экономической политики / Ю. Н. Шедько // Национальные интересы и финансовое оздоровление экономики: материалы 12 Международной межвузовской научно-практической конференции. – М. : ВГНА Министерства финансов России, 2010. – С. 177–180.
17. Шмелева, Е. Первое приближение. Российский опыт реализации ГЧП-проектов признан в мире [Электронный ресурс] / Е. Шмелева // Российская бизнес-газета. – 2014. – № 958(29). – Режим доступа : <https://rg.ru/2014/07/29/proekti.html> (дата обращения : 30.09.2016).
18. Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. – Paris : OECD, 2012. – 28 p.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 330.53

А.С. Аброскин

Н.А. Аброскина

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКЕ

***Аннотация.** Статья посвящена актуальным вопросам расширения информационной базы стратегического планирования и управления экономикой на основе использования административных источников информации. В статье рассматриваются проблемы конвергенции методологической базы административных и статистических показателей, особенности гармонизации используемых определений, согласования границ структурных единиц и систем используемых классификаторов, относящихся к различным учетным системам. В дополнение анализируются организационные механизмы, обеспечивающие получение данных из административных источников.*

***Ключевые слова:** административные источники, информационная база, макроэкономическая статистика, профилирование, статистические корректировки.*

Alexander Abroskin

Natalya Abroskina

PROBLEMS OF USE OF ADMINISTRATIVE INFORMATION SOURCES IN MACROECONOMIC STATISTICS

***Annotation.** The article concerns the topical issues of the information base of strategic planning and management of the economy extension on the basis of using the administrative data sources. The article considers the problems of convergence of the administrative and statistical indicators methodological base, features of harmonization of applied definitions, matching of the boundaries of structural units and systems of used classifiers relating to different accounting systems. In addition organizational mechanisms for data acquisition from administrative sources are considered.*

***Keywords:** administrative sources, information base, macroeconomic statistics, profiling, statistical adjustments.*

Ключевая роль информации в разработке и реализации стратегии социально-экономического развития требует более широкого участия национальных статистических служб в ее сборе, анализе и распространении. Обеспечение их доступа к административным источникам информации, альтернативным традиционным для статистики сплошным и выборочным обследованиям, в международной практике регламентируется кодексами (codes of practice), важнейшими из которых являются Основополагающие принципы официальной статистики ООН (резолюция 68/261, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 29 января 2014 г.) [4]. Основные положения документа касаются *эффективности затрат* на формирование статистических показателей, реализация которых в национальной статистике предполагает более широкое использование для этих целей *данных административных источников*. В соответствии с его положениями данные для статистических целей могут собираться из всех видов источников, включая статистические обследования и административную отчетность. При этом выбор

соответствующих источников статистическими ведомствами должны осуществляться с учетом качества представляемой информации, ее актуальности, затрат, связанных с ее получением, и нагрузки на респондентов. Особо отмечается необходимость *обеспечения эффективности затрат* на получение информации за счет оптимального выбора принципов, источников и методов получения данных при достижении соответствующего баланса их качества, своевременности получения и нагрузки на респондентов.

Аналогичные принципы использования данных административных источников содержатся в Кодексе норм Европейской статистики, в котором определены, в том числе, полномочия национальных статистических ведомств по сбору данных для целей европейской и национальной статистики. В качестве одного из ключевых в Кодексе определен принцип обеспечения *оптимальности нагрузки на респондентов* при организации статистических наблюдений и составлении отчетности (сведения, содержащиеся в которых должны соответствовать потребностям потенциальных пользователей информации). Индикатором, рекомендуемым для оценивания степени достижения данного принципа, является существенное *снижение степени или исключение дублирования* формируемой информации при использовании административных источников [2].

Организационные механизмы, обеспечивающие получение данных из административных источников, как правило, основываются на договорной основе (при использовании данных организаций частного сектора), протоколов или соглашений (при использовании данных государственных органов или агентств). Такие соглашения за исключением договоров, как правило, не являются обязательными к исполнению, однако, при любых формах договоренностей в них в обязательном порядке должны быть отражены следующие элементы, определяющие *регламенты доступа к административным источникам*:

- правовые основания доступа со ссылками на соответствующие законодательные нормы;
- перечень и подробная идентификация лиц, уполномоченных представлять, получать и использовать соответствующие сведения;
- детальное описание представляемых данных с идентификацией соответствующих массивов данных и содержащейся в них показателей;
- периодичность предоставления данных;
- стандарты качества, определяющие параметры представляемых данных;
- условия конфиденциальности при представлении и использовании данных;
- наличие метаданных с описанием реквизитов представляемых данных;
- условия оплаты услуг, связанных с представлением данных;
- период действия и условия изменения положений договоренностей;
- процедурные аспекты разрешения разногласий по существующим договоренностям между статистическими ведомствами и организациями – источниками административной информации [1].

Наиболее актуальной проблемой использования административных источников при формировании статистических показателей является проблема *гармонизации методологических принципов*, используемых в соответствующей учетной практике. Одним из ключевых методологических аспектов гармонизации является обеспечение согласования *границ структурных единиц*, являющихся носителями признаков, отражаемых в данных, формируемых из различных информационных источников. При этом используемые при формировании административных данных структурные единицы, как правило, не соответствуют структурным единицам, используемым в статистике. Соответственно, процесс конвертирования единиц – носителей признаков (юридических лиц, субъектов налогообложения и др.) в административных источниках в единицы, используемые в статистике, требует решения комплекса проблем, связанных с согласованием соответствующих концептуальных положений

гармонизируемых систем, использованием при гармонизации адекватных гипотез и выбором алгоритмов, обеспечивающих распространение административных данных на статистические единицы.

В статистике процесс гармонизации единиц определяется как *профилирование* и, как правило, является функцией, реализуемой при формировании статистических бизнес-регистров. Общие принципы реализации функции профилирования отражены в соответствующем руководстве Европейской комиссии ООН, в положениях которого профилирование определено как метод, основанный на анализе «юридической, организационной и учетной структуры группы предприятий на национальном и мировом уровнях с целью установления статистических единиц внутри этой группы, их связей и наиболее эффективных структур для сбора статистических данных». Профилирование также может рассматриваться как процесс «формирования статистической структуры и установления ее соответствия с правовой/административной структурой» [5]. Как правило, традиционное профилирование в полном объеме не может быть применено для всех единиц совокупности. Существующие стандартные правила, основанные на признаках гармонизируемых единиц или характере их взаимосвязей, позволяют в определенной степени элиминировать различия между административными и статистическими единицами. Альтернативой профилированию является подход, основанный на внесении поправок в виде *статистических корректировок*, учитывающих существующие различия в определениях соответствующих единиц.

Кроме различий в определениях единиц, между статистическими и административными системами также существуют различия и в *определениях показателей*, разрабатываемых в различных системах. При этом данные административных источников, как правило, разрабатываются для специфических административных целей, которые могут отличаться от целей, определяемых соответствующими направлениями и разделами социально-экономической статистики. Например, типичным примером расхождений между показателями, разрабатываемыми в рамках административных источников и Системы национальных счетов (СНС), является показатель *оборота*, разрабатываемый для целей налогообложения добавленной стоимости, который в большинстве случаев не включает оборот по продажам не облагаемых соответствующим налогом товаров и услуг, который учитывается в статистической системе. Другим типичным примером является показатель операционной прибыли (*operating surplus*), определение которой имеет принципиальные и требующие согласования содержательные различия в различных учетных системах.

Другим важным элементом методологической базы формируемых административных и статистических показателей являются *системы используемых классификаций*. Такие факторы, как их несоответствие по значимым признакам, формальная аналогия при различиях в применении, применение в рамках административных источников классификаций, не соответствующих требуемому для статистических целей уровню детализации или отсутствие необходимости в использовании классификаций могут являться причинами существенных расхождений значений разрабатываемых показателей. Типичным примером таких различий в используемых классификациях является преимущественная ориентация административных источников на ключевые для разрабатываемых в рамках соответствующих организаций и ведомств показателей виды экономической деятельности. В частности, в используемых классификациях учитываемые виды экономической деятельности могут ограничиваться видами, значимыми для администрирования процессов, связанных, например, с лицензированием, охраной труда и техникой безопасности на предприятиях, защитой окружающей среды и т.д., в отличие от статистики, где такие классификации распространяются практически на все виды экономической деятельности, предусмотренные Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД).

Различия в методологии построения гармонизируемых показателей должны учитываться с целью оценки их влияния на качественные характеристики разрабатываемых на основе альтернатив-

ных данных статистических показателей. Соответственно, корректировки не требуются, в случаях, когда такие различия не оказывают существенного влияния на их значения. Устранение выявленных существенных или систематических различий предполагает *корректировку исходных данных*. При выявленных различиях классификационных систем возможным решением проблемы гармонизации является построение *переходных матриц*, обеспечивающих соответствие кодов административных классификаций с кодами используемых статистических классификаций. В простейших случаях такое соответствие может быть однозначным и обеспечено на парном уровне, в более сложных – при агрегировании или распределении элементов, относящихся к различным классификационным группам. В последних случаях для решения этой задачи может быть необходимым использование более сложных вероятностных методов распределения элементов гармонизируемых классификаций.

Другое условие гармонизации показателей административных источников и статистических показателей связано с обеспечением *соответствия временных параметров* характеризующихся на их основе процессов и явлений. При этом необходимо соблюдение баланса между возможностью получения актуализированной информации из административных источников и обеспечением ее соответствия требованиям построения статистических показателей, относящихся к конкретным временным интервалам или моментам времени. Возможными проблемами актуализации показателей административных источников и, соответственно, целесообразности их использования при формировании статистических показателей являются: недоступность административных данных в моменты формирования статистических показателей и несоответствие временных периодов, к которым относятся данные, формируемые в рамках административных источников и данных, разрабатываемые для статистических целей.

Основные временные лаги при формировании данных административных источников могут быть связаны с наличием временных интервалов между моментами наступления учитываемых событий и моментами их регистрации и представления статистическим органам. Как показывает зарубежный опыт, наиболее существенное негативное влияние на качество формируемой статистической информации оказывает наличие временных лагов между моментами начала деятельности предприятий и моментами их регистрации в статистических бизнес-регистрах. При этом лаги, относящиеся к моментам начала и прекращения хозяйственной деятельности предприятий, признаются основной причиной некорректного отражения совокупности учитываемых единиц в бизнес-регистрах. При возможности их измерения в процессе гармонизации могут быть реализованы процедуры *корректировки данных статистических регистров*.

По аналогии с проблемой гармонизации классификаций в данном случае также при выявленных различиях целесообразно проведение анализа степени их влияния на статистические показатели и при значимости выявленных различий – выбор наиболее адекватных корректирующих методов. В данном случае наиболее распространенные в современной статистической практике методы корректировки административных данных основываются на использовании простейших расчетных алгоритмов или результатах обследований, основанных на малых выборках.

Особой предметной областью анализа при гармонизации данных административных и статистических источников является проблема оценки их качества на *наличие пропущенных сведений*, относящихся к отдельным единицам или их признакам. Данная проблема может быть актуальной не только для административных, но и статистических источников из-за возможных потерь соответствующих сведений на различных этапах разработки системы показателей – сбора, редактирования и обработки первичных данных. Однако для административных источников последствия пропусков данных могут иметь более существенное негативное влияние на качество формируемых показателей, прежде всего, в случае наличия определяющих их систематических составляющих. Причины наличия пропущенных сведений могут быть связаны, в том числе, с отсутствием в программах сбора данных

для административных источников позиций по разработке ряда статистических показателей, охвату значимых для статистических целей групп институциональных единиц и т.д. Процедуры корректировки в этих случаях, как правило, могут основываться на использовании различных подходов, включая методы, основанные на построении регрессионных моделей, расчете средних показателей и др., позволяющих реализовывать на практике процедуры замены или восстановления пропущенных данных для целей формирования соответствующих статистических показателей.

Расширение использования административных источников для формирования статистических показателей также связано с решением проблемы признания целесообразности и возможностей *дополнения первичных данных*, формируемых в результате статистических наблюдений, данными, формируемыми на основе методологических принципов, в ряде случаев имеющих существенные отличия от принципов, используемых в официальной статистике. В этих условиях важно обеспечить получение реальных сравнительных оценок качества данных обследований и данных, получаемых из административных источников. При этом следует учитывать, что в некоторых случаях (в частности, при использовании данных финансовой отчетности организаций в качестве альтернативного или дополнительного источника статистической информации) сведения, представляемые в формах статистической отчетности, могут формироваться респондентами непосредственно на основе данных административной отчетности. Однако в большинстве случаев административные данные *требуют дополнительной обработки*, что компенсируется другими преимуществами их использования как важнейшего источника формирования соответствующих статистических показателей.

В соответствии с международными стандартами качества (ISO 9001 – раздел 7.5 «Управление документированной информацией») приоритетными критериями оценки качества информации является их *соответствие требованиям пользователей*. При этом переход от обследований к административным источникам может оказывать различное влияние на качество формируемых данных. Поэтому во всех случаях целесообразно получение его обобщенных оценок с использованием весовых коэффициентов для критериев, признаваемых пользователями наиболее приоритетными. В частности, признание пользователями приоритета оперативности при получении данных может компенсировать их более низкую надежность, в частности при формировании показателей краткосрочных динамических рядов [3].

Административные данные могут использоваться для статистических целей в качестве *основного или дополнительного источника* в сочетании с другими информационными источниками. При одновременном использовании данных нескольких административных источников в дополнение к данным статистических наблюдений или в целях дополнения или корректировки статистических регистров, ключевой проблемой является выбор адекватных методических подходов к их *согласованию* (matching procedures). Наиболее простые методы дополнения данных статистических наблюдений данными административных источников могут использоваться при наличии *общих идентификационных* признаков сравниваемых объектов, что позволяет обеспечить практически полное соответствие (exact matching) сопоставляемых записей, представленных в различных источниках.

Наличие большого числа сопоставляемых информационных источников, несмотря на сложности практической реализации процесса сравнения качественных характеристик альтернативных показателей, как правило, обеспечивает и более высокое качество данных, используемых для формирования системы статистических показателей. При этом в ряде случаев административные источники могут использоваться не непосредственно при формировании системы статистических показателей, а исключительно с целью повышения их качественных характеристик.

Библиографический список

1. Использование административных и вторичных источников данных в официальной статистике. Руководство по принципам и практике. Европейская экономическая комиссия ООН, Нью-Йорк, 2011.
2. Кодекс норм Европейской статистики, ЕС, 2005.
3. Международный стандарт ISO 9001:2015, п. 7.5.3 Управление документированной информацией, ISO, 2015.
4. Основополагающие принципы официальной статистики. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН, (68/261), ООН, 2014.
5. Руководство по статистическому регистру предприятий. Европейская экономическая комиссия ООН, Нью-Йорк, 2015.

УДК 504.054

Г.А. Аракелова

АНАЛИЗ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РДФ-ТОПЛИВА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, возникающие при образовании, накоплении и уничтожении отходов производства и потребления. Рассмотрены этапы, которые прошло человечество в решении задач избавления от отходов. Выявлены негативные аспекты и направления совершенствования мусоросжигательных технологий, реализуемых на разных этапах экономического развития стран. Проанализирован зарубежный и отечественный опыт по использованию РДФ-топлива, представляющего собой твердое топливо, производимое путем измельчения и обезвоживания твердых коммунальных отходов. Предложен подход, позволяющий использовать РДФ-топливо с максимальной экологической безопасностью для окружающей природной среды.

Ключевые слова: диоксины, мусоросжигательные заводы, отходы производства и потребления, полигоны, РДФ-топливо, свалки, твердые коммунальные отходы, хлорполимеры, экотоксиканты.

Galina Arakelova

ANALYSIS OF POSITIVE AND NEGATIVE FACTORS AFFECTING THE USE OF RDF FUEL

Annotation. It is considered in the article the problems arising in the formation, accumulation and disposal of waste production and consumption. The article describes the stages that humanity has passed through to solve the problem of getting rid of waste products. Revealed negative aspects and directions of improvement of the combustion technology implemented at different steps of economic development of countries. Analyzed foreign and domestic experience of using RDF fuel, that is a solid fuel produced by shredding and dehydrating municipal solid waste. Proposed an approach that allows to use RDF fuel with maximum environmental safety to the environment.

Keywords: dioxins, incineration plants, wastes of production and consumption, landfills, RDF fuel, landfill, municipal solid waste, Globaloney, ecotoxicants.

Развитие цивилизации неизбежно сопровождается образованием отходов производства и потребления, объемы образования и накопления которых достигли в настоящее время катастрофических масштабов во всем мире. Огромные территории отчуждаются для складирования отходов, земли становятся не пригодными для использования, а сами эти территории оказывают негативное влияние на всю окружающую среду. Полигоны, предназначенные в нашей стране для размещения отходов, в отличие от свалок, считаются природоохранными сооружениями, минимизирующими (но полностью не исключаящими) воздействие на окружающую среду. Свалки никем не контролируются, отходы, попадающие на них, представлены различными классами опасности, в том числе первым (чрезвычайно опасным) и вторым (высоко опасным) по принятой в России классификации отходов по уровню потери экологического качества при воздействии на окружающую природную среду. Количество полигонов не может расти бесконечно, не говоря уже о стихийных свалках – никто не хочет жить поблизости от них. Задача по прекращению роста этих негативно влияющих на все окружение объектов одна из самых сложных и острых во всем мире.

По прогнозам Всемирного банка, к 2025 г. «мусорное производство» возрастет до 2,2 млрд т, или 1,4 кг в день на жителя (511 кг в г.). По данным «The Economist», Россия сейчас производит 0,93 кг мусора в день на 1 жителя, а всего – 100 млрд т в г. В 2025 г. каждый житель России будет «мусо-

рять» по 1,25 кг в день, а в целом страна «произведет» 120 млрд т твердых коммунальных отходов (ТКО – термин введен в РФ с 2015 г. вместо используемого ранее ТБО – твердые бытовые отходы) в год [7].

Как избавляться от отходов человечество решает каждодневно, задача эта многокритериальная, включающая вопросы и экономики, и экологии. Построенный первый в мире мусоросжигательный завод в начале XIX в. близ Лондона эффективно справлялся лишь с одной задачей – сокращение объема отходов более чем в десять раз, а их массы – в три раза. Долгие годы мусоросжигательные заводы разных стран мира также решали одну единственную задачу – избавиться от мусора.

С середины 70-х гг. XX в. (в разгар мирового энергетического кризиса) на твердые бытовые отходы стали смотреть как на дополнительный сырьевой источник энергии – тепло отходящих газов, образующихся при сжигании мусора, можно утилизировать: пять тонн мусора равны тонне условного топлива. Это привело к интенсивному развитию технологий по термическому обезвреживанию бытовых отходов на мусоросжигающих установках и заводах. Эти технологии интенсивно развиваются до настоящего времени. В настоящее время создано нескольких типов установок по термическому обезвреживанию ТКО, отличающихся условиями и режимами сжигания, технологиями сепарации и подготовки мусора к сжиганию, очистки отходящих газов, а также переработки твердых отходов сжигания. Анализ этих технологий показал, что они обладают рядом недостатков, основным из которых является неудовлетворительная экологическая чистота. Она связывается в последние годы главным образом с отходами, содержащими хлорорганические вещества и выделяющими другие высокотоксичные органические соединения (фураны, диоксины и т.п.) [1; 2].

В 80-е гг. прошлого столетия в отходящих газах мусоросжигательных заводов было обнаружено присутствие диоксинов и других экотоксикантов. Причина образования этих вредных веществ связана с одновременным присутствием в ТКО органических, неорганических соединений хлора, хлорполимеров и металлов переменной валентности. Диоксины разрушают гормональную систему человека, влияют на тонкую работу эндокринных желез, провоцируют раковые заболевания. Действие диоксинов в 67 000 раз сильнее цианида. Кроме диоксинов при сжигании тонны ТКО образуется 320 кг шлака, 30 кг летучей золы и 6 тыс. м³ дымовых газов (хлористый и фтористый водород, диоксид серы, оксиды азота и углерода, углеводороды, в том числе токсичные ароматические углеводороды) [1]. Вышеприведенные факты свидетельствуют о том, что процесс сжигания ТКО важен с точки зрения уничтожения отходов и получения дополнительной энергии, но опасен с точки зрения загрязнения окружающей среды.

К числу наиболее распространенных и эффективных современных способов переработки отходов можно отнести сепарацию с выделением вторичного сырья, топливных фракций, анаэробное компостирование (ферментация), сжигание. Пиролиз и газификация, в том числе плазменное сжигание твердых коммунальных отходов, активно развиваются в последние годы, применяются и такие способы переработки, как автоклавная и гидросепарация. У всех перечисленных способов есть свои достоинства и недостатки и ни один из них, кроме сжигания и плазменной переработки, не дает полноты переработки более 90 %. Но целесообразность и безопасность сжигания всегда под вопросом, а плазменные технологии очень дороги и нерентабельны. Максимального эффекта позволяет достичь сочетание различных технологий [8].

В семидесятых годах прошлого века в США было построено 15 заводов, а в Швеции – 25, которые получали из ТБО топливо в виде гранул и брикетов и в качестве 20 % добавки использовали на электростанциях. Позднее такие же заводы были построены в Великобритании, Франции и других странах, в том числе и в России – топливо, полученное из легких фракций бытовых отходов, было испытано во Владимире. Полученное из отходов так называемое альтернативное топливо РДФ – это один из динамично развивающихся в настоящее время способов переработки отходов, получивший

развитие во многих странах мира. По сути РДФ-топливо представляет собой твердое топливо, которое производится путем измельчения и обезвоживания твердых коммунальных отходов.

В странах Европы и Северной Америки уже давно применяется этот способ утилизации отходов и накопленный за эти годы опыт очень важен для выявления положительных и отрицательных факторов получения и использования РДФ-топлива. Этот вид топлива за рубежом используют в основном в цементном производстве, представляющем собой энергоемкий процесс, в котором доля энергии составляет 20–40 % в структуре издержек производства. В нашей стране в 2011 г. проведена опытная подача РДФ в цементную печь Сланцевского цементного завода «Цесла» (Haidelbergcement). В качестве штатного топлива РДФ пока не используется ни на одном из российских цементных заводов, хотя все новые, построенные за последние 4–5 лет заводы оснащены необходимым оборудованием. Одна тонна РДФ заменяет тонну угля и тысячу кубов природного газа, решая при этом проблему накопления коммунальных отходов [8].

Отрицательное воздействие на окружающую среду при сжигании коммунальных отходов могут оказывать металлы, изделия на основе поливинилхлорида (ПВХ), автомобильные запчасти и комплектующие, лампы, хлорсодержащие вещества и т.д., которые являются источником образования диоксинов и фуранов. Другой причиной образования диоксинов в процессе сжигания ТКО может быть их «новый синтез» в низкотемпературных участках тракта дымовых газов в присутствии катализаторов, которыми являются частицы летучей золы, металлические поверхности тракта и т.п. При попадании в РДФ-топливо ДСП (древесно-стружечные плиты), ДВП (древесно-волоконистые плиты), фанеры, которые содержат большие количества формальдегидных смол, выделяют при горении цианиды и формальдегиды, а окрашенные масляной краской предметы выделяют свинец.

Россия находится только в начале пути получения и использования РДФ-топлива и поэтому может и должна учесть все вышеперечисленные негативные экологические аспекты этого процесса. В различных регионах на технологию получения РДФ-топлива оказывают влияние такие факторы, как морфологический состав отходов, цели дальнейшего использования топлива, технология получения РДФ-топлива и др. Технологии и оборудование для подготовки ТБО в России должны отличаться от принятых в Европе. Это связано с различием в морфологическом составе ТБО в России и странах ЕС (Европейский союз) [9]. Первый этап в технологическом процессе получения и РДФ-топлива должен быть направлен на глубокую сепарацию ТКО с целью извлечения вторичных ресурсов, не перерабатываемых компонентов (камни, стекло, песок, керамика) и опасных отходов. При грохочении мусора в барабане идет интенсивная очистка фрагментов отходов от песка, грязи, примесей, налипших инородных частиц, что существенно сказывается на качестве РДФ-топлива [4]. С целью уменьшения негативного воздействия на окружающую среду при производстве и применении РДФ-топлива необходим анализ компонентов, входящих в состав топлива и продуктов их горения с целью предварительного извлечения вредных веществ, содержащихся в топливе.

На основе изучения опыта европейских стран в области технологий получения РДФ-топлива с учетом особенности сбора и состава ТКО в РФ, предлагается следующая технологическая схема производства топлива [10]. 1. Сбор, транспортировка к месту переработки и хранение ТКО. 2. Предварительное измельчение материала до размера 100–150 мм. 3. Сепарация (1 этап). Отделение от массы ТКО непригодных (недопустимых) для сжигания включений (металлы, стекло, песок, камень, хлорсодержащие вещества, керамик и т.д.). Применение магнитных, баллистических и пневматических сепараторов. Сепарация цветных металлов. 4. Измельчение материала до размера 20–50 мм. 5. Сепарация (2 этап). Процесс сепарации высокой степени с применением оптических сепараторов. 6. Сушка топлива под высокой температурой (250–500°C). 7. Добавление искусственных компонентов, повышающих калорийность или связность элементов топлива (если это необходимо). 8. Изготовление брикетов с высокой энергетической теплоотдачей. Применение механического пресса.

От содержания в отходах горючих фракций зависит калорийность топлива. Средние значения теплоты сгорания топлива РДФ лежат в пределах от 12 до 18 МДж/кг [9]. Для увеличения калорийности топлива необходимо добавить в него обладающие высокой теплотворной способностью искусственные компоненты и выделить органическую составляющую, что в значительной степени повышает характеристики такого топлива и делает его конкурентно способным с природными видами топлива.

В 2010–2014 гг. в РФ вышли ГОСТы на альтернативное топливо из ТБО [5], которые во многом определили многие параметры, связанные с составом РДФ-топлива, техническим и технологическим режимом производства, на которых будут использоваться вторичные энергетические ресурсы и другие параметры. Введение в действие с 2015 г. последней редакции ФЗ № 89 «Об отходах производства и потребления» с изменениями и дополнениями, завершило создание основ указанной нормативно правовой базы обращения с отходами производства и потребления, [11]. Однако для работы этого закона необходима разработка множества подзаконных актов. Опытный проект, реализованный на Сланцевском цементном заводе «Цесла» по подаче РДФ в цементную печь, осуществлялся до вступления в силу вышеуказанных нормативных актов. Именно поэтому, не смотря на получение положительных заключений по экономической, технологической и экологической составляющих этого проекта, тиражирование его возможно только после внесения соответствующих корректировок в соответствии с новыми нормативными актами.

Результаты экспертно-аналитического мероприятия «Анализ проблем и оценка состояния сферы управления отходами производства и потребления в РФ» опубликованы в пресс-релизе Счетной палаты РФ. Всего в РФ устроены более 1 тыс. полигонов, около 15 тыс. санкционированных свалок, 17 тыс. несанкционированных свалок и около 13 тыс. несанкционированных мест размещения отходов. Их общая площадь сопоставима с территориями таких государств, как Нидерланды (4,15 млн гектаров) и Швейцария (4,12 млн гектаров). В совокупности ТКО в РФ скопилось более 10 млрд т [6].

На всех объектах, кроме полигонов, происходят неконтролируемые процессы, зачастую сопровождающиеся самопроизвольным возгоранием. Все эти объекты можно рассматривать как источники потенциального сырья для получения РДФ-топлива. А сам процесс получения РДФ-топлива с учетом изложенного анализа (с точки зрения обеспечения экологической безопасности его получения и использования) будет решать как экологическую задачу – избавление от отходов, так и энергетическую, как альтернативный способ получения энергии. Относительная дешевизна технологического процесса получения РДФ-топлива и непрерывность образования отходов как источника получения этого топлива говорит в пользу развития данного направления.

Библиографический список

1. Акимов, Л. А. Охрана окружающей среды и обращение с опасными отходами : курс лекций / Л. А. Акимов, И. Б. Бутковская, И. Б. Веренкова. – М. : Альтаир, 2010. – 250 с. – ISBN 978-5-9999-0525-3.
2. Акимов, Т. А. Экология. Человек – Экономика – Биота – Среда : учеб. пособ. / Т. А. Акимов, В. В. Хаскин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 496 с. – ISBN 978-5-238-01204-9.
3. Бушихин, В. В. Альтернативное топливо из твердых бытовых отходов / В. В. Бушихин, А. Ю. Ломтев, А. Г. Будко [и др.] // Твердые бытовые отходы. – 2015. – № 4. – С. 38–41.
4. Голдов, А. В. Альтернативизация ресурсной политики (на примере организации производства РДФ) / А. В. Голдов // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 3. – С. 289–291.
5. ГОСТ Р 54235-2010 «Топливо твердое из бытовых отходов». – М. : Стандартинформ, 2012.
6. Доклад Счетной палаты РФ о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ проблем и оценка состояния сферы управления отходами производства и потребления в РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prowaste.ru/statiy/doklad-schetnoj-palaty-rf-o-rezulta> (дата обращения : 1.09.2016).

7. Каздым, А. А. Санитарно-гигиенические проблемы города – от Средневековья до наших дней / А. А. Каздым. – М. : ИП Скороходов В. А., 2012. – 82 с. – ISBN 978-5-901837-56-6.
8. Кайгородов, О. Переработка ТБО – сочетание многих технологий / О. Кайгородов // Химический журнал. – 2015. – С. 66–72.
9. Ламзина, И. В. Эколого-экономическое обоснование использования топлива, как альтернатива топлива для цементной промышленности [Электронный ресурс] / И. В. Ламзина, А. В. Голдов, Я. И. Князев [и др.]. – Режим доступа : <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2014/2332> (дата обращения : 15.09.2016).
10. Ложечко, В. П. О методах получения альтернативного топлива из твердых бытовых отходов / В. П. Ложечко, М. С. Крицын // Современное машиностроение. Наука и образование. – 2013. – № 3. – С. 982–991.
11. ФЗ от 22.05.1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/ (дата обращения : 20.09.2016).

УДК 338.46

Л.Н. Борисоглебская

О.В. Худякова

ПАРТНЕРСТВО БИЗНЕСА И УЧРЕЖДЕНИЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ПОДГОТОВКИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** В статье рассмотрена актуальность формы взаимодействия – партнерство бизнеса и учреждений образования. Описаны механизмы взаимодействия промышленного предприятия с организациями системы образования в рамках подготовки высококвалифицированных кадров для промышленных предприятий на примере АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова».*

***Ключевые слова:** промышленное предприятие, вуз, базовая кафедра, система модульного непрерывного обучения.*

Larisa Borisoglebskaya

Oksana Khudyakova

THE PARTNERSHIP OF BUSINESS AND EDUCATION SECTOR INSTITUTIONS IN THE PREPARATION OF HIGHLY QUALIFIED PERSONNEL FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

***Annotation.** The article considers the relevance of such forms of cooperation as a partnership between business and educational institutions. Describes the mechanisms of interaction of industrial enterprises with education organizations in the preparation of highly qualified personnel for industrial enterprises on the example of JSC «Aviaavtomatika» named after V. Tarasov.*

***Keywords:** industrial enterprise, university, base department, the modular system of lifelong learning.*

В связи с возросшей потребностью реального сектора экономики России в кадрах высокой квалификации для промышленных предприятий к подготовке студентов вузов предъявляются все более жесткие требования, как со стороны работодателей, так и стороны государства и самих студентов. В современных условиях ставится задача обновления содержания образования путем усиления его практической направленности, но при сохранении фундаментальности. Не уменьшая значимость теоретического блока, практико-ориентированный подход нацеливает образовательные программы на разработку тех форм учебного процесса, которые позволяют эффективно формировать практикумы, мастер-классы, тренинги, деловые игры, проектные и проблемные методики, самостоятельные исследования. Целью практико-ориентированного обучения является интенсификация процесса поиска, получения и накопления новых знаний, умений и профессиональных компетенций. Результатом практико-ориентированного подхода в обучении должен являться специалист, способный эффективно применять в практической деятельности, имеющиеся у него компетенции. Эффективным механизмом достижения внедрения практико-ориентированного обучения является усиление роли школьной профориентации и создание базовых кафедр на производстве, главным принципом обучения которых является ориентация на реальное производство, когда теория подкрепляет практические навыки [3].

В настоящее время назрела острая необходимость в партнерстве профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования с организациями реального сектора экономики в области подготовки, переподготовки и повышению квалификации кадров различных профессиональных уровней. Одним из успешных примеров развития партнерства бизнеса

и учреждений системы образования в области подготовки высококвалифицированных кадров для промышленных предприятий является сформированная и эффективно развивающаяся система модульного непрерывного обучения Акционерного общества «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова». АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова – одно из ведущих разработчиков бортового оборудования для авиационной отрасли, а также изделий общепромышленной тематики, обеспечивающее выполнение полного цикла работ от проектирования и серийного производства до эффективного послепродажного обслуживания. На предприятии особое внимание уделяется обеспеченности производства высококвалифицированным кадровым ресурсом, с компетенциями, удовлетворяющими современным требованиям реального сектора экономики. В связи с чем активно используются современные методы и механизмы в области подготовки высококвалифицированных кадров для промышленных предприятий посредством сформированной и эффективно развивающейся системы непрерывного модульного обучения (см. рис. 1).

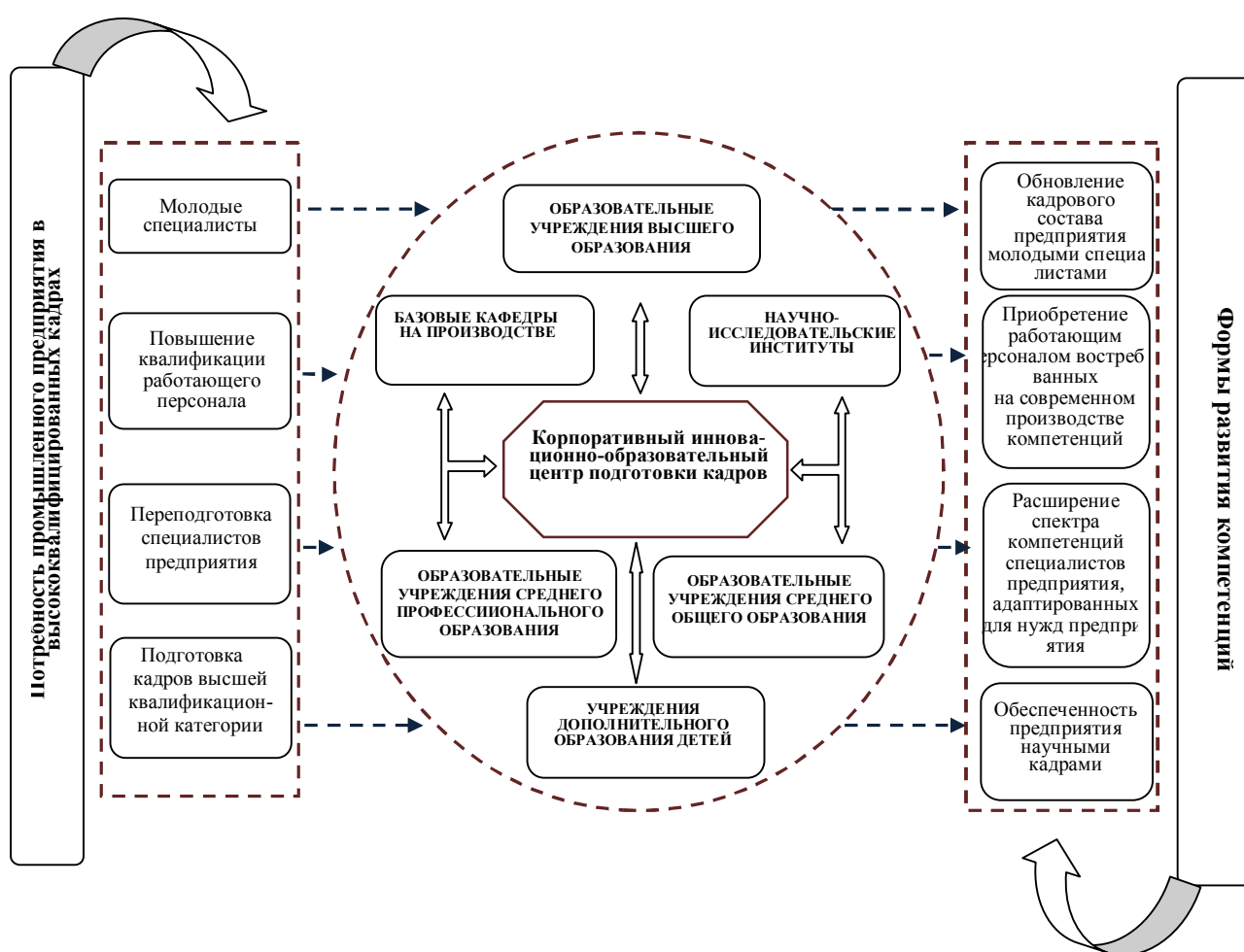


Рис. 1. Схема взаимодействия промышленного предприятия и образовательных учреждений на основе системы непрерывного модульного обучения

Перспективным механизмом обеспечения промышленных предприятий высококвалифицированными специалистами является создание на их базе инновационно-образовательных центров, деятельность которых направлена на обеспечение интеграционных процессов образования и производства. Цель создания центра – развитие и поддержание положительного имиджа предприятия в

области кадровой политики, выявление внутреннего кадрового потенциала предприятия и повышение уровня общепрофессиональных компетенций работников через различные формы организации работы. Одним из основных видов деятельности центра является организация процесса обучения руководителей и специалистов с привлечением внешних научно-образовательных учреждений, отраслевых институтов, вузов [1].

Предприятием совместно с вузами созданы четыре успешно функционирующие базовые кафедры: с НИУ «Московский институт электронной техники» (г. Зеленоград) – «Проектирование и конструирование интегральных микросхем», с ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск) «Специальные организационно-технические системы», с ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск) «Машиностроительные технологии и оборудование», с ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет» «Управление инновациями и бизнес-информатика». Кафедры ориентированы на практическую подготовку студентов по реализации образовательных программ соответствующего профиля, направленных на формирование, закрепление и развитие умений и компетенций, включающих возможность проведения всех видов учебных занятий и практик, а также осуществления научной деятельности в интересах предприятия [2].

Важным направлением при формировании интеллектуального капитала для предприятия является возрождение школьной профориентации. АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова» уделяет особое внимание профориентационной работе по вовлечению одаренных детей и талантливой молодежи в сферу технического образования. Активное сотрудничество ведется с учреждениями среднего профессионального образования (Рыльский авиационный технический колледж – филиал ФГБОУ ВПО «Московский государственный технический университет гражданской авиации», БОУ СПО «Курский электромеханический техникум», ОБОУ СПО «Курский техникум связи»), а так же с учреждением дополнительного образования детей ОБОУ ДОД «Областной центр развития творчества детей и юношества». Это позволяет предприятию заложить основу для создания кадрового резерва, способного к эффективной работе в современных экономических условиях.

Одним из важных элементов в предложенной структурной схеме непрерывного модульного обучения является система повышения квалификации и переподготовки специалистов предприятия.

Совместно с ведущими вузами страны АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова» успешно реализует проекты в области повышения квалификации производственного персонала (мастеров участков, заместителей начальников цехов) предприятия – «Школа мастеров», инженерно-технических работников – «Системный подход к проектированию и изготовлению современного оборудования на основе интеграции взаимодействия схемотехников, конструкторов и технологов». Участие промышленных предприятий совместно с вузами в конкурсных мероприятиях, проводимых в рамках государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций и организаций реального сектора экономики, является еще одной фундаментальной площадкой для долгосрочного сотрудничества и повышения конкурентоспособности научно-исследовательского сектора высшего образования по заказу промышленного предприятия.

Созданная система позволяет обеспечить предприятие высококвалифицированным кадровым потенциалом посредством активной интеграции научной, образовательной и производственной деятельности и использованием таких механизмов, как:

- адресная подготовка молодых специалистов – взаимодействие с базовыми кафедрами на производстве;
- предпрофильная работа с одаренными детьми и талантливой молодежью – взаимодействие с учреждениями дополнительного образования детей, средними общеобразовательными учреждениями и учреждениями среднего профессионального образования;

- система повышения квалификации и переподготовки специалистов предприятия – взаимодействие с ведущими вузами страны;
- система подготовки кадров высшей квалификационной категории – взаимодействие с ведущими вузами страны;
- участие в конкурсных мероприятиях федерального уровня, направленных на усиление кооперации учреждений системы образования и бизнеса – взаимодействие с ведущими вузами страны и другими учреждениями системы образования.

Таким образом, в настоящее время доминантой в становлении промышленного предприятия становится система инновационного развития научных знаний, новых технологий, продуктов и образовательных услуг. Именно инновационная деятельность положена в основу партнерства бизнеса и учреждений системы образования.

Библиографический список

1. Борисоглебская, Л. Н. Формирование и развитие системы непрерывного модульного обучения на предприятиях ОПК (на примере АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова) / Л. Н. Борисоглебская, В. А. Нелепов, И. Ю. Иващенко [и др.] // Инновации. – 2016. – № 3(209). – С. 76–81.
2. Бородавкин, В. А. Интеграция образования, науки и производства как основа системы целевой подготовки кадров / В. А. Бородавкин // Инновации. – 2014. – № 4(174). – С. 24–26.
3. Виноградов, Б. А. Развитие кадрового потенциала оборонно-промышленного комплекса / Б. А. Виноградов, В. Г. Пальмов. – СПб. : Наука. – 2013. – 259 с.

УДК 69.003

И.А. Власенко

Т.Ю. Шемякина

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ КАК ОБЪЕКТ АНАЛИЗА РИСКОВ

Аннотация. В данной статье приводятся исследование и уточнение сущности категории «риск» как экономической составляющей и объекта управления в инвестиционно-строительной сфере, обоснование исходных предпосылок возникновения риска как ключевого элемента логики принятия управленческого решения при реализации инвестиционно-строительных проектов (ИСП). Также выявлены особенности и раскрыты основные проблемы анализа и оценки рисков в инвестиционно-строительной деятельности.

Ключевые слова: саморегулируемая организация, ИСП, риск, строительная отрасль, проектная оценка, управление.

Igor Vlasenko

Tatyana Shemyakina

INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECT AS AN OBJECT OF RISK ANALYSIS

Annotation. This article describes the study and clarification of the essence of the category of «risk» as an economic component and object management in the sphere of investment and construction, the rationale for the initial assumptions of the risk as a key element of logic management decision in the implementation of ICP. As well as revealing the features and meaningful disclosure of the main problems of the analysis and assessment of risks in investment and construction activities.

Keywords: self-regulatory organization, ICP, risk, the construction industry, project assessment, management.

Под инвестиционно-строительным проектом (ИСП) понимается система сформулированных целей, создаваемых для реализации физических объектов (недвижимости), технологических процессов, технологической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению [1]. Реализация инвестиционно-строительных проектов сопряжена с неопределенностью и риском. Риски возникают из-за неполного знания всех параметров, обстоятельств, ситуации для выбора оптимального решения, а также из-за невозможности точного и адекватного учета всей, даже доступной, информации, из-за наличия противодействия со стороны внутренней и внешней среды проекта (конкурентов, властей, сотрудников, подрядчиков и т.д.) в связи с несовпадающими интересами, а также из-за наличия фактора случайности. Неопределенность и риск оказывают влияние на сроки и качество исполнения ИСП и, в конечном счете, влияют на степень достижения инвестором его основной цели – увеличение стоимости объекта недвижимости, обеспечение эффективности процесса инвестирования [6]. Факторами неопределенности в данном случае выступают: возможность в полной и точной мере определить цели и сформулировать требования проекта, трудность выбора архитектуры проекта и ее структуры в целом, неполное знание всех параметров, обстоятельств, ситуаций для выбора оптимальных решений при проектировании технологии реализации.

Несмотря на высокую потребность в эффективной методологической базе управления рисками осуществления ИСП, управление риском при бизнес-планировании ИСП как самостоятельное направление научных исследований еще не получило достаточного теоретического изучения, методологического обоснования и практического внедрения. Рассмотрение сущности риска и неопределенности, их разновидностей, последовательности работ по экспертизе и учета фактора риска и неопределенности закономерно опирается на изучение природы риска и неопределенности, подходов к их классификации и оценке (управлению). Риск – это неблагоприятный итог реализации ИСП, приводящий к резкому сокращению дохода или убыткам вследствие неопределенностей, воз-

никающих при реализации проекта. Если при реализации ИСП не будет предпринята максимальная защита от вновь возникающих и остаточных рисков, это неизбежно приведет к последующему снижению инвестиционной привлекательности проекта [3].

На сегодняшний день выделяется свыше 10 видов риска в рамках указанной расширенной классификации, однако наиболее целесообразно говорить о 8 видах с включением в них таких групп как:

- чистые риски (производственные). Основными проявлениями риска здесь являются риски остановки производства, нарушения ритмичности работы предприятия, стихийных бедствий, катастроф, аварий;
- инвестиционные риски присущи стадиям подготовки и реализации различных бизнес-проектов;
- инновационные риски в виде своих классических проявлений имеют получение дохода от инвестирования средств в размере меньшем, чем это предполагалось изначально;
- финансовые риски целиком и полностью охватывают доходную сторону деятельности организации, а также операции с акциями, а классическим их проявлением является риск банкротства;
- товарные риски в числе своих проявлений имеют дефицит товара либо отсутствие спроса на него;
- комплексные риски представляют собой, к примеру, риски инфляции;
- банковские риски относятся к финансовым, однако в современных условиях активного развития банковского сектора мировой экономики все чаще банковские риски являются самостоятельным направлением анализа;
- прочие виды рисков.

Существуют и попытки идентификации сущности риска непосредственно в ИСП с учетом их специфики и природы. К примеру, под риском инвестиционно-строительного проекта могут пониматься «неблагоприятные ситуации и их последствия». Отметим, что критической разницы в данной трактовке сущности риска и в общетеоретическом подходе не выявлено. В действительности, риски в строительстве обладают своей спецификой и механизмом проявления, но природа их родственна с природой инвестиционных рисков в целом [4].

Рассмотрим виды рисков в контексте стадий инвестиционного проекта. Так, выделяют следующие виды рисков в соответствии со стадией проекта, на которой они возникают (типовые риски):

- на инвестиционной фазе: риск превышения сметной стоимости проекта, риск задержки сдачи объекта, риск низкого качества работ;
- на производственной фазе: производственные риски (технологический; управленческий; обеспечения сырьем и энергией; транспортный риск), коммерческие риски (риски реализации проектного продукта), экологические и другие риски гражданской ответственности, финансовые риски (кредитный риск, риск изменения процентной ставки, валютный риск, риск перевода за рубеж выручки, риск конвертации валюты) [8];
- на фазе закрытия объекта: риск финансирования и рефинансирования, риск финансирования и рефинансирования работ по закрытию проекта, риски возникновения гражданской ответственности (экологические и др.);
- в течение всего проектного цикла: страновые, административные, юридические, форс-мажорные;
- риски, которые охватывают все стадии проекта (общие риски): неразвитость гражданского и корпоративного законодательства, слабое страхование, стандарты отчетности и разглашения ин-

формации, риски, связанные с рынком ценных бумаг, система руководства и корпоративного управления.

Развитие финансовых рынков, усложнение и совершенствование производственных процессов, глобализация мировой экономики, развитие интернет-технологий – это факторы, обуславливающие появление новых видов рисков и, как следствие, эволюцию подходов к управлению риском. Общая методология управления рисками предполагает выделение таких этапов управления ими как определение, оценка, контроль и финансирование. Методология определения и оценки риска опирается на экспертные методы, методы статистического моделирования и многие другие, также широко рассмотренные в общетеоретической и методической литературе проектного менеджмента, управления рисками.

В настоящее время в экономической практике применяются несколько концепций риска и, соответственно, подходов к управлению риском. Заметим, что под концепцией риск-менеджмента понимается система теоретико-методологических подходов к определению сущности, содержания, целей, задач, принципов и методов управления риском, а также механизм ее реализации в конкретной ситуации. Каждая из приведенных концепций имеет право на существование и эффективна в тех сферах, где характеристики риска соответствуют предположениям данной концепции. Так, например, риск как опасность может рассматриваться при исследовании причин экономических флуктуаций и в сфере страхования (с точки зрения клиента). Риск как возможность отклонения результата от цели присутствует при работе на финансовых рынках и проведении спекулятивных операций, а риски-ресурсы присущи хозяйственной деятельности предприятий.

Концепции комплексного управления рисками можно распределить на две группы. Первая группа – это руководства по ERM (Enterprise Risk Management), разработанные различными ассоциациями и профессиональными объединениями, среди которых признанными и наиболее авторитетными считаются стандарты США, Великобритании и Австралии/Новой Зеландии. Комплексное управление рисками компании (Enterprise Risk Management – ERM) – подход компании к оценке и принятию соответствующих мер в отношении ее рисков, которые возникают из всех возможных источников, а также к контролю и мониторингу этих рисков в целях обеспечения достижения компанией своих стратегических целей, роста ее стоимости для заинтересованных сторон как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Как пример можно привести ГОСТ Р ИСО 31000:2010 [2] – семейство стандартов, касающихся менеджмента риска. Данный стандарт широко используется в нашей стране и описывает принципы, инфраструктуру и процесс менеджмента риска. Он может быть использован любой организацией, независимо от ее размера, деятельности или сектора. Использование ГОСТ Р ИСО 31000:2010 призвано помочь организациям повысить вероятность достижения целей, улучшить выявление возможностей и угроз, а также эффективно распределять и использовать ресурсы для менеджмента риска. Также он применим для любого вида риска, вне зависимости от его природы и негативных или позитивных последствий его реализации.

Обмен информацией и консультирование с внешними и внутренними заинтересованными сторонами должны происходить в рамках всех стадий процесса управления рисками. Сам процесс управления рисками включает в себя несколько этапов. Первый этап включает в себя анализ внешней и внутренней среды, определение контекста процесса управления рисками, включая цели, организационную структуру, масштаб и другое, а также на начальном этапе важно определить критерии риска. Следующий этап – непосредственно оценка рисков (идентификация, анализ и оценивание). Идентификация подразумевает определение источника риска, события, причины и последствия реализации риска. На заключительном этапе происходит обработка риска, которая включает в себя выбор той или иной опции по модификации риска, составление планов мероприятий и их реализации.

ГОСТ Р ИСО 31000:2010 определяет методы реагирования на риски: избегание риска путем принятия решения не начинать или не продолжать деятельность, порождающую этот риск, принято или увеличение риска с целью получения возможности, удаление источника риска, изменение вероятности, изменение последствий, передача риск третьей стороне или сторонам (включая контракты и финансирование риска), осознанное решение по удержанию риска [2].

Вторую группу концепций ERM составляют уже более конкретные методики по организации и внедрению комплексного управления рисками в корпорации. Управление рисками должно быть комплексным и скоординированным в разрезе процессов и функций, что предполагает разработку системы риск-менеджмента. В работе Жованикова В. Н. [5] предложена схема, которая описывает типичный процесс управления рисками внутри жизненного цикла рискованной ситуации: сигналы о возможности возникновения рискованной ситуации, признаки возникновения рискованной ситуации, развитие рискованной ситуации, разрешение рискованной ситуации. В рамках жизненного цикла рискованной ситуации осуществляются мероприятия по идентификации риска и снижению последствий рискованных ситуаций (см. табл. 1).

Таблица 1

Процесс управления рисками в рамках жизненного цикла рискованной ситуации [5]

Сигналы о возможности возникновения рискованной ситуации	Признаки возникновения рискованной ситуации	Развитие рискованной ситуации	Разрешение рискованной ситуации
Идентификация риска (формирование перечня и классификация рисков, а также критериев рискованных ситуаций)			
Оценка рисков (качественная или количественная оценка вероятности и влияния рискованных ситуаций, а также определение очередности их возникновения и разрешения)			
Разработка мер по управлению рисками (выработка альтернатив для снижения последствий рискованных ситуаций)			
		Реализация мер по управлению рисками и их анализ (снижение последствий рискованных ситуаций, оценка результатов)	

Неудовлетворительный подход к оценке инвестиционных рисков в отраслевом и региональном разрезе имеет вполне очевидные последствия для российской социально-экономической системы: снижается активность инвесторов, которые не в состоянии оценить потенциальные угрозы в отношении объекта инвестирования, снижается общее качество менеджмента инвестиций (на всех уровнях, вплоть до государственного), затормаживается инновационное развитие отраслей и территорий. При этом объемы порожденных неэффективным управлением рисками проектов можно оценить по официальным публикациям министерств и ведомств, в сферу деятельности которых входит мониторинг эффективности инвестиций на государственном уровне. Характерными особенностями реализации инвестиционных проектов в РФ, таким образом, можно назвать следующие: всеобщий характер низкого качества процесса управления рисками в региональном и отраслевом аспекте, возможность проявления рисков на различных стадиях готовности инвестиционного проекта, высокая экономическая и социальная значимости реализуемых проектов. Несмотря на наличие множества работ, посвященных оценке рисков в регионально-отраслевом аспекте, большинство результатов исследований остаются в теоретической плоскости и не применяются при реализации инвестиционных проектов.

Условно можно выделить ряд проблемных аспектов в реализации инвестиционных проектов на различных стадиях, свойственных подавляющему их большинству из тех, оценка которых может быть осуществлена на основании открытой информации. С некоторой долей допущения мы можем считать данные проблемы факторами риска реализации инвестиционных проектов в промышленности. Осуществленный анализ результатов мониторинга приоритетных инвестиционных проектов в РФ позволил выявить следующие группы причин существования потенциальных рисков для реализующихся проектов: недостаточная проработка предпроектных решений в вопросах управления и финансирования, не учет потенциальных рисков, которые появляются в жизненном цикле проектов, отсутствие стандартных процедур в вопросах учета географического фактора, влияющего на проект.

Проявлением проблем, связанных с финансированием реализации проектов, можно считать некорректную оценку стоимости проекта, потерю инвестором интереса к реализации проекта по различным причинам, недостаток инвестиций. Недостаточное количество инвестиций для реализации проекта является, пожалуй, важнейшей причиной переноса сроков реализации инвестиционных проектов в РФ или вовсе – их заморозки. В качестве проблем реализации инвестиционного проекта обычно фигурирует трактовка «недостаток финансирования». Более детальный анализ причин данных случаев позволил выявить две группы влияющих на недостаток финансирования инвестиционных проектов предпосылок: вызванные потерей интереса инвестора к реализации проекта, вызванные неэффективностью механизма привлечения средств для финансирования проекта [7].

Последствия воздействия указанных выше предпосылок на реализацию проектов различны. В ряде случаев происходит переоценка проекта и изменение сроков их реализации. Происходит это в том случае, если финансирование может быть продолжено. Для некоторых проектов неэффективность организации привлечения кредитных средств оказывается фатальной. Одной из причин возникновения риска финансирования проекта можно считать и степень успешности других направлений инвестирования. Причем действие данной причины сказывается вне зависимости от того, привлекаются ли для финансирования проекта бюджетные средства или же используются собственные средства инвестора. Риски недофинансирования проекта по причине необходимости перенаправления средств на другие направления отмечаются и в случае использования бюджетных источников.

Анализ реализуемых на территории РФ инвестиционных проектов позволяет, таким образом, выявить ряд факторов риска, которые преимущественно оказывают влияние на степень эффективности инвестиций. К таким факторам можно отнести низкое качество управления источниками финансирования, некорректный расчет проектной стоимости проекта (или же отсутствие контроля над расходованием средств – увеличение проектной стоимости объекта инвестирования), экономическую неэффективность проекта на стадиях, предшествующих его реализации, нормативное обеспечение проекта; более высокую подверженность инвестиционному риску определенных отраслей, игнорирование ретроспективной оценки реализации аналогичных проектов и отсутствие внимания на стадии проектирования к объектам необходимой для реализации проекта инфраструктуры.

Библиографический список

1. Головань, С. И. Бизнес-планирование и инвестирование / С. И. Головань, М. А. Спиридонов. – Ростов н/Д. : Феникс, 2009. – С. 25. – ISBN 978-5-222-14639-2.
2. ГОСТ Р ИСО 31000 – 2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство. – М., 2010.
3. Грачева, М. В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта / М. В. Грачева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 51. – ISBN 978-5-238-01506-4.
4. Демина, А. П. Идентификация рисков в инвестиционном проекте – важнейший этап управления рисками / А. П. Демина // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2013. – № 1. – 276 с.

5. Жоваников, В. Н. Риск-менеджмент в коммерческом банке в условиях переходной экономики / В. Н. Жоваников // Деньги и кредит. – 2012. – № 5. – 60 с.
6. Коновалова, А. В. Девелоперские проекты как основа развития инвестиционно-строительной деятельности региона / А. В. Коновалова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – № 4(48). – С. 125.
7. Лаптева, Н. А. Оценка рисков при реализации инвестиционно-строительного проекта на примере бизнес-центра / Н. А. Лаптева, Т. Ф. Морозова // Инженерно-строительный журнал. – 2011. – № 2. – С. 51.
8. Троянская, М. А. Проблемы терминологии при определении инвестиций и инвестиционной деятельности / М. А. Троянская // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – № 4. – С. 45. – ISBN 5-98106-021-2.

УДК 338.51(516.22;24;46);338.58

Т.М. Гайноченко

ЦИКЛИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ НА ТРАНСПОРТЕ¹

Аннотация. В статье проведен анализ основных подходов к периодизации тарифной политики на транспорте. Представлена периодизация тарифной политики на транспорте России с учетом динамических свойств мир-системных экономических процессов и направления ее развития на перспективу.

Ключевые слова: транспорт, формы стоимости, тарифная политика, циклическая динамика.

Tatiana Gainochenko

CYCLICAL DYNAMICS OF TRANSPORT PRICING POLICY

Annotation. The article presents a periodization of the transport pricing policy in Russia, taking into account the dynamic properties of the world-system economic processes. The analysis of the main approaches to the periodization of the transport pricing policy is undertaken, main directions of its development are given.

Keywords: transport, forms of value, pricing policy, cyclical dynamics.

Проблеме цикличности в экономике посвящено много работ экономистов. Выделяют циклы экономической конъюнктуры, повторяющиеся через 7–11 лет, и длинные волны экономического роста или циклы Кондратьева продолжительностью в среднем 40–60 лет. Помимо этого экономисты рассматривают краткосрочные циклы Китчина (3–4 года) и циклы Кузнеца, или строительные циклы (15–30 лет). Несмотря на то, что причины и механизмы циклов являются предметом длительных дискуссий, экономической наукой накоплен обширный фактический материал и сделан ряд теоретических обобщений об источниках и способах адаптации экономики и общества к неравномерностям развития. Причем, если первые модели рыночной экономики исходили из естественности равновесного состояния спроса и предложения, инвестиций и сбережений, то в настоящее время состояние равновесия в экономике принято считать частным случаем развития мир-системы. В зависимости от того, на какой повышательной или понижающей фазе большого кондратьевского цикла (БКЦ) разворачиваются краткосрочные и среднесрочные циклы деловой активности, их острота усиливается или смягчается, потребность в реформировании экономики возрастает или ослабевает [2].

Транспорт представляет собой неотъемлемую часть развития человеческой цивилизации. Однако экономика транспорта как наука начала складываться с появлением и распространением железнодорожного транспорта. Ее развитие неразрывно связано со всеми отраслями экономики и структурой расселения. Осмысливая богатый научно-практический опыт многих поколений, эволюцию тарифной политики на транспорте России было бы неверным изучать не только вне рамок российской экономики, но и вне мир-системного экономического поля. Следовательно, одна из главных задач настоящей статьи – анализ основных подходов к периодизации тарифной политики на транспорте и выявление ее привязанности к «поворотным», от повышательных фаз к понижающим и наоборот, кризисам единой мир-системы. Такой подход, по нашему мнению, является важным ключом к пониманию тенденций развития и выбору концептуальной модели транспортной и тарифной политики для транспортного комплекса России.

Факт существования больших кондратьевских волн признается далеко не всеми экономистами. В то же время концепция существования длинных волн экономического роста согласуется с ха-

рактором основных производственных фондов транспорта, которые функционируют десятки лет, требуя значительных затрат времени и ресурсов на их производство. Инвестирование в транспортную инфраструктуру радикально изменяет условия производства, повышая уровень экономической отдачи территории. Это приводит к наступлению периода нового строительства, находят применение новые технологии и создаются новые производительные силы, которые требуют обновления производственных отношений, расширения рынков сырья и сбыта. Многие ученые подчеркивали значимость влияния длинных волн экономического роста на политические, культурные, социальные изменения в обществе. Однако вследствие повышения уровня организации мир-системного экономического пространства параметры порядка, выводящие его на новый виток развития, изменяются. Так, во времена Н. Д. Кондратьева это были ценовые показатели, затем они сменились на показатели экономического роста и в данный момент происходит постепенный переход на показатели экономического развития.

Следует подчеркнуть наше согласие с позицией авторов [2] относительно понятия «цикл» – это не простое повторение определенных этапов, а повторение некоторых общих элементов развития на качественно новом уровне, требующем структурных изменений и повышения уровня организации рассматриваемой системы.

Опыт развития и регулирования транспортных тарифов в отечественной экономической литературе обычно принято рассматривать в контексте исторического развития транспортного комплекса России. Так, если до экономических реформ 1990-х гг. исторический горизонт охватывал период, начиная с 1917 г., то в пореформенное время возник интерес к позитивному изучению опыта построения транспортных тарифов в дореволюционный период. Причем, если в советскую эпоху в качестве критерия деления исторического времени выступал уровень приближения транспортных тарифов к общественно необходимым затратам, то в последнее время таким критерием стал выступать уровень централизации тарифного регулирования.

Так, в одном из солидных учебных пособий по транспортным тарифам, изданном в 1988 г., авторы выделяли четыре крупных этапа в развитии системы железнодорожных тарифов в СССР [5]: 1-й этап – тарифы в период военного коммунизма и восстановления народного хозяйства; 2-й этап – тарифы в период коллективизации сельского хозяйства и индустриализации страны; 3-й этап – тарифы в годы Великой Отечественной войны и в первые послевоенные годы; 4-й этап – тарифы в период коренного перевооружения отраслей народного хозяйства и транспорта. В 2004 г. один из авторов вышеупомянутого учебного пособия, д.э.н. Крейнин А. В., объединил все перечисленные ранее четыре этапа в один – регулирование тарифов в условиях плановой экономики (1917–1991 гг.) [3]. Дополнительно автором были изучены вопросы построения тарифов в дореволюционный период и выделены два этапа, различающиеся уровнем централизации тарифного дела. В результате сложилась следующая периодизация тарифного дела на железнодорожном транспорте: 1-й этап – регулирование тарифов на первом этапе развития железных дорог России (1837 – 1888 гг.); 2-й этап – централизация тарифного регулирования (1889–1917 гг.); 3-й этап – регулирование тарифов в плановой экономике (1917–1991 гг.); 4-й этап – регулирование тарифов в период перехода к рыночной экономике (1991–2004 гг.).

Следует отметить, что большое внимание автор [3], как ведущий специалист в области железнодорожных тарифов, посвятил реформе 2003 г., которая отразила основные организационно-управленческие, технико-технологические и институциональные изменения, имевшие место на железнодорожном транспорте в постперестроечный период. Оба подхода рассматривают тарифную политику на транспорте на уровне отдельной страны, а не на мир-системном уровне, что было отчасти оправдано общеэкономической политикой того времени. Однако, в настоящее время такой подход значительно ограничивает понимание социально-экономических процессов, протекающих на транспорте, в экономике и в обществе.

В рамках настоящей статьи представляет научно-практический интерес обращение авторов работы [4] к макроскопическому изучению проблем развития железнодорожного транспорта, в которой эволюция экономики железнодорожного транспорта разбита на три основных фазы: 1 фаза – «тезис», этап экстенсивного развития; 2 фаза – «антитезис», этап интенсивного развития в рамках централизованной плановой экономики; 3 фаза – «синтез», этап инновационного развития. Несмотря на то, что в данной работе вопросы построения тарифов не являются основным объектом рассмотрения, авторами сформулирована концепция о равновесном рыночном тарифе, обеспечивающем необходимые средства для развития. В качестве основной причины отклоняющей рыночный тариф от равновесного уровня, т.е. уровня обеспечивающего равновесие спроса и предложения на рынке железнодорожных перевозок, признается государственное регулирование и установление предельного уровня тарифов на железнодорожные грузовые перевозки на уровне ниже равновесного. Авторы, справедливо утверждают, что этот уровень позволяет железнодорожному транспорту возмещать только текущие издержки и не содержит инвестиционной составляющей, а следовательно, является препятствием для расширенного воспроизводства на железнодорожном транспорте. Следует согласиться с тем, что в настоящее время развитие железнодорожного транспорта сдерживается недостатком инвестиционных ресурсов в отрасли. Однако, нельзя согласиться с тем, что причина этого явления кроется исключительно в неэффективности государственного регулирования в целом и регулирования инфраструктурной составляющей железнодорожного тарифа в частности.

Транспортные тарифы – это система коэффициентов преобразования макроэкономической конфигурации, позволяющая в рамках достигнутого технологического стиля обеспечивать необходимый уровень самодостаточности социальной системы, в рамках которой той или иной производственно-транспортной системы. Из этого определения следует, что транспортный тариф является одним из элементов в структуре общей цены на ту или иную продукцию – это во-первых. Во-вторых, транспортный тариф формируется в условиях той формы стоимости, которая является доминирующей на конкретном этапе развития рыночных отношений. В-третьих, уровень транспортных тарифов зависит от цикла деловой активности и фазы длинной волны экономического роста. В-четвертых, существует целый ряд тарифообразующих факторов, отклоняющих транспортные тарифы от стоимости и государственная политика является одним из них. Эффективность государственного вмешательства в экономические процессы носит также колебательный характер.

Рост количества конкурирующих направлений, существенные изменения в размещении производства в масштабах мир-системного экономического пространства, снижение ресурсо- и энергоемкости экономики, в том числе и транспортного производства, за счет внедрения новых материалов и источников энергии, рост мобильности факторов производства приводят к дисбалансам как национальных, так и мировой транспортной системы, построенных на формах стоимости, не отвечающих уровню развития мир-системного экономического пространства. В такие периоды наиболее важным становится вопрос о том, кто и насколько эффективно контролирует потоки мировой торговли, а также решает критический вопрос о том, кому и что можно или нельзя купить. Как следствие, вопрос экономической эффективности уступает политической целесообразности, а в случае тщетности дипломатических путей урегулирования приводит к открытым формам конфронтации. Поэтому автору представляется целесообразным проследить развитие тарифной политики и тарифного дела на транспорте в контексте эволюции форм стоимости с учетом динамики длинных волн экономического роста и оценить адекватность принципов построения транспортных тарифов их модификациям. Первым шагом в этом направлении является предпринятая в данной статье попытка составить периодизацию этого процесса. С учетом сказанного, в развитии тарифного дела и тарифной политики на транспорте в России может быть выделено четыре основных эпохи, которые связаны прямыми и обратными свя-

зиями с повышательными и понижательными тенденциями длинных волн экономического роста (см. табл. 1).

Проведенный анализ позволяет сделать ряд следующих предварительных выводов.

1. Транспорт как одна из отраслей реального сектора экономики отражает тенденции присущие мир-системному экономическому пространству. В его развитии одновременно присутствуют повышательная и понижательная тенденции длинных волн экономического роста. Они проявляются в распределении транспортной работы между видами транспорта, причем внутриотраслевые дисбалансы могут возникать из-за действий как государства, так и бизнес-сообщества.

2. Развитие транспорта является одним из факторов, определяющих смену тенденций в мир-системном пространстве. Например, масштабные инвестиции английского капитала в железнодорожное строительство в США, Австралии, Индии и других странах вызвали стагнацию в самой Англии, инвестиции французского капитала в железнодорожное строительство в Российской империи способствовали началу освоения новых технологий транспортных коммуникаций в стране и помогли Франции выплатить Германии огромные репарации после поражения в Франко-Прусской войне 1870–1871 гг. Россия, которая не могла соперничать с Британией по уровню технологий и экономической развитости, долгое время компенсировала свое технологическое отставание за счет высокого уровня ее интеллектуального и культурного развития, грамотности политиков, добившись от Наср-эд-дин шаха полного отказа от строительства железных дорог и в 1888 г. монопольного права на торговлю табаком и став в конце XIX в. доминантом в Персии [1]. Развитие морского и железнодорожного транспорта привело к экспорту зерна из России, США, Канады, Индии, что в 1870–1890-х гг., с одной стороны, привело к аграрному кризису в Западной Европе, а, с другой стороны, помогло ряду стран выйти из мальтузианской ловушки [2].

3. Транспортная сеть как часть структуры расселения обладает инертностью и не может быстро реагировать на изменения внешних факторов, что приводит к поочередной смене характера социально-экономических процессов в пространстве в диапазоне ортогональных и секторально-кольцевых дисторсий основных узлов хозяйственной деятельности. Таким образом, транспортная сеть обладает ресурсным потенциалом и может изменять длительность и глубину понижательных и повышательных тенденций в мир-системном экономическом пространстве.

4. Субъекты социально-экономической деятельности могут влиять на характер обратной связи между тенденциями. Например, восходящая фаза (А-фаза) третьей длинной волны была прервана в России в 1914–1924 гг., что продлило ее развитие в основных развитых странах мир-системного экономического пространства. В то же время на нисходящей фазе (В-фазе) этой волны в России наблюдалась повышательная тенденция за счет сочетания централизации и децентрализации экономической политики, в том числе и тарифной политики на транспорте. Противоположный эффект наблюдался во время восходящей фазы пятой волны в 1990/3–2001/2 гг. в мир-системном пространстве и понижательной тенденции в России в результате реверсивной экономической и транспортной политики.

5. Уровень развития формы стоимости может способствовать сокращению или удлинению продолжительности повышательной или понижательной тенденций и зависит от быстроты реакции общества. Наибольшей адаптационной способностью к изменениям обладает рыночная экономика и либерально-демократическое политическое устройство по сравнению с традиционными системами. Например, гибкость тарифной политики на транспорте и бюджетно-денежная форма стоимости в СССР в 1920–1960-е гг. позволила накопить достаточно средств для расширенного воспроизводства на всех видах транспорта [5], выиграть Вторую мировую войну и продемонстрировать миру механизмы сокращения продолжительности нисходящих фаз. В то же время отечественный опыт укрепил

позиции экономистов, склонных придавать первостепенное значение психологической теории при объяснение причин смены тенденций длинных волн экономического роста.

Таблица 1

**Соотношение между длинными волнами экономического роста,
циклами деловой активности и развитием тарифного дела на транспорте в России [2]**

Порядковый номер длинной волны	Фазы длинных волн и их даты	Порядковые номера и даты циклов деловой активности	Порядковый номер этапа	Продолжительность этапа	Форма стоимости	Особенности периода
I	В (нисходящая): 1817–1847 гг.	J1: 1817–1825	I	Конец XVIII в. – 1830-е гг.	Случайная и всеобщая	Простое товарное производство, основа обмена – величина труда, заключенного в товаре
		J2: 1825–1836/7				
		J3: 1836/7–1847	II	1840–1880-е гг.	Становление денежной формы стоимости	Модификация формы стоимости – цена производства
II	А (восходящая): 1847–1873 гг.	J4: 1847–1857				
		J5: 1857–1866				
		J6: 1866–1873				
	В (нисходящая): 1873–1890/3 гг.	J7: 1873–1882				
		J8: 1882–1890/3		1890–1910-е гг.	Становление бюджетно-денежной формы стоимости с элементами валютно-денежной формы стоимости	Централизация тарифного дела и развитие территории
III	А (восходящая): 1890–1929/33 гг.	J9: 1890/3–1900/3				
		J10: 1900/3–1907				
		J11: 1907–1920				
		J12: 1920–1929/33				
	В (нисходящая): 1929/33–1948/9 гг.	J13: 1929/33–1937/8	III	1920–1970-е гг.	Развитие бюджетно-денежной формы стоимости	Приближение транспортных тарифов к общественно-необходимым затратам
		J14: 1937/8–1948/9				
IV	А (восходящая): 1948/9–1966/7	J15: 1948/9–1957/8				
		J16: 1957/8–1966/7				
	В (нисходящая):	J17: 1966/7–1974/5				Модификация формы стоимости с учетом производительности труда и основных

Порядковый номер длинной волны	Фазы длинных волн и их даты	Порядковые номера и даты циклов деловой активности	Порядковый номер этапа	Продолжительность этапа	Форма стоимости	Особенности периода
	1966/7–1979/82 гг.	J18: 1974/5–1979/82				производственных фондов, параметр порядка – факторная эффективность
V	А (восходящая): 1979/82–2008/10 гг.	J19: 1979/82–1990/3 J20: 1990/3–2001/2 J21: 2001/2–2008/10		1980–2000-е гг.	Развитие валютно-денежной формы стоимости	Регресс формы стоимости – цена производства, параметр порядка – валютный курс
			IV	2008/10 – н.в.	Становление финансово-денежной формы стоимости	Формирование территориальных инвестиционных кластеров местного, регионального, глобального масштаба, модификация формы стоимости в рамках кластера, параметр порядка – социально-экономическая эффективность

6. Изменение параметров порядка при переходе от одной волны к другой отражает результат изменений мир-системного экономического пространства, которое становится многослойным и многомерным. На транспорте это проявляется через разделение национального транспортного рынка на внутренний и внешний сегменты. Роль последнего состоит в формировании каркаса мировой транспортной системы с помощью развития международных транспортных коридоров (МТК). Доходы от функционирования МТК составляют часть совокупного мирового дохода стратегических субъектов макроэкономики, а объекты транспортной инфраструктуры формируют совокупный финансовый капитал. Внутренние субъекты и объекты национальных транспортных систем образуют институты текущих рынков и источники национального дохода.

7. Развитие национальных транспортных систем в ближайшей перспективе возможно на базе территориальных инвестиционных кластеров соответственно местного и регионального рынков, связывающих как разные по эффективности виды транспорта, так и разные по эффективности товарные рынки. Система территориальных инвестиционных кластеров соединяет фондовые рынки с рынками основного капитала, способствуя кооперации малого и среднего бизнеса, и формирует механизмы

регулирования инфляционного потенциала фондовых рынков и повышения социальной активности общества при активной поддержке государства. Это создает условия постепенного вхождения национальных транспортных систем и экономик отдельных стран (экономической группировке стран) в мировую транспортную систему и мир-системное экономическое пространство, используя в качестве управляющих параметров порядка показатели экономического развития.

Библиографический список

1. Гайноченко, Т. М. Значение XVIII–XIX вв. в формировании транзитного потенциала России / Т. М. Гайноченко // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 14. – С. 259–264.
2. Гринин, Л. Е. Циклы развития современной Мир-Системы / Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев, С. В. Цирель ; отв. ред. С. Ю. Малков. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 248 с.
3. Крейнин, А. В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.) / А. В. Крейнин. – М., 2004. – 225 с.
4. Лapidус, Б. М. Макроэкономическая роль железнодорожного транспорта: Теоретические основы, исторические тенденции и взгляд в будущее / Б. М. Лapidус, Д. А. Мачерет. – М. : КРАСАНД, 2014. – 234 с.
5. Транспортные тарифы : учеб. пособ. для вузов ж.-д. транспорта / А. П. Абрамов, В. А. Дмитриев, А. В. Крейнин [и др.] ; под ред. В. А. Дмитриева. – М. : Транспорт, 1988. – 232 с.

УДК 338

Ю.С. Залетов

В.Н. Остапчук

ВОПРОСЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ГРУЗОВ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОВАЙДЕРОВ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. В статье рассматривается значение овладения процессом таможенного оформления экспортно-импортных грузов современными организациями, оказывающими комплексные услуги на рынке международных грузоперевозок – логистических провайдеров. Изучается краткая история становления работы логистических провайдеров в транспортной отрасли. Акцентируется внимание на аспекте международных грузоперевозок железнодорожным транспортом, представлены предложения по развитию направления таможенного оформления товаров в системе логистических провайдеров.

Ключевые слова: индекс логистики, таможенное оформление, логистический провайдер, железнодорожный транспорт.

Yuriy Zaletov

Vasiliy Ostapchuk

CUSTOMS CLEARANCE ISSUES CONCERNING MANAGEMENT OF LOGISTICS PROVIDER ACTIVITIES IN RAILWAY TRANSPORTATION

Annotation. The article examines the significance of mastering the customs clearance of export and import cargoes by existing companies providing comprehensive services on the international freight market – logistics providers. The study covers the brief history of logistics provider work formation in the transportation industry. The focus is on the international rail traffic aspect. The paper gives suggestions on the customs clearance development in the system of logistics providers.

Keywords: logistics performance index, customs clearance, logistics provider, railway transport.

Обратиться к теме, заявленной в публикации, авторов данной статьи побудили актуальные вопросы международной транспортировки грузов, обсуждаемые на информационном портале «РЖД-Партнер». Генеральный директор АНО «Институт исследования проблем железнодорожного транспорта» Павел Иванкин в сентябре с. г. отметил, что Всемирный банк понизил рейтинг российских логистов на 9 пунктов ниже уровня 2015 г. [6]. Индекс эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index) Всемирный банк рассчитывает из нескольких составляющих, важнейшими из них являются: эффективность таможенного оформления, качество торговой и транспортной инфраструктуры, степени обновления учебных программ с учетом практического обучения и внедрение IT-технологий в логистической сфере.

Логистика (в развернутом понимании термина) – наука об управлении материальными потоками и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в определенной микро, мезо или макро экономической системе для достижения поставленных перед нею целей с оптимальными затратами ресурсов [8]. Термин «логистика» с позиции транспортной отрасли экономики следует понимать как инструментарий интегрированного управления потоками материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции, а также связанной с этим информации, финансов и услуг, способствующий достижению корпоративных целей организации бизнеса с оптимальными затратами ресурсов [3].

В 2003 г. в России приняты Федеральные законы «О железнодорожном транспорте в РФ», «О

транспортно-экспедиционной деятельности». Самые главные изменения, которые принесли эти законодательные акты в отрасль международных грузоперевозок на железнодорожном транспорте, заключаются в том, что ведущие экспедиторские компании не просто оказывают услуги, которые сопутствуют перевозкам по российским железным дорогам, но и налагают на себя обязательства доставить груз, и сами приобретают статус перевозчика. Таким образом, на отечественном железнодорожном транспорте в начале 2000-х гг. начинают свою деятельность коммерческие организации, оказывающие услуги в сфере логистики, выполняющие отдельные операции или комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами, физическое распределение) и осуществляющие интегрированное управление транспортными цепочками предприятия клиента. Данные предприятия получили свое название – логистические провайдеры или в отечественных источниках – операторы [5].

На современном этапе развития транспортной отрасли различают следующую классификацию логистических провайдеров: 1PL, 2 PL, 3 PL, 4 PL, 5 PL. Термин PL (от англ. «party of logistics») следует перевести как компанию или делового партнера, которая берет на себя функцию по выполнению логистических операций [2]. Первый этап в развитии логистических провайдеров уровня 1PL пришелся на период 1970–1980 гг. Значительная роль в организации нормативно-правовой основы функционирования логистических провайдеров принадлежит Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА). Главная цель ФИАТА – обеспечение интересов экспедиторов на международном уровне путем внедрения стандартных экспедиторских документов, стандартных торговых условий, профессионального обучения работников отрасли на международном уровне, поиска практического решения технических вопросов сопровождения грузов [1]. Именно под воздействием практической работы членов данной ассоциации крупные участники экспедиторского рынка стали превращаться в логистических провайдеров. Например, под эгидой ФИАТА разработан образец договора мультимодальной перевозки (коносамент) и типового договора по такой перевозке еще в 1970 г. Данный этап характеризуется тем, что предприятия решали логистические задачи собственными силами. То есть транспортные средства, складские помещения, персонал предоставлял в основном владелец груза, а предприятие-посредник оказывало отдельные услуги: транспортировка, документальное сопровождение операций, таможенное оформление.

Второй уровень логистического провайдера – Second Party Logistics 2PL, закладывает принцип возможности оказания компанией традиционных услуг по транспортировке и управлению несложными складскими операциями. Стоит отметить, что логистические услуги сравнительно молодой бизнес. Специалистами по логистике железнодорожного транспорта, отмечается, что развитие логистических операторов в РФ идет экстенсивным путем, т. е. из большого числа предприятий, которые начинают работу в данной отрасли, остается в действующем состоянии крайне небольшое количество организаций [4].

В связи с расширением и постоянным изменением направлений рынка международных грузоперевозок появляются более качественный уровень функционирования компании логистического оператора – 3PL. Данное предприятие представляет собой аутсорсинговую компанию, которая предоставляет услугу по доставке груза по принципу «от двери до двери», но в ее задачу не входит менеджмент грузовых потоков, здесь по-прежнему остаются на ведущих позициях грузоотправитель и грузополучатель. В функции 3PL-провайдера входят организация и управление перевозками, учет и управление запасами, подготовка экспортно-импортной документации, обработка груза и доставка конечному потребителю. Поскольку решающую роль в управлении грузом в компании-провайдере уровня 3PL играет грузоотправитель и грузополучатель, в соответствии с задачами современной практики транспортной отрасли появляются логистические провайдеры уровня 4 PL.

Впервые термин 4 PL зарегистрирован в 1996 г. консалтинговой компанией Andersen Consulting, в настоящее время носит название Accenture. Суть преимущества провайдера уровня 4 PL состоит в том, что он является менеджером цепочки поставок, которая объединяет ресурсы, мощности, технологические цепочки одного предприятия с другим. 4 PL-провайдеры связаны с процессом производства обслуживаемых ими компаний.

В структуре ПАО «РЖД» с 2012 г. успешно работает консалтинговая фирма GEFCO, которая полностью соответствует уровню логистического провайдера 4 PL. Данная организация создана на базе концерна Peugeot–Citroen в середине прошлого века и представляет собой крупную логистическую компанию мирового уровня. Данное предприятие может эффективно объединять мощности подразделений ПАО «РЖД» (ОАО «РЖД-Логистика», Центральной дирекции по управлению терминально-складским комплексом) для эффективного решения задач не только по транспортировке грузов, но и по таможенному оформлению экспортно-импортных товаров. Например, по созданию временных зон таможенного контроля для импортных грузов на территории железнодорожных станций и прилегающих к ним территорий и согласует эту операцию с контролирующим таможенным органом. Поскольку тема, заявленная в статье, напрямую касается роли организации процесса таможенного оформления перевозимых грузов, авторы публикации заявляют основную проблему – какова роль процесса таможенного оформления товаров и транспортных средств в работе логистических провайдеров, функционирующих на железнодорожном транспорте, а также какое значение наличие функции таможенного оформления грузов имеет в повышении уровня логистической компании-провайдера?

В течение предыдущих 2–3 лет таможенными органами РФ и ПАО «РЖД» внедрены в практику международных грузовых перевозок инновационные методы и приемы работы с иностранными грузами в соответствии с Программой инновационного развития ПАО «РЖД» и Стратегией развития таможенной службы РФ до 2020 г. Успешно применяется электронный документооборот между крупными участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД), перемещающими грузы по железной дороге и таможенными органами в соответствии с Правилами перевозок экспортно-импортных грузов на железнодорожном транспорте, с 1 октября 2014 г. действует предварительное информирование о товарах, ввозимых железнодорожным транспортом на территорию Евразийского экономического союза (ЕАЭС) (когда участники внешнеэкономической деятельности представляют в электронном виде накладную, счет-фактуру и упаковочный лист на иностранный товар задолго до прибытия на границу ЕАЭС такого товара), совершенствуется и развивается использование комплексного программного средства «Временное хранение» на железнодорожных станциях и таможенных постах при помещении товаров на временное хранение иностранных товаров.

Основным недостатком, который отмечается экспертами по международным перевозкам грузов на железнодорожном транспорте, является большое количество времени, затраченное на прохождение таможенных операций, что неизбежно приводит к удорожанию стоимости международной грузоперевозки. Также отмечается, что в подобных издержках, зачастую ответственность лежит и на декларантах, осуществляющих таможенное оформление экспортно-импортных грузов [7]. В диссертационной работе С. Б. Лёвина одним из примеров перехода логистического провайдера на более высокий уровень представлена ситуация, когда кроме подготовки документов на экспортно-импортный груз провайдер может предоставить услугу по таможенному оформлению такого товара [4].

С учетом вышесказанного, авторы статьи считают необходимым сделать следующие выводы.

1. Для развития отечественного рынка логистических провайдеров и повышения их уровня в соответствии с международной градацией (1PL, 2 PL, 3 PL, 4 PL, 5 PL) данным организациям, особенно перемещающим грузы по железной дороге, следует развивать направление по предоставлению функции таможенного оформления экспортно-импортных товаров, разумеется при наличии спрогнозирован-

ного спроса на такую услугу и качественного расчета экономической целесообразности. 2. Сотрудничество специалистов, работающих в штате компаний – логистических провайдеров высокого уровня, работников ПАО «РЖД», должностных лиц таможенных органов позволит выработать эффективные алгоритмы совместной работы и определить направления для своевременного и превентивного профессионального обучения вышеперечисленных должностных лиц актуальным изменениям в обстоятельствах работы транспортной отрасли. Организованная работа, в соответствии с обозначенными выводами в итоге публикации, позволит повысить место РФ согласно индексу LPI Всемирного банка и может послужить для дополнительного привлечения инвестиций в отечественную экономику.

Библиографический список

1. Арсенов, В. И. Международные транспортные организации / В. И. Арсенов [и др.] – М. : Транспорт, 1985. – С. 468.
2. Боцвин, Д. В. Концептуальная модель организации перевозочной деятельности контейнерной компании // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2010. – № 4(40) – С. 80–87.
3. Дыбская, В. В. Логистика / В. В. Дыбская. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
4. Лёвин, С. Б. Организация функционирования контейнерных компаний в транспортной системе на основе современных логистических информационных технологий: дис. ... докт. техн. наук / С. Б. Лёвин. – М., 2016.
5. Мамаев, Э. А. Логистические провайдеры в транспортной системе / Э. А. Мамаев, Е. А. Чеботарева. – Ростов н/Д. : Росжелдор, 2011. – 122 с.
6. Почему Всемирный банк понизил российских логистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rzd-partner.ru/logistics/news/pochemu-vsemirnyy-bank-ponizil-rossiyskikh-logistov/?sphrase_id=2451 (дата обращения : 22.10.2016).
7. Таможенная корректировка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rzdpartner.ru/other/news/tamozhennaiakorrektirovka/?sphrase_id=241 (дата обращения : 22.10.2016).
8. Тюрин, С. Б. Логистика / С. Б. Тюрин, А. Д. Бурыкин. – Ярославль : ЯФ АТиСО, 2013. – 288 с.

УДК 338.012

О.Г. Казеева

ВЛИЯНИЕ КЛАСТЕРОВ НА ЗАНЯТОСТЬ В РЕГИОНАХ

Аннотация. Кластеры сегодня являются одной из самых обсуждаемых тем в мировой экономике, так как они оказывают большое влияние на конкурентоспособность региональных экономик. В статье рассмотрен кластер как фактор, влияющий на занятость населения в стране. Представлены выводы анализа мультипликаторов занятости в штате Индиана. Проведен обзор литературы по вопросу необходимости вмешательства государства в развитие и функционирование кластеров. В статье выдвинута гипотеза, что кластеры в России могут стать причиной снижения безработицы.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, занятость, мультипликатор занятости.

Olga Kazeeva

INFLUENCE OF CLUSTERS ON EMPLOYMENT IN THE REGIONS

Annotation. Today clusters are one of the most discussed subject in the international economy cause clusters have a powerful influence on competitive ability of region economics. In the article cluster is considered as factor, which have an impact on employment in the country. The resumes of employment multiplier overview for Indiana State are presented. The survey was realized about need for government involvement in a cluster evolution and functioning. In the article the author develops a hypothesis clusters in Russia would be cause of decline in unemployment.

Keywords: cluster, cluster policy, employment, employment multiplier.

В настоящее время кластерная политика в России получила поддержку в связи с распоряжением Правительства о внедрении «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», в которой кластеры рассматриваются как основной объект государственной политики стимулирования инноваций, так как являются одним из элементов инновационного и социального направления долгосрочного социально-экономического развития. Кластеры в новой концепции призваны реализовать конкурентный потенциал территорий [3].

Изначальное определение кластера, данное М. Портером более двадцати лет назад, не могло не измениться, подстраиваясь под реалии современной экономики. Сегодня практически каждый ученый, развивающий тему кластеров, дает свое определение. Одно из последних такое: кластер это постоянно совершенствующие свои конкурентные преимущества взаимосвязанные организации, географически сконцентрированные и объединенные общей сферой деятельности [2]. Вышесказанное определение отражает наиболее существенные признаки кластера, а в сочетании с нижеприведенными дополнениями удастся выделить все ключевые признаки, причем таковыми они являются по мнению большинства ученых.

Вышеописанное определение кластера необходимо дополнить комментариями, так как географическая сконцентрированность и общая сфера деятельности присуща не только кластерам, но и многим другим объектам на рынке. Для обособления кластеров из массы иных объединений выделяют особенные признаки кластера, а именно: наличие «критической массы» участников, высокий уровень связанности участников кластера, инновационная активность участников кластера [2]. Следует пояснить, что имеется в виду под признаком «критическая масса», так как остальные понятия не новы. Для формирования кластера недостаточно просто создать несколько фирм (даже десятков) в одном регионе и назвать их скоплением кластеров. Для полноценного кластера необходимо достижение критической массы его участников (это не только некое количество фирм, но и количество занятых),

которое обеспечит переход от количества к качеству (достижение синергетического эффекта) [2]. Н. М. Розанова и Е. Д. Костенко предлагают определение кластера – постоянно совершенствующие свои конкурентные преимущества взаимосвязанные инновационно активные организации, географически сконцентрированные и объединенные общей сферой деятельности [5].

С тех пор как на феномене кластеров заострили внимание, и кластеры продемонстрировали повышение конкурентоспособности региональных экономик, рост производства, эффективность экономических партнерств, в том числе в сфере инноваций, открытие новых горизонтов предпринимательства вообще, развитие их стало пониматься как ключевой фактор развития регионов. В двух третях стран Европейского Союза кластерная политика является частью инновационной политики [1]. Феномен кластера, а также связанные с кластерами объекты, как например: кластерный подход в управлении, механизмы взаимодействий, управление кластерами, сегодня вызывают у исследователей большой интерес. М. Портером и другими был проведен сравнительный анализ тенденций различных отраслей к слиянию в кластеры. Результаты этих исследований могут служить аналитической базой для разработки стратегий кластерно-ориентированного развития. Они позволяют выявлять как сектора, предпочтительные для укрепления региональных кластеров, так и потенциальные ресурсы региона, способные стимулировать развивающийся кластер.

Внедрение кластерно-ориентированных стратегий может оказаться непростым и нескорым в реализации делом, но в их пользу говорит уже то, что рост занятости населения с их помощью происходит гораздо быстрее, чем при обычном «спонтанном» или «ситуативном» подходе к решению этого вопроса. По сравнению с исследованием динамики отраслей или компаний определенного профиля, кластерный подход предлагает гораздо большее: он позволяет выявлять потенциально слабые места в системе «отрасли–материальные ресурсы–трудовые ресурсы», обусловленные дисбалансом между уровнем развития технологий, потребностью в трудовых ресурсах соответствующей квалификации и информационной составляющей производственной деятельности [8]. В мировой практике обращают внимание, что внедрение кластерно-ориентированных стратегий способствует росту занятости в регионах и развитию регионов в целом [8].

Специалистами из центра бизнес-исследований Индианы была проведена оценка мультипликаторов занятости для одноименного региона, включающего в себя пять южных округов центральной Индианы, а также для всего штата и государства в целом. Целью исследования было проанализировать, какие кластеры наиболее привлекательны для дальнейших инвестиций. Список кластеров с наибольшими значениями мультипликаторов занятости возглавляют предприятия по производству химического сырья (нефтехимическая отрасль, добыча природного газа, производство основных видов органического сырья, синтетического каучука). Региональный мультипликатор занятости в этой отрасли равняется 4,4, что означает, что на 10 работников, занятых в этом кластере, приходится 34 новых вакансии, открытых в других кластерах (как локального, так и регионального значения) и/или в других секторах, обеспечивающих производство химического сырья. Значительная часть этих новых вакансий приходится на локальную инфраструктуру – местное производство товаров и услуг, от медицинского обслуживания и автосервиса до фирм, специализирующихся на ремонте и дизайне жилых помещений, – и все это благодаря 10 новым работникам химической отрасли. Для страны в целом этот показатель в отрасли равен 21,7. Другой кластер, оказывающий существенное воздействие на уровень занятости в регионе, – это предприятия фармацевтического и биотехнологического профиля. Значение регионального мультипликатора равно 3,5, а для США в целом – 8,7. Американские исследователи объясняют более высокие значения мультипликатора для государства тем, что государственный мультипликатор занятости в отрасли выше регионального ввиду более широкого территориального, количественного и качественного охвата производственных цепочек снабжения [8].

Исследователи из вышеупомянутого бизнес-центра отмечают, что эти показатели в относительном выражении могут дать ценную информацию о состоянии как государственной, так и региональных экономик. На основании проведенного в Индиане исследования, можно сделать вывод, что если мультипликаторы совпадают, то потребности конкретного кластера могут быть с равным успехом удовлетворены и на государственном, и на региональном уровне из-за одинаковой концентрации производственных ресурсов. Если же показатели сильно различаются, то на том или другом уровне может обнаружиться недостаточность какого-то звена производственной цепочки, из-за которой региону приходится покрывать свою потребность в данном виде ресурсов за счет внешнего обеспечения [8]. В проведенной же оценке мультипликатора занятости для штата Индианы для каждого кластера мультипликаторы занятости штата немного превышают региональные, а соответствующие государственные показатели, в свою очередь, существенно превышают аналогичные для штата.

Проведенная оценка мультипликаторов занятости показывает, что присутствие кластера в регионе существенно влияет на занятость населения не только в отрасли, в которой работает кластер, но и в смежных отраслях, причем это позволяет выдвинуть гипотезу о том, что влияние кластера распространяется не только на «домашний» региона кластера, но и на соседние, оказывая в целом влияние на государственном уровне. Влияние кластера снижается по мере удаления от непосредственно кластера, но недооценивать это влияние нельзя. Этот факт добавляет причин для проявления кластерных инициатив, но на вопрос, насколько в процесс образования и функционирования кластеров должно вмешиваться государство, однозначный ответ найти сложно. Исходя из подхода К. Кетельса (С. Ketels), последователя М. Портера и автора исследований по сравнению конкурентоспособности стран и регионов Европы, государство не должно отбирать участников потенциальных кластеров и определять приоритеты развития, но государство может финансировать кластеры и инициировать их. Тем не менее степень своего вмешательства в развитие кластеров на национальном уровне каждое государство определяет для себя само [4].

Кластерно-ориентированный подход начинается прежде всего с инициативы отраслей и производственных ресурсов, которые уже имеются в экономическом пространстве региона, а также со стремления активных участников региональных экономических процессов повысить эффективность этих отраслей. Подход, заключающийся в создании в регионе принципиально новых кластеров, – это стратегия, направленная на создание более благоприятной среды для бизнеса вообще, в том числе за счет повышения удельного веса «квалификационным» секторов, упрощения процедур финансирования, совершенствования инфраструктуры, обеспечения соответствия производственной деятельности законодательным и нормативно-техническим требованиям, стимуляции местного спроса, наконец, за счет повышения инвестиционной привлекательности региона и создания условий для выхода его на мировой рынок [8].

Затрагивая вопрос о роли государства в этом процессе, некоторые американские исследователи считают, что уже сложившиеся региональные кластеры не нуждаются в протекционистской политике со стороны государства – они вполне способны обойтись и без нее. Они считают, что продуманные стратегии регионального развития сами по себе обеспечивают экономический рост и повышение конкурентоспособности кластеров. Иными словами, кластерно-ориентированные стратегии в принципе независимы от привлечения экономических структур более высокого уровня [8]. Однако не все исследователи придерживаются мнения, что невмешательство полезно для образования и поддержания кластеров. Например, в Великобритании с 2003 г. разработка политики по стимулированию роста кластеров на национальном уровне отдана кластерному отделу регионального агентства по вопросам развития (RDA Cluster Sub-Group) [6]. В России многие ученые склонны придерживаться скорее такой точки зрения, что государство должно если не вмешиваться, то как минимум заниматься мониторингом. Ученые отмечают, что развитие кластеров при невмешательстве государства не всегда происхо-

дит оптимально [5]. Компромиссного мнения придерживаются некоторые французские исследователи. Они сомневаются, что кластеры не могут возникать и развиваться без поддержки со стороны государства. Но отмечают, что взаимодействие кластеров и государства должно быть организовано с учетом целей, возможностей и ресурсов вовлеченных сторон, соблюдая при этом относительную, но необходимую автономию [7].

На сегодняшний день накоплен колоссальный опыт по организации и развитию кластеров, организацией кластеров заняты на государственном уровне, с кластерными инициативами выступают как крупные компании, так и руководство регионов, проблемой кластеров заняты ученые по всему миру. Но решить вопрос с тем, что же такое кластер, и дать единое определение, пока невозможно. Акценты на разные свойства кластеров, дающиеся в определении, зависят от многих факторов: страны исследования, ее экономики, политики, от самого исследователя, и прочего. Точно так же нельзя прийти к выводу о необходимой доле государственного вмешательства в кластеры. Для каждой страны свои рецепты. Безусловно, кластерно-ориентированная политика дает свои плоды и необходимо искать положительные примеры за рубежом для последующей адаптации для российских реалий. Повышение мультипликатора занятости в кластерах и смежных отраслях в условиях кризиса, вызванного обстановкой в мире и положением России в нем, может стимулировать снижение уровня безработицы и увеличению валового регионального продукта (ВРП), что положительно скажется на экономике России в целом.

Библиографический список

1. Абашкин, В. Л. Кластерная политика в России: от теории к практике / В. Л. Абашкин, А. Д. Бояров, Е. С. Куценко // Форсайт. – 2012. – Т. 6. – № 3. – С. 16–27.
2. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика: кол. монография / Под ред. Ю. С. Артамоновой, Б. Б. Хрусталева. – Пенза : ИП Тугушев С. Ю., 2013. – 230 с.
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»), ст. 7.2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения : 13.02.2016).
4. Рекорд, С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия: монография / С. И. Рекорд. – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
5. Розанова, Н. М. Инновационные кластеры и инновационная политика государства: провалы рынка vs провалы государства / Н. М. Розанова, Е. Д. Костенко // Terra Economicus. – 2014. – Т. 12. – № 1. – С. 41–52.
6. Industrial clusters and their implications for local economic policy [Electronic resource] // Local Government Association (LGA). – Mode of access : http://www.local.gov.uk/web/guest/economy/-/journal_content/56/10180/3510371/ARTICLE (accessed date : 20.01.2016).
7. Matray, M. Territorial clusters of economic cooperation: a new attempt to build entrepreneurial and institutional partnerships within a social economy? [Electronic resource] / M. Matray, J. Poisat // 5th CIRIEC International Research Conference on Social Economy, Social economy in a globalized world, Jul 2015. – Mode of access : <http://hal-emse.ccsd.cnrs.fr/hal-01216991/document> (accessed date : 24.03.2016).
8. Slaper, T. Industry Clusters and Economic Development / T. Slaper, G. Ortuzar // Indiana Business Review. – 2015. – Pp. 7–9.

УДК 658

Е.Ю. Камчатова

А.В. Костенко

РИСКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье проводится качественный анализ рисков энергетических компаний на основе их классификации. Представлен анализ основных видов рисков генерирующих, сетевых и энергосбытовых компаний и влияние рисков на результаты их деятельности. Результатом является материал, используемый для дальнейшего построения системы управления рисками на основе их классификации, ранжирования и определения степени их влияния на деятельность энергетической компании.

Ключевые слова: риски, классификация рисков, управление рисками, энергетическая компания, качественный анализ, оценка риска.

Ekaterina Kamchatova

Anna Kostenko

RISK OF ENERGY COMPANIES

Annotation. The article presents a qualitative analysis of risks energy companies on the basis of their classification. The analysis of the main types of risk generation, transmission and retail companies and the impact of risks on the results of their activities. The result is a material that is used as a basis for further building the risk management system on the basis of their classification, ranking, and determining the extent of their impact on the operations of energy companies.

Keywords: risks, classification of risk, risk management, energy company, qualitative analysis, risk assessment.

Управление рисками в российских электроэнергетических компаниях является одной из важнейших задач и входит в систему риск-менеджмента. Для качественного управления рисками необходима стратегия, направленная на достижение общекорпоративных целей. Сама стратегия представляет собой долгосрочные принципы и правила управления рисковыми ситуациями в компании, которые основаны на прогнозировании рисков и использовании различных методов управления ими.

Управление рисками компаний, в том числе электроэнергетических, включает в себя функции планирования, контроля, анализа и их идентификацию. Главная задача состоит в том, чтобы повысить вероятность возникновения благоприятных событий, а также усилить их воздействие, снизить вероятность возникновения и ослабить воздействие неблагоприятных событий. Известно, что в экономической деятельности компаний чаще всего встречаются именно отрицательные последствия рискованных ситуаций.

Энергетическая отрасль представлена генерирующими, энергосбытовыми, электро- и теплосетевыми компаниями. В результате проведенного исследования ряда крупных электроэнергетических компаний, выявлены риски характерные для большинства из них. Целесообразно их сформировать по группам:

- *территориальные:* особенности социально-экономической и политической ситуации, замедление развития российской экономики и др.;

- *рыночные:* риски, связанные с работой отраслевого рынка электроэнергетики и мощности и теплоснабжением потребителей, сокращение спроса на электрическую и тепловую энергию, снижение выработки в результате замедления экономического роста, изменение цен на электро- и тепловую энергию, изменение цен на энергоносители, услуги, материалы и оборудование, риск роста неплатежей и др.;

- *производственно-технические:* внеплановое прекращение генерации энергии, риски, связанные с эксплуатацией оборудования, единовременное резкое снижение нагрузки, совершение ошибок оперативным персоналом, нарушение диспетчерского графика, неплановые простои оборудования из-за возникновения технологических нарушений, возникновение аварий по причине

физического износа основных фондов, невыполнение поставщиками обязательств, риски, связанные с изменением погодными условий, изменением сезонной водности, конкуренция с более эффективными производителями электроэнергии и др.;

- *регуляторные*: сдерживание регулируемых тарифов на электроэнергию и тепло со стороны государства, изменение модели рынка, изменение нормативных правовых актов, регулирующих деятельность субъектов электроэнергетики, изменение налогового законодательства и др.;

- *инвестиционные*: невозможность привлечения дополнительных средств, необходимых для реализации инвестиционной программы в полном объеме, незапланированное увеличение расходов и ухудшение утвержденных параметров инвестиционных проектов, несоответствие реализуемых проектов стандартам и требованиям регулирующих организаций и др.;

- *финансовые*: процентные, инфляционные, валютные, финансовые потери вследствие незапуска объектов срок, рост дебиторской задолженности и др.;

- *экологические*: риски нанесения ущерба окружающей среде, риски привлечения к гражданской ответственности и проведения работ по устранению нанесенного ущерба и др.;

- *социальные*: риски, связанные с технологическими нарушениями и авариями по причине ошибочных действий персонала, коррупционные риски, риски возникновения конфликтов интересов, риски потери деловой репутации, невыполнение договорных обязательств подрядчиками и партнерами и др.

В процессе своей деятельности компании сталкиваются с различными видами рисков. Для энергокомпаний характерны как общие риски, так и специфические, свойственные тому или иному виду деятельности, в зависимости от сферы их функционирования. В настоящее время насчитывается множество видов рисков и различных критериев их классификации. Каждая производственно-хозяйственная система своеобразна, а состав рисков изменчив, поэтому в компании должна разрабатываться своя система ранжирования рисков на основе общей классификации, которую условно можно представить, разделив риски в зависимости от расположения источника опасности по отношению к объекту на внешние и внутренние. К внешним рискам относятся территориальные риски, регуляторные, рыночные и социальные. К внутренним рискам относятся производственно-технические, инвестиционные и финансовые.

Представляет интерес рассмотрение некоторых рисков с позиции возможности их регулирования энергетическими компаниями с учетом их специфических особенностей.

Риски генерирующих компаний

1. *Финансовые*: так, например, имеет место задолженность покупателей перед генерирующими компаниями. Это приводит к росту несоответствия между выручкой в бухгалтерской отчетности и полученными деньгами. В результате, несмотря на прибыль, отраженную в документах, по факту генерирующим компаниям приходится привлекать дополнительные источники финансирования, чтобы рассчитаться по своим обязательствам, а это приводит к дальнейшему ухудшению их финансового положения. Ситуация такова, что не только кредитная ставка, но и депозитный процент выше штрафных санкций за неоплату электроэнергии, что создает стимулы для расширения круга неплательщиков. При этом задолженность самих генерирующих компаний перед поставщиками топлива и другими участниками также растет, и, соответственно, им нужно принимать риск кредитоспособности.

2. *Регуляторные*: риск введения государственной регуляции в виде тарифов или ограничения цен на конкурентном рынке сверху. Индекс роста тарифов, утвержденного Федеральной службой по тарифам (ФСТ), может не соответствовать фактическому росту цен на продукцию, работы и услуги, необходимые для производства электроэнергии (мощности).

3. *Рыночные*:

- *риск падения потребления*: вероятность падения потребления означает недополучение прибыли компанией;

- неустойчивость цен на рынке и сезонные изменения спроса на электрическую и тепловую энергию, зависимость спроса от климатических факторов;
- риск изменения цен товаров, причем для генераторов это как риск повышения цены топлива – угля, газа, мазута, так и риск понижения цены продукции – электроэнергии.

4. *Производственно-технические риски*: риск отказов оборудования из-за неправильных действий персонала как в штатных, так и в аварийных режимах, эксплуатационный риск, связанный с физическим износом техники и оборудования, риски, связанные с вводом в эксплуатацию нового оборудования, риск нехватки квалифицированного персонала для эксплуатации оборудования.

5. *Экологический риск*: риск возникновения ответственности за загрязнение окружающей среды региона [1; 2; 3].

Риски сетевых компаний

1. *Риски тарифного регулирования*: связаны с ограничением роста тарифов на услуги по передаче электроэнергии со стороны органов тарифного регулирования, принятием к учету не в полном объеме затрат сетевых компаний при формировании необходимой валовой выручки.

2. *Риски, связанные с деятельностью по технологическому присоединению (ТП)*: связаны со снижением объема присоединяемой мощности в заявках на ТП, дефицитом источников финансирования мероприятий по договорам ТП, нарушением сроков оказания услуг по ТП, а также невыполнением заявителями своих обязательств в части услуг по ТП.

3. *Риски снижения объема передачи электрической энергии*: связан с общим снижением объема спроса на электроэнергию и мощность со стороны крупных потребителей вследствие снижения объемов промышленного производства, оптимизации потребителями схем внешнего электроснабжения, развития ими собственных генерирующих объектов, снижения платежеспособности.

4. *Риски роста затрат на покупку электроэнергии в целях компенсации потерь электроэнергии*: связан с изменением объемов потерь в сетях, а также колебаниями цен на оптовом рынке электроэнергии.

5. *Риски, связанные с принятием и последующей передачей статуса гарантирующего поставщика электроэнергии*: сохраняется риск лишения отдельных сбытовых компаний статуса гарантирующего поставщика электроэнергии (ГП) и передачи соответствующих полномочий и обязанностей. Выполнение функций ГП, а также их последующая передача компаниям-победителям конкурсов, проведенных Минэнерго России, сопряжены с рядом финансовых и организационных рисков.

6. *Производственно-технологические риски* связаны с высоким физическим и моральным износом электросетевых активов, нарушением условий эксплуатации и операционных режимов электросетевого оборудования, повреждением оборудования, неправильной работой релейной защиты автоматики и противоаварийной автоматики, а также с применением неэффективных и устаревших технологий и невыполнением программы ремонтов в необходимом объеме. Системные нарушения в работе электросетевого комплекса и сбои в электроснабжении потребителей, вызванные как неисправностью оборудования, так и последствиями стихийных бедствий, в конечном итоге могут привести к существенным экономическим и репутационным потерям для компании. Кроме того, это может повлиять на объемы потерь в электрических сетях. Также к этой группе можно отнести риск аварий и нарушений функционирования Единой национальной электрической сети (ЕНЭС) [4].

Риски энергосбытовых компаний

1. *Финансовые*: задолженность потребителей перед гарантирующими поставщиками транслируется естественным образом далее на оптовый рынок, приводя сбытовые компании на грань банкротства.

2. *Регуляторные*: сбытовые компании находятся в сильной зависимости от решения регулирующего органа. Чистая рентабельность таких компаний никогда не превышает 1–2 %, поэтому даже небольшой просчет приведет к превышению расходов над доходами. В случаях потери статуса компания теряет всех клиентов и больше практически ничего не стоит.

3. *Рыночные*: (товарный риск, фондовый риск, процентный риск). Розничные продавцы сталкиваются с товарным риском, поскольку закупают электроэнергию на конкурентном рынке, а продают по фиксированным тарифам. Аналитики оценивают бумаги сбытовых компаний как рискованный инструмент и из-за проблемы неплатежей, которая всегда сопутствует подобному бизнесу. Ужесточение требований банков к залогам привело к сокращению кредитных портфелей гарантирующих поставщиков. К этой группе также можно отнести риск недобросовестной конкуренции.

Анализ рисков можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный и количественный. Качественный анализ имеет целью идентифицировать виды рисков. Качественный подход является основой для проведения дальнейших исследований с помощью количественных методов, использующих математический аппарат теории вероятностей и математической статистики. Качественный анализ включает в себя определение тех рисков, которые требуют незамедлительных действий. Исходной информацией являются выделенные риски, достоверность и точность данных, шкалы вероятности и влияния, итоговые предположения, план управления рисками. В результате формируется список рисков, расставленных по приоритету, с учетом их обобщенной оценки. Качественный анализ рисков – процесс расстановки приоритетов в отношении рисков для их дальнейшего анализа или действий, выполняемый путем оценки и сопоставления их воздействия и вероятности возникновения. Осуществление качественного анализа основывается на градации рисков по уровням их опасности для компании, разработки программы минимизации наиболее существенных рисков [7]. Вместе с этим выявляются негативные финансовые последствия для компании, которые также следует нейтрализовать.

Анализ рисков предполагает необходимость учета специфики работы энергокомпаний в отрасли, а именно:

- существование естественных монополий в энергоснабжении и, как следствие, регулирование образования тарифов;
- несовпадение интересов бизнеса, а именно оперативной коммерческой эффективности и долгосрочных общественных целей;
- высокий уровень дебиторской задолженности в целом по отрасли;
- значительный объем затрат, направленных на обеспечение и поддержания высокого уровня надежности производства электроэнергии и тепла, а также исполнение экологических обязательств;
- высокая капиталоемкость отрасли;
- низкий коэффициент полезного действия (КПД) генерирующего оборудования.

При проведении качественного анализа следует определить значимость и степень влияния риска на показатели работы компании. К определению значимости рисков относится также оценка вероятности реализации, а также оценка воздействия осуществления рисков. Значимость рисков можно оценить, например, в соответствии со следующей градацией. Вероятность осуществления: риск вряд ли осуществится в течение жизни компании; осуществление риска маловероятно, но возможно; осуществление риска вероятно; риск осуществим с большой вероятностью; риск осуществится в ближайшем будущем. Влияние осуществления можно оценить в соответствии с их финансовыми последствиями. Для следующей шкалы каждая компания определяет свои пределы в денежном эквиваленте: финансовое воздействие очень мало; финансовое воздействие слегка ухудшает доходы компании; финансовое воздействие значительно для доходов компании; для компенсации финансового

воздействия необходимо внешнее заимствование; финансовое воздействие неприемлемо для компании [8].

На практике к рисковым ситуациям с низким уровнем опасности относят социальные риски. Это в первую очередь коррупционные риски, риски возникновения конфликтов интересов, риски потери деловой репутации. Но в этой, как и в каждой другой группе, есть риски более существенные, например, риски, связанные с технологическими нарушениями и авариями по причине ошибочных действий персонала и риски невыполнения договорных обязательств подрядчиками и партнерами. Умеренным уровнем опасности обладают экологические и инвестиционные риски. Производственно-технические риски являются значительными по вероятности возникновения и опасности влияния. Можно выделить риск, связанный с работой основного производственного оборудования [6]. Высоким уровнем опасности обладают территориальные, финансовые, рыночные и регуляторные риски. Территориальные риски, связанные с особенностями социально-экономической и политической ситуации в России, являются внешними и слабоуправляемыми, т.е. повлиять на него никак нельзя, а следует учитывать при принятии и уточнении стратегических решений.

Идентификация отраслевых рисков лежит в основе определения группы наиболее существенных рисков для энергетической компании. Объем оцениваемых отраслевых рисков может различаться, исходя из влияния специфики деятельности конкретной компании, территориальных особенностей размещения активов, а также чувствительности капитала энергетической компании к отдельным факторам риска. Однако исследование рисков энергетических компаний, которое проводила компания KPMG путем опроса руководителей энергетических компаний России, показало, что основными рисками для энергетического бизнеса являются: риск изменения законодательства в части регулирования электроэнергетики, рыночный риск цен на энергию и мощность, рыночный риск на энергетическое сырье, эксплуатационно-технологический риск, при этом риски изменения цен на энергию и на энергетическое сырье являются одними из наиболее неуправляемых видов риска [9]. Также исследование показало, что среди рисков, характерных для энергетического бизнеса, наиболее часто компании управляют инвестиционными рисками (риски срыва сроков и увеличения стоимости проектов), риском изменения цен на рынке электроэнергии и мощности, рисками потери активов, эксплуатационно-технологическим риском, рисками ликвидности и привлечения финансирования.

Важно определить на какие из рисков энергетическая компания может повлиять своими действиями, и какие из них представляются значительной угрозой. При проведении качественной оценки важно выявить те, которые поддаются количественному измерению и те, которые трудноизмеримы. Согласно результатам исследования, риски указаны в качестве основных для энергетического бизнеса, при этом риски изменения цен на энергию и на энергетическое сырье являются одними из наиболее неуправляемых видов риска [5]. Исходя из качественной оценки, можно выделить рыночные, финансовые, регуляторные риски. Однако измеримыми являются только финансовые и рыночные.

Понимание рисков чрезвычайно необходимо для субъектов оптового и розничного рынков электроэнергии, в частности для генерирующих компаний. Эти действия являются важным шагом в осуществлении системы управления рисками, без которого в современных условиях невозможно успешное функционирование компании. Комплексность оценки уровня риска в компаниях энергетического сектора предполагает учет количественных и качественных параметров деятельности. Количественный анализ предполагает расчет основных финансово-экономических показателей деятельности компании (по направлениям оценки финансового состояния, инвестиционной деятельности, экономического состояния инвестиций и т.д.), а также вычисление возможного уровня риска с использованием специального математического аппарата. Однако при ее проведении возникают трудности, связанные с получением достоверной исходной информации. Для завершения реализации оценки рисков

необходимо проведение количественной оценки, что способствует построению эффективной системы управления рисками.

Библиографический список

1. Годовой отчет ПАО «Мосэнерго» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mosenergo.ru/investors/reports/yearly-reports> (дата обращения : 18.10.2016).
2. Годовой отчет ПАО «ОГК-2» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ogk2.ru/rus/si/infodisclosure> (дата обращения : 13.10.2016).
3. Годовой отчет ПАО «ТГК-1» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tgc1.ru/ir/reports> (дата обращения : 21.10.2016).
4. Годовой отчет ПАО «ФСК ЕЭС» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fsk-ees.ru/shareholders_and_investors/disclosure_of_information/annual_reports (дата обращения : 18.10.2016).
5. Домников, А. Ю. Оценка инвестиционной привлекательности энергогенерирующих компаний с учетом специфики рисков развития электроэнергетики / А. Ю. Домников, Г. С. Чеботарева, М. Я. Ходоровский // Вестник Уральского федерального университета, серия Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 15–25.
6. Камчатова, Е. Ю. Риск-менеджмент в энергокомпаниях / Е. Ю. Камчатова // Материалы 16-ой Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2011»; вып. 2. – М. : ГУУ, 2011. – С. 36–40.
7. Камчатова, Е. Ю. Стратегические аспекты развития электроэнергетической отрасли [Электронный ресурс] / Е. Ю. Камчатова // Управление экономическими системами. – 2014. – № 12(72). – Режим доступа : <http://www.uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/3288-2014-12-29-12-44-58?pop=1&tmpl=component&print=1> (дата обращения : 18.10.2016).
8. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике : учеб. пособ. для вузов / Л. Н. Тэпман; под ред. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 380 с.
9. Market Risk Management in Russian electricity companies. Analytical study. KPMG, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Market-risk-management-at-Russian-power-companies-rus.pdf> (accessed date : 11.10.2016).

УДК 332

И.З. Коготкова

А.Ю. Мехтиева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние российского маркетинга в строительной отрасли, выявлены основные проблемы и их причины, а также представлен ряд рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности в строительной организации, исходя из специфики проблем.

Ключевые слова: строительство, маркетинговая деятельность, маркетинг в строительстве, совершенствование маркетинговой деятельности, специфика российского маркетинга в строительной отрасли.

Irina Kogotkova

Anna Mekhtieva

PERFECTION OF MARKETING ACTIVITY FOR A CONSTRUCTION COMPANY

Annotation. The article deals with the current state of the Russian marketing in the construction industry, the main problems and their causes, as well as a number of recommendations to improve the marketing activities of a construction company based on the specific problems.

Keywords: construction, marketing activity, improvement of marketing activities, marketing specifics of the Russian construction industry.

Важность маркетингового управления обусловлена тем, что оно создает основу для успешной деятельности организации в условиях действующих рыночных ограничений. В связи с постоянным изменением предпочтений потребителя, а также высокой конкуренцией в строительной отрасли совершенствование маркетинговой деятельности необходимо как для крупных строительных компаний, так и для организаций малого и среднего бизнеса. Данные обстоятельства делают это направление исследования особенно актуальным.

Основной в данном исследовании является оценка эффективности работы системы маркетингового управления, и в частности, отдела маркетинга в строительных организациях. Неэффективная работа отдела маркетинга любой организации ведет к снижению его конкурентоспособности и в конечном итоге к угрозе финансовой стабильности. Причинами возникновения подобной ситуации могут являться неправильная оценка влияния факторов маркетинговой среды на деятельность организации, непродуманная политика продвижения и ценообразования и т. д.

Сегодня во всем мире маркетинг в строительстве становится важным элементом повышения конкурентоспособности строительного предприятия. Маркетинг способен решить такие задачи, как направление использования капитальных вложений, оптимальные условия финансирования и т.д. Причем возможность превзойти своих конкурентов имеют лишь те строительные компании, которые создадут наиболее эффективную систему маркетинга [1]. Но, с другой стороны, невозможно не сказать, что развитие технологий маркетинга в строительной области по отношению к другим секторам экономики происходит крайне медленно. Причинами этого явления можно назвать сложность и многообразие коммерческих отношений, связей между участниками строительства, такими как заказчики, генеральные подрядчики, субподрядчики, логистические провайдеры, проектировщики, инвесторы.

Каждая страна заинтересована в стабильном развитии строительной отрасли. Она обеспечивает работой большую часть населения, поддерживает социальную стабильность, а также является одной из важнейших сфер предпринимательской деятельности. В развитых странах вклад в развитие

строительной отрасли составляет около одной пятой части валового национального продукта. В России в настоящее время довольно сложная экономическая и политическая обстановка. Это естественно повлияло на строительные предприятия. Теперь главной задачей большинства строительных компаний является выживание и закрепление на рынке. Те компании, которые ставят себе цель перспективного развития, делают ставку на маркетинговую политику, которая в первую очередь удовлетворяет потребности конечного потребителя. Но в России на сегодняшний день маркетинг в строительной отрасли в сравнении с непроеизводственными секторами экономики, а также с аналогичным сектором за рубежом, развит довольно слабо. Этому есть свои объяснения. 1. Так как становление российской экономики произошло на порядок позже, чем у западных государств, российский рынок определенным образом зависит от своих иностранных партнеров. 2. Опыт маркетинга иностранных государств не всегда может быть адаптирован к особенностям нашего строительного рынка [7]. 3. Еще одна причина – низкий уровень образования маркетологов. К сожалению, учебная база, которая бы охватывала всю специфику российского строительного рынка, еще не наработана, и обучение проводится по пособиям иностранных авторов, в которых не учтены особенности нашей экономики. 4. Недостаточное количество информации при проведении аналогичных исследований также приводит к противоречивым результатам. Кроме того, некоторые компании прибегают к неофициальному ведению бизнеса, а это также влияет на качество исследований. 5. Еще одним важным фактором является российский менталитет. Большинство предпринимателей до сих пор рассчитывают на свою интуицию и не считают необходимым вкладывать денежные средства в маркетинговые исследования [7].

Определяющая роль в совершенствовании системы маркетинга принадлежит маркетинговой стратегии строительной организации, представляющей собой целенаправленное приведение содержания и форм организации маркетинга в соответствии с требованиями рынка. Стратегия должна быть ориентирована на конечного потребителя и адаптирована к условиям внешней среды [3]. В рамках статьи не представляется возможным представить все направления совершенствования маркетинговой деятельности. Авторы считают необходимым указать те направления, где имеются значительные резервы для совершенствования маркетинга строительной организации.

1. Разработка рекламной программы.

Планирование рекламной программы позволяет отслеживать распределение бюджета в течение всего года. Также планирование позволяет структурировать всю рекламную деятельность компании, таким образом, наполняя ее смыслом и придавая ей цельный характер. Вся работа приводит к максимальному эффекту от вложенных средств и более рациональному расходованию бюджетных средств. Планирование рекламной деятельности должно иметь полностью обдуманый и законченный характер, чтобы избежать накладок и отклонений от четкой линии стратегии [2]. Маркетологи строительной организации должны иметь возможность проанализировать и скорректировать план в зависимости от своего плана продаж, что позволит увеличить выручку. Вся реклама, которую разрабатывают и размещают менеджеры соответствующего отдела строительной организации, должна являться конечным результатом ряда маркетинговых исследований, тактических и стратегических планов.

Сфера деятельности рекламы включает:

- анализ потребностей потребителя и особенностей рынка, на котором будет осваиваться товар/услуга, четкая постановка целей маркетинговой кампании;
- стратегическое планирование рекламной кампании: выбор типа рекламы, определение бюджета, а также границ рынка;
- тактические решения: необходимо обозначить средства рекламы, разработать график публикаций, а также подвергнуть рекламу предварительному тестированию;

– оценку проделанной работы. На этом этапе проводятся специальные исследования, при которых прослеживаются изменения показателей до и после проведения рекламной кампании. На основе результатов можно делать выводы об эффективности рекламной кампании и достижении поставленных задач [8].

2. Электронный маркетинг.

С развитием технологий изменилась и форма ведения предпринимательской деятельности в строительстве. Электронная коммерция является современным способом ведения дел строительных компаний, реализующих готовую строительную продукцию через собственные отделы продаж. Как показывают исследования, проведенные авторами, по анализу сайтов строительных компаний московского региона, не все компании используют Интернет как инструмент маркетинга, организуя свою работу таким образом, чтобы имеющиеся сайты были ориентированы на повышение их конкурентоспособности. Очевидно, что Интернет, как средство маркетинга, имеет свои уникальные особенности:

- доступность: находясь в любой точке Земли, клиент может легко получить доступ к сайту;
- практичность: удобство в хранении большого количества информации, ее систематизации, а также доступность (не требует больших финансовых затрат);
- удобство: интернет-каталог дает более полное представление о товаре или услуге, нежели печатное издание;
- доступность: невысокие расходы на организацию своей деятельности в сети Интернет.

Электронный маркетинг для строительных организаций – это комплекс мероприятий маркетинга компании, связанный с применением электронных средств. Основными видами электронного маркетинга являются: Интернет-маркетинг, мобильный маркетинг, телефонные справочные службы. Электронный маркетинг играет значимую роль в укреплении компании на рынке.

Каждая современная строительная компания должна иметь свой сайт, но для того, чтобы он конвертировал потенциальных клиентов в реальных, сайт должен быть «продающим». Для этого необходимо соблюдать ряд требований. Во-первых, удобство навигации. Вся информация должна быть структурирована. Если на сайте есть верхнее меню, то доступ к наиболее важным статьям должен быть максимально упрощен, количество кликов до статьи должно быть минимизировано. Во-вторых, разумное количество пунктов меню и ссылок. Здесь нужно принимать решение, исходя из тематики и задач сайта, но излишнее обилие ссылок, как правило, путает посетителя и мешают ему принять решение перейти туда, куда нужно владельцу сайта. В-третьих, отсутствие переизбытка графики. На сайте должна быть графика, но ее не должно быть слишком много. В-четвертых, простая и понятная посетителю структура сайта. Каждая статья должна располагаться в определенном разделе, если на сайте более 20 страниц и посетитель не имеет к ним доступа с главной страницы. Пред тем, как создавать сайт, строительная организация должна иметь ясное понимание, какая страница принадлежит какому разделу или подразделу, который принадлежит верхнему разделу сайта [6].

Безусловно, разработка сайта компании, ориентированного на продажи, – это длительный и трудоемкий процесс, подразумевающий совместную работу группы квалифицированных специалистов, и рассмотреть все тонкости изготовления продающего сайта в одной статье невозможно. Кроме того, создание продающего ресурса очень индивидуально и зависит от сферы деятельности компании, ее целей, характеристики покупателей и т. д. Продающий сайт – это сложный, уникальный продукт, строго ориентированный на конкретную целевую группу потенциальных клиентов [4].

3. Требования к маркетологам.

Маркетологи должны обладать знаниями в таких областях как маркетинговые исследования, методы предпланового анализа, формирование продуктовой политики и политики ценообразования, управления каналами сбыта, продвижения продукта.

Отсюда требования к системности их знаний, эрудиции и кругозору. Маркетологи должны обладать знаниями и в области научно-технического развития строительной отрасли, и в области коммерческой деятельности, и в области строительного производства и т.д. Также важным качеством является стремление к новому, динамичность. Маркетолог должен быстро реагировать на меняющуюся внешнюю среду и также быстро принимать рациональные решения. В последнее время используется такое понятие, как «турбомаркетинг», которое характеризует стремительность процессов, лежащих в его основе.

Работа маркетолога, в первую очередь, творческая. В любой ситуации специалист должен смотреть на проблему сквозь калейдоскоп возможностей, тем самым выбирая наиболее оптимальный вариант решения проблемы. Генерирование новых идей и поиск рациональных вариантов – это те качества, которые должны присутствовать в современном специалисте. Еще одно требование, предъявляемое к маркетологам – современность. В век инноваций маркетолог просто обязан осваивать все современные электронные технологии, ресурсы, которые помогают продвигать товары и услуги, повышая прибыль компании. Ориентация на конечного потребителя – это то качество, которым должен обладать любой маркетолог. Уметь находить общий язык с каждым человеком – его важная черта [2].

Довольно часто под маркетингом понимают сбыт, рекламу и стимулирование спроса, но на самом деле сбыт не всегда является самой существенной функцией маркетинговой деятельности. Если маркетолог грамотно выявил потребности потребителя, наладил систему эффективного стимулирования спроса, а также разработал рациональную ценовую политику, то у компании не возникнет проблем со сбытом. Теоретики управления утверждают: «Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель – так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуги будут точно подходить последнему и продавать себя сами» [5].

Маркетинговая деятельность любой фирмы направлена на установление конкретных текущих и, главным образом, долговременных стратегических целей, определение путей их достижения, а также реальных источников ресурсов хозяйственной деятельности и конечно достижение необходимого уровня рентабельности. На сегодняшний день состояние маркетинга в строительной отрасли довольно неоднозначно, но ясно, что маркетинг является важным и неотъемлемым инструментом развития строительного бизнеса.

Библиографический список

1. Гусева, М. Н. Управление качеством маркетинговой деятельности строительной компании / М. Н. Гусева, И. З. Коготкова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11. – С. 52–56.
2. Завьялов, П. С. Формула успеха: маркетинг : учеб. пособ. / П. С. Завьялов, В. Е. Демидов. – М. : ЮНИТИ, 2010. – 387 с. – ISBN 5-7133-0119-2.
3. Рамазанов, И. Д. Биполярная модель поведения потребителя и метод определения степени полярности поведения покупателя / И. Д. Рамазанов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013 – № 1. – С. 90–95.
4. Рогожин, Д. Создание сайта, приносящего доход, или Что такое продающие сайты? [Электронный ресурс] / Д. Рогожин. – Режим доступа : <http://professional.ru/Soobschestva/prodajuschie-sajty/sozdanie-sajta-prinosjaschego-dohod-ili-cto-/> (дата обращения : 28.03.2016).
5. Романов, И. Особенности строительного маркетинга [Электронный ресурс] / И. Романов. – Режим доступа : http://www.itnv.ru/articles/primeneniye_sistemy_marketinga_v_stroitelstve (дата обращения : 29.03.2016).
6. Токарев, Б. Маркетинговая аналитика рыночных образований / Б. Токарев // Маркетинг. – 2012. – № 5. – С. 120–126.
7. Тухватулина, Л. Р. Российский миф о современном менеджменте в России и за рубежом / Л. Р. Тухватулина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 1. – С. 87–93.
8. Челенков, А. Маркетинг взаимоотношений / А. Челенков, Т. Снина // Маркетинг. – 2012. – № 2. – С. 123–129.

УДК 330.131

В.Д. Кулигин

СИММЕТРИЯ В ОТНОШЕНИЯХ ОБМЕНА

Аннотация. Поступающая в сферу обмена вещь превращается в социальный феномен. При этом каждая из вещей характеризуется свойством дуальности. В результате обмена положение его участников изменяется. Это изменение не затрагивает их существенные характеристики. Инвариантность структурных элементов обмена сохраняется. Поддержание формы и состояния последних означает сохранение симметрии в отношениях обмена.

Ключевые слова: не потребительная стоимость, потребительная стоимость, дуальность, симметрия.

Vasiliy Kuligin

SYMMETRY IN THE RELATIONSHIPS OF EXCHANGE

Annotation. A thing going into sphere of exchange is transformed into a social phenomenon. Either of the things for all that is characterized by property of a duality. As a result of exchange a state its participants is changed. This change does not touch their essential characteristics. An invariance of structural elements of the exchange is remained. A maintenance of a form and condition the letters suggests retention of symmetry in the relationships of exchange.

Keywords: non consumption value, consumption value, duality, symmetry.

Вещь, вовлекаемая в сферу обмена, превращается в социальный феномен. С этого момента ее характеристики целиком и полностью определяются структурой социального измерения. Процесс обмена выявляет специфические общественные отличительные признаки вещей. Поступающие в обмен блага приобретают такие черты, которые никак не связаны с их природными физическими свойствами и формами. В руках своих товаровладельцев вещи не являются потребительными стоимостями. Как таковые, они не представляют для них ценности. Они служат им средством обмена. Находящиеся в распоряжении товаровладельцев вещи становятся потребительными стоимостями для других. При этом каждая из вещей, представляя собой единство не потребительной стоимости и потребительной стоимости, характеризуется дуальностью. Благодаря этому в ходе прямого безденежного обмена вещи меняются местами и владельцами. Одно благо становится на место другого блага. Не потребительные стоимости переходят в руки тех, в которых они становятся потребительными стоимостями, т.е. предметами потребления. Первоначальное положение участников обмена, по их собственной воле, заменяется на другое. В результате добровольного обмена объект сохраняет свою форму и позицию. Характерные черты обмена остаются неизменными при взаимной замене не потребительных стоимостей. Поддержание формы и положения рыночных агентов означает сохранение их симметрии в отношении обмена. Представляется, что рассмотрение обмена через призму симметрии позволяет несколько по-иному подойти к характеристике, имеющей место связи субъектов и их взаимодействия друг с другом.

Труд и продукт труда

Для приобретения любого предмета необходимы труд и усилия. «...Адам Смит, – писал К. Маркс, – провозгласил труд вообще, и притом в его общественной совокупности, как *разделение труда*, единственным источником материального богатства, или потребительных стоимостей» [4, с. 45]. Разделение труда в любом ремесле, писал А. Смит, вызывает соответствующее увеличение производительности труда. По-видимому, отделение друг от друга различных работ, сведение их к простым операциям вызывалось именно этим преимуществом [8]. Этот факт, по всей видимости, принимается экономистами без возражений. При разделении труда, подчеркивает Л. Мизес, достига-

ется более высокая производительность труда [6]. В этих условиях качественно различные виды полезного труда выполняются независимо друг от друга, как частное дело самостоятельных производителей [5]. Последние обособлены и автономны друг от друга. Вслед за А. Смитом К. Маркс рассматривает труд как создатель потребительных стоимостей, как полезный труд. В этом своем качестве полезного труда, последний является условием существования людей, вечной естественной необходимостью [5]. На первый план выходит, таким образом, полезность создаваемой трудом вещи, а значит и ее способность удовлетворять человеческие потребности.

«...Труд мануфактурного рабочего, – отмечал А. Смит, – закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре...» [8, с. 338–339]. Вслед за А. Смитом, содержание производительного труда сводится К. Марксом к приспособлению различных веществ природы к определенным человеческим потребностям. Полезность вещи не висит в воздухе. Она обусловлена свойствами обрабатываемого природного субстрата и не существует вне этого последнего [5]. С этой точки зрения все вещи «...представляют собой соединение двух элементов – вещества природы и труда» [5, с. 51]. Всякая вещь, таким образом, может рассматриваться как единство целесообразной производительной деятельности и вполне определенной материальной основы [5].

Любой элемент вещественного богатства, который человек не находит в природе в готовом виде, должен, по словам К. Маркса, создаваться посредством специальной, целесообразной производительной деятельности [5]. Последняя придает предметному субстрату полезные свойства, способные удовлетворять разнообразные человеческие потребности. «Угасая» и овеществляясь в природном материале, соединяясь с ним, человеческий труд принимает форму осязаемой полезной вещи. В произведенной вещи, таким образом, накоплен человеческий труд [5], т.е. затраты физической и умственной энергии индивида. При этом приложение затрат труда к природному субстрату увеличивает, по словам А. Смита, стоимость последнего [8]. Это положение разделяет и К. Маркс.

Изложенные выше соображения, по-видимому, не вызывали возражений и у представителей австрийской экономической школы. Производство, писал Л. фон Мизес, «...представляет собой трансформацию данных элементов путем упорядочивания и сочетания» [6, с. 133]. Рассматривая утверждение А. Смита, что «...труд был первоначальной ценой, первоначальной покупной суммой, которая была уплачена за все предметы» [8, с. 88], О. фон Бем-Баверк следующим образом комментирует это положение. «Этот тезис почти неоспорим, но для принципа ценности он ничего не дает» [1, с. 666]. Другими словами, О. фон Бем-Баверк не ставит под сомнение тот факт, что продукты создаются трудом. Однако он не усматривает прямой связи между затраченным на производство продукта трудом и ценностью этого продукта. «...Не может быть и речи о непосредственно очевидной внутренней связи между трудом и ценностью...», – говорит он [1, с. 665]. Это заключение, возможно, подтверждает следующая мысль К. Маркса: «...Сам труд, – пишет он, – не есть стоимость. Стоимостью он становится в застывшем состоянии, в предметной форме» [5, с. 60]. Возникает вопрос, при каких условиях соединенный с природными компонентами труд становится стоимостью. Что нужно, чтобы труд в застывшем состоянии стал стоимостью?

Продукт труда во всяком обществе является предметом потребления, но будучи произведенным в условиях разделения труда он должен превратиться в товар. Именно «разделение труда, – по словам К. Маркса, – превращает продукт труда в товар...» [5, с. 118]. Эволюция, углубление разделения труда прямо влияет на это превращение. Однако «для того чтобы стать товаром, продукт должен быть передан в руки того, кому он служит в качестве потребительной стоимости, посредством обмена» [5, с. 49]. До обмена вещи не являются товарами. «...Товарами они становятся лишь благодаря обмену» [5, с. 97]. Затраченный на их производство труд «идет в счет лишь постольку, поскольку он затрачен в форме, полезной для других. ...это может доказать лишь обмен» [5, с. 95].

Преобразование продуктов труда в товары связано, таким образом, с их обменом. Именно обмен делает произведенные вещи товарами. Это означает, что материальные вещи и их свойства как переносчиков жизненных средств помещаются в систему координат, в которой им дается общественная оценка [5]. И эта оценка не имеет ничего общего со свойствами материального субстрата вещей. Она не включает в себя ни атома вещества природы, не имеет ничего общего с физической природой вещей. Эта оценка выражает «неприродное свойство... вещей... нечто чисто общественное...», стоимостное бытие товара «...как нечто совершенно отличное от его тела и свойств последнего...» [5, с. 67]. Ее содержание составляет та информация, которая заключена в полезности самой материальной субстанции. Последняя является всего лишь носителем этой информации.

С этого момента специфические характеристики продукта труда целиком и полностью определяются структурой социального измерения, в которой он находится. Вещь, попадающая в сферу обмена, превращается в социальный феномен. Процесс обмена выявляет специфические общественные характеристики вещей. Поступающие в обмен блага приобретают такие черты, которые никак не связаны с их природными физическими свойствами и формами. В этой системе они становятся товаром, обладая двумя свойствами: не потребительной стоимости и потребительной стоимости.

Непосредственный, безденежный обмен

Глубина разделения труда обеспечивает постоянство и устойчивость его многообразных разветвленных звеньев. При этом товаровладельцы (два товаровладельца) не могут одновременно находиться в одинаковом положении. В результате специализации производства они пребывают в разных состояниях. Это означает, что каждый из них располагает продуктами особой полезности. Последняя обусловлена свойствами самого товарного тела. В отличие от товаровладельцев произведенные ими вещи в одно и то же время находятся в одном и том же состоянии. Для своего владельца товар «...скорее, *не потребительная стоимость*, а именно только вещественный носитель меновой стоимости или просто *средство обмена*; ...Потребительной стоимостью... он должен еще только *стать*, прежде всего для других» [4, с. 28]. По словам К. Маркса, первая предпосылка, необходимая для того чтобы предмет потребления стал меновой стоимостью, сводится к следующему. Количество этого предмета, находящегося в распоряжении своего владельца, должно превышать непосредственные потребности последнего. В этом случае данный предмет для своего хозяина существует как не потребительная стоимость [5]. Отсюда вытекает следующее. Во-первых, в руках своих товаровладельцев вещи не являются потребительными стоимостями. Произведенная индивидом вещь не представляет для него ценности. Она «не имеет для него самой непосредственной потребительной стоимости» [5]. Во-вторых, индивид производит вещи не для собственного потребления. Он работает не на себя, а на других. Изготовленная им вещь «имеет потребительную стоимость для других» [5, с. 95]. Ясно, однако, что без субъективной оценки благ обмен невозможен. Термины «не потребительная стоимость» и «потребительная стоимость» указывают на такую оценку. Ее дают «в практическом обиходе» сами товаровладельцы [5, с. 83]. Во всяком случае эта оценка имплицитно присутствует в понятиях не потребительная и потребительная стоимость. Это означает, что субъективная оценка полезности вещей является имманентной характеристикой обмена.

При этом товаровладельцы по-разному оценивают обмениваемые вещи. Каждый из них оценивает свою вещь с точки зрения ее способности дать при обмене другие материальные блага [1, С.161]. «Практически лиц, обменивающихся продуктами, – пишет в этой связи К. Маркс, – интересует прежде всего вопрос: сколько чужих продуктов можно получить за свой, т. е. в каких пропорциях обмениваются между собой продукты?» [5, с. 84]. В то же время О. фон Бем-Баверк обращает особое внимание на различие субъективных оценок участников обмена. «...Противоположные оценки одних и тех же материальных благ, – пишет О. фон Бем-Баверк, – не только могут, но и *должны* встречаться очень часто... Каждый производитель будет придавать своему собственному продукту незначитель-

ную, а чужим продуктам – относительно высокую субъективную ценность. ...Такое отношение между противоположными определениями ценности...» благоприятствует заключению меновых сделок [1, с. 178]. Однако К. Маркс не акцентирует свое внимание на субъективной оценке вещей. По всей видимости, он рассматривает ее, как нечто само собой разумеющееся.

На практике «расщепление продукта труда на полезную вещь и стоимостную вещь» [5, с. 83] осуществляется тогда, когда обмен приобрел достаточное распространение. В дальнейшем с течением времени «часть продуктов труда начинает производиться преднамеренно для нужд обмена. С этого момента «...закрепляется разделение между полезностью вещи для непосредственного потребления и полезностью ее для обмена» [5, с. 98]. Каждая из вещей является одновременно не потребительной и потребительной стоимостью, представляя собой их единство. Это означает, что находящиеся в распоряжении индивидов вещи обладают свойством дуальности. Присущая вещам имманентная противоположность обуславливается их дуальной природой.

Потребительные стоимости должны перейти в руки тех, где они служат предметами потребления. Каждый из товаровладельцев хочет обменять свой продукт на продукт другого, который, с точки зрения участников обмена, обладает для него большей ценностью. В конечном счете, «потребительные стоимости товаров *становятся* потребительными стоимостями, когда они всесторонне меняются местами, переходя из рук, в которых они суть средства обмена, в руки, в которых они суть предметы потребления» [4, с. 28–29]. Благодаря процессу обмена «продукт одного полезного вида труда становится на место продукта другого полезного вида труда» [5, с. 114]. Происходит взаимное перемещение продуктов труда. Непосредственный обмен продуктами заканчивается «...после того как потребительные стоимости поменялись местами и владельцами» [5, с. 123]. Будучи не потребительными стоимостями до обмена, последние после его завершения становятся предметами потребления, удовлетворяющими потребности товаровладельцев. Товар достигает того пункта, в котором он служит в качестве потребительной стоимости. После этого «он выпадает из сферы товарного обмена и переходит в сферу потребления» [5, с. 114].

Здесь важно указать на изменение формы, которой подвергаются товары, когда они меняются местами [4, с. 29]. Изменение формы товаров связано с их становлением потребительными стоимостями. «У исходного пункта он (товар. – В.К.) является непотребительной стоимостью, у конечного пункта он – потребительная стоимость для своего владельца» [5, с. 122]. Обе стороны отношения обмена являются товарами. На каждой стороне отношения представлено единство не потребительной и потребительной стоимости. Именно благодаря свойству дуальности вещей, находящихся на противоположных полюсах, процесс обмена становится реальностью. Вещь удовлетворяющая потребность и обладающая свойством дуальности переносит свою полезность, т.е. перемещает необходимые жизненные средства от одного индивида к другому.

Произведенные индивидами продукты находятся в частной собственности. Это означает, что их владельцы могут распоряжаться ими по своей собственной воле. Вследствие этого первоначальное положение участников обмена изменяется. Оно становится другим. Происходит смена собственника. В ходе обмена «товаровладельцы присваивают чужой продукт только путем отчуждения своего собственного» [5, с. 119]. Об этом же говорит и О. фон Бем-Баверк: «Нельзя приобрести чужую вещь, – пишет он, – не отдав за нее своей собственной вещи» [1, с. 199]. Присвоение и отчуждение, будучи взаимно предполагающими и одновременно взаимно отрицающими, переходящими друг в друга противоположностями, являются, возможно, эквивалентными описаниями процесса обмена. Присвоения не может быть без отчуждения, и наоборот. Отчуждение есть в то же самое время присвоение. Два процесса протекают в одно и то же время. Единый процесс присвоения – отчуждения является двусторонним, а потому характеризуется дуальностью. Одно обуславливает другое.

«Вещественный обмен продуктами труда» [5, с. 125] представляет собой, таким образом, движение общественного обмена веществ. Благодаря ему удовлетворяются потребности участников обмена. В функции посредников не потребительные стоимости являются переносчиками взаимодействия. Произведенные предметы, таким образом, становятся вещественными носителями отношений обмена. «...Такое единство (или общность), – как показано выше, – создается тем признаком, которым один индивид обладает, а другой – нет. И отсутствие известного признака привязывает одного индивида к другому гораздо крепче, чем одинаковое наличие его у обоих...» [3, с. 273]. Посредничество вещей, переносчиков взаимодействия, удерживает агентов в связанном состоянии в пределах самого отношения обмена. Оно привязывает агентов друг к другу. Целостность частей, т.е. отдельных звеньев разделения труда, обеспечивается наличием этой связи. В этом смысле «общество, – по замечанию Л. фон Мизеса, – есть разделение и соединение труда» [6, с. 135].

Изменение в объекте, каковым является двусторонний, безденежный обмен, происходит добровольно путем обоюдной замены в каждой из сторон. Произошедшее в результате обмена изменение воспроизводит и сохраняет независимость и обособленность товаровладельцев, их самостоятельность по отношению друг к другу. Другими словами, взаимная замена различающихся между собой не потребительных стоимостей удерживает симметричную позицию участников обмена. Исходный пункт и конечный результат произошедших преобразований не затрагивает их сохраняющиеся существенные характеристики. Обе стороны отношения, будучи различными, рассматриваются как эквивалентные [9]. Таким образом, дуальность, поддерживающая формы и положение рыночных агентов в отношении обмена, приводит к сохранению их симметрии.

Симметрия связи

Мотивы двух абсолютно равноправных индивидов, их поведение и движущие силы всегда воплощены и заключены в добровольно создаваемом ими отношении. Последнее проявляет себя, придавая его участникам характерные черты и определяет специфику их деятельности. При этом действие одного органически связано с действием другого. По словам А. Смита, содержание любой сделки сводится к следующему. «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, – таков смысл всякого подобного предложения» [8, с. 76–77]. Каким же образом обеспечивается равновесие в обмене и его целостность? Два индивида находятся в одном и том же, но противоположном положении. Каждый из них в одно и то же время и спрашивает, и предлагает. Каждый из них говорит: «Дай мне то, что мне нужно...». В данном случае речь идет о спросе со стороны агентов, которым нужна необходимая им вещь. Спрос каждого из них сформирован на основе имеющейся в их распоряжении индивидуальной информации. При этом дается субъективная оценка спрашиваемой вещи. С обладанием этой вещью они связывают свое благополучие [1, с. 65–66]. Им, надо полагать, известно, где и как они будут использовать эту вещь. Будет ли она направлена на удовлетворение потребности в производстве или в потреблении. Именно с этой точки зрения рассматривается ими ценность спрашиваемой вещи. В то же время они готовы предложить друг другу то, что они спрашивают. Каждый из них заявляет: «...Ты получишь то, что необходимо тебе...». В их собственных интересах сделать друг для друга то, что требует каждый из них [8]. Такое предложение соблюдает практические интересы обоих участников обмена и, удовлетворяя их потребности, является выгодным для них. В этой абстрактной конструкции «все, что экономисты утверждают относительно спроса и предложения, относится к любому примеру спроса и предложения...» [6, с. 226]. Рассуждения индивидов, находящийся на противоположных сторонах отношения, идентичны.

Представляется, что в контексте рассмотренного лежат следующие утверждения Л. Мизеса. «Отношение обмена, – говорит он, – является фундаментальным общественным отношением. Межличностный обмен товарами и услугами сплетает связи, которые объединяют людей в общество. Формула общества выглядит так: *du at des*». В этом случае, подчеркивает Л. Мизес, предполагается

взаимность, с намерением принести пользу сопутствующей деятельности других людей [6]. В то же время, современные исследования показывают, что природа связи участников обмена, вероятно, намного сложнее. Экономисты, не ограничиваясь преднамеренной взаимностью, пытаются по-разному объяснять рациональность поведения индивидов. Они предлагают рассматривать ее либо как стремление к достижению эквивалентности, либо к сохранению некоего общего равновесия. Важная роль в объяснениях отводится теории игр. Обращается особое внимание на то, что агенты принимают решения в условиях асимметрии информации.

Что касается товара, то, как было показано выше, он представляет собой единство не потребительной и потребительной стоимости. Его внутреннее отношение к самому себе, т.е. его дуальность, внешним образом обнаруживается через его отношение к другому товару. Другой товар играет лишь роль зеркала, в котором отражается внутренне противоречивая природа товара [3]. Характеристики товаров противоположны (симметричны), поскольку противоположны стороны отношения. Они определяются внутри отношения сторонами этого отношения, т.е. выражаются относительно. Через собственное отношение одного товара и его владельца к другому товару и владельцу.

Каждый из них определен сам по себе, но в то же самое время соотносится с другим. Выражаясь языком Г. В. Ф. Гегеля, это не внешнее другое, а «свое другое», «иное себя». Каждый из них существует как «свое иное». То, что он есть, он есть через иное, через свое собственное небытие [2]. Одно определение дается через соотношение с другим. Одно приводит к другому. Из другого вытекает одно. В одном и том же отношении соотносятся друг с другом два определения. Их переход составляет суть и содержит противоречие [2]. То, что происходит с одним, определяется выбором другого, и наоборот.

Поведение каждого индивида – это всего лишь отражение хода действий другого индивида, реакция на его оценки и поступки. Первоначальное действие одного индивида как в зеркале отражается другим в виде его собственных ответных решений. Последние, будучи отражениями контрагента, возвращаются назад. Индивид, таким образом, получает обратно свое собственное, но уже отраженное, действие – свое другое. Таким образом, отношение одного индивида к другому тождественно его отношению к самому себе. Каждый из участников обмена, руководствуясь поведением другого, должен учитывать реакцию другого. Поведение одного изменяет поведение другого.

Внутри одного и того же отношения прямого безденежного обмена каждый из товаровладельцев одновременно находится в двух взаимоисключающих состояниях. Спрашивающему противостоит предлагающий, и наоборот. Спрос каждого из них основывается на субъективной оценке, предлагаемой им к обмену вещи. В то же время у каждого из спрашивающих имеется собственная оценка вещи, которую они хотят сбыть. В определении ценности вещей участвуют, таким образом, оба контрагента, находящиеся в состоянии симметрии. При этом товаровладельцы по-разному оценивают обмениваемые блага. Обмен произойдет при условии, если «...каждый из них ценит то, что получает, больше, чем то, от чего отказывается» [7, с. 17]. Если их оценки товаров расходятся, то обмен не состоится. В любом случае соблюдается условие: «...Один товаровладелец лишь по воле другого, следовательно каждый из них лишь при посредстве одного общего им волевого акта, может присвоить себе чужой товар, отчуждая свой собственный» [5, с. 94]. Если же обмен произошел, то ценность обмениваемых вещей признана ими одинаковой. Устраивающая обеих цена, представляет собой продукт взаимодействия индивидов.

Эта цена «фактически существовала в заключенной сделке» [6, с. 232]. Она уравнивает спрос и предложение и обеспечивает выгоду каждому участнику обмена. В этом отношении оба выигрывают от обмена, повышая свое благосостояние. Непосредственный обмен продуктами продолжается «до тех пор, пока дальнейший обмен становится невозможным, поскольку от нового акта обмена ни одна из сторон не ожидает дальнейшего улучшения своего положения» [6, с. 231]. После

окончания обмена оба контрагента находятся в состоянии симметрии. «Там, где сотрудничество основано на договоре, – пишет Л. фон Мизес, – отношения между сотрудничающими индивидами являются симметричными» [6, с. 185].

Эволюция процесса обмена «...порождает раздвоение товара на товар и деньги...» [5, с. 97]. Крайними сторонами этого отношения становятся товар и деньги. Само отношение принимает форму обмена товара на деньги [3]. В рамках этого отношения «...превращение товара в деньги есть в то же время превращение денег в товар. Этот единый процесс является, таким образом, двусторонним...» [5, с. 118–119]. Продажи не может быть без купли, и наоборот. Два процесса протекают в одно и то же время. Если кто-то продает, то это означает, что есть тот, кто покупает. Этот единый процесс является обоюдным. Одно обуславливает другое. «...Купля, есть в то же время продажа...» [5, с. 120]. Оба метаморфоза зеркально симметричны.

С появлением денег, однако, происходит принципиально важное изменение. Продажа – Т–Д отделяется от купли – Д–Т. «Никто, – отмечает К. Маркс, – не может продать без того, чтобы кто-нибудь другой не купил. Но никто не обязан немедленно покупать только потому, что сам он что-то продал» [5, с. 124]. За продажей, таким образом, не обязательно следует покупка. Спросу, в этом случае, не противостоит адекватное предложение, и наоборот. В этой ситуации происходит временной разрыв между покупками и продажами. Их единство разрушается. Внешнее обособление внутренне связанных, дополняющих друг друга процессов становится причиной нарушения симметрии и включает в себе возможность кризисов. Это, как указывает К. Маркс, могут быть производственные, торговые и денежные кризисы [5].

Возможно, что обнаружившиеся в мировой экономике в конце 2000-х гг. многочисленные дисбалансы представляют собой всего лишь многообразные внешние проявления асимметрии в отношениях обмена. На фундаментальном уровне, по-видимому, произошло нарушение работы присущих рыночной экономике имманентных стабилизирующих сил. Это негативно подействовало прежде всего на стимулы акторов рынка, что дало экономистам повод говорить о так называемом кризисе доверия.

Библиографический список

1. Бём-Баверк, Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2009. – 912 с. – ISBN 978-5-699-22421-0.
2. Гегель, Г. В. Ф. Наука логики. В 3-х т. Т. 2 / Г. В. Ф. Гегель; отв. ред. М. М. Розенталь. – М. : Мысль, 1971. – 248 с.
3. Ильенков, Э. В. Диалектическая логика: Очерки истории и теории / Э. В. Ильенков. – 2-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1984. – 320 с.
4. Маркс, К. К критике политической экономии / К. Маркс; под ред. А. И. Малыша. – М. : ЛКИ, 2010. – 176 с. – ISBN 978-5-382-01060-1.
5. Маркс, К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. – 2-изд. – Т. 23.
6. Мизес, Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. – Челябинск, 2008. – 878 с. – ISBN 978-5-91603-002-0.
7. Ротбард, Мюррей. Государство, деньги и центральный банк / Мюррей Ротбард; пер. с англ. и франц.; под ред. Гр. Сапова и А. Куряева. – Челябинск : Социум, 2016. – 308 с. – ISBN 978-5-906401-54-0.
8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – ISBN 978-5-699-18389-0.
9. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

УДК 656.072: 004.9(1-21)

А.О. Меренков

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ

***Аннотация.** Статья посвящена оценке качества информирования населения на городском пассажирском транспорте. Рассчитаны значения интегральных показателей качества при информировании пассажиров об автомобильных пробках, а также об изменении маршрутов и расписании движения городского пассажирского транспорта. Также произведен анализ современного рынка мобильных транспортных приложений, даны рекомендации по их улучшению на основе произведенного анализа оценки качества, а также предложена новая схема информационного обслуживания населения.*

***Ключевые слова:** интеллектуальные транспортные системы, качество, информирование пассажиров, «транспортная информация, сервис, мобильное приложение.*

Artem Merenkov

WAYS TO EXPAND PUBLIC AWARENESS ON URBAN PASSENGER TRANSPORT

***Annotation.** The article focuses on evaluating the quality of population awareness. The values of integral quality indicators are calculated to inform passengers about traffic jams, route changes and timetable changes of urban transport. Also produced analysis of modern market of transport mobile apps, improvement recommendations based on the analysis of quality assessment and a new scheme of information services is also provided.*

***Keywords:** Intelligent Transport System (ITS), quality, passenger information, transport information, service, mobile application.*

Пассажирский транспорт современного мегаполиса – крупнейшая сфера услуг. Только в Москве общественным транспортом ежегодно совершается более 5 млрд поездок [6]. В связи с этим к транспортным комплексам (ТК) крупных городов предъявляются все более высокие требования к качеству предоставляемых транспортных услуг. Согласно словарю С. И. Ожегова [2], под качеством понимают совокупность существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих предмет или явление от других и придающих ему определенность. Вопрос качества пассажирских перевозок в своих работах рассматривала И. А. Комарова [3], чьи труды направлены на изучение качества автомобильных пассажирских перевозок. Однако, по мнению автора, определенные показатели удовлетворенности клиентуры правомерно использовать и на других видах городского пассажирского транспорта (ГПТ). Комарова И. А. выделяет следующие группы качества: экономические показатели; информационные показатели; показатели комфортабельности; показатели своевременности; показатели скорости; показатели сохранности; показатели безопасности дорожного движения; экологические показатели.

В данной работе, автором рассматривается группа информационных показателей ГПТ. Оценка уровня удовлетворенности клиентуры осуществлялась по двум направлениям (количественная и качественная оценки) и состоит из нескольких шагов [8].

Шаг первый. Определяется основная категория пользователей услуг ГПТ. В результате исследования было установлено, что основной категорией опрашиваемых явились молодые люди (до 35 лет), работающие преимущественно в государственных бюджетных учреждениях. Данная группа граждан все еще учится или продолжает повышать свою квалификацию без отрыва от основной трудовой деятельности. Основным видом используемого ими общественного транспорта является Мос-

ковский метрополитен. В среднем частота использования общественного транспорта составляет от 10–15 раз в неделю, т.е. данная категория граждан активно использует общественный транспорт для удовлетворения потребностей в перемещениях при поездках между работой (и/или учебным заведением) и домом.

Шаг второй. Определение категории потребителей «транспортной информации». Так как потребителями «транспортной информации» могут являться не только пассажиры, а также водители, велосипедисты, пешеходы, то цель шага № 2 будет заключаться в определении требований, предъявляемых к системе управления информации отдельными ее потребителями

Шаг третий. Цель шага № 3 заключается в формировании комплексных показателей оценки качества источников информирования населения на ГПТ Москвы [5]. Для установления типов взаимосвязей между различными показателями качества соединим различные показатели удовлетворенности пассажиров информационным обслуживанием, для составления теоретической модели (см. рис. 1).



Рис. 1. Теоретическая модель функционирования системы показателей оценки качества информирования населения

Шаг четвертый. Следующий шаг в проводимом исследовании заключался в составлении основной анкеты для оценки качества информирования на городском пассажирском общественном транспорте (на примере города Москва) [7].

Шаг пятый. Непосредственное проведение опроса. Анкетирование проводилось в электронной форме в социальной сети «ВКонтакте» на базе «Института отраслевого менеджмента» ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» (ГУУ). Целевой аудиторией исследования были выбраны молодые люди (студенты, аспиранты, магистранты), активно использующие современные мобильные технологии в своей жизнедеятельности.

Шаг шестой. Данный этап состоит в формировании результирующей таблицы ответов респондентов и в анализе полученных в результате опроса сведений [10]. Аналитика, приведенная на

данном этапе позволяет оценить качество предоставляемого информационного обслуживания выбранной категории пользователей.

Шаг седьмой. На данном этапе производится расчет интегрального показателя качества информирования пассажиров на ГПТ, а также анализ показателей качества работы отдельных источников информации. Существует несколько моделей, используемых для расчета интегрального показателя оценки уровня качества. В данной работе за основу взяты модели пересечения, объединения и комбинации эффектов. Согласно теории вопроса, значения единичного и комплексного показателя оценки качества колеблются в промежутке от 0 до 1 [4]. Формулы, позволяющие произвести необходимые расчеты, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Формулы расчета интегрального показателя качества [4]

Название формулы	Формула	Номер формулы	Пояснения
Модель пересечения свойств	$П_{КАУ} = \prod_{i=1}^m K_i$	Формула 1	$П_{КАУ}$ – обобщенный показатель; K_i – комплексные показатели, отражающие влияние основных факторов; m – число факторов.
Модель объединения свойств	$П_{КАУ} = \sum_{i=1}^m a_i K_i$ Где a_i – весовой коэффициент показателя K_i , где $\sum_{i=1}^m a_i = 1$	Формула 2	- -
Модель комбинации свойств	$П_{КАУ} = \prod_{i=1}^m K_i \sum_{j=1}^{m-m_1} a_j K_j$	Формула 3	m – общее число комплексных показателей; m_1 – число комплексных показателей K_i , учитываемых моделью пересеченных свойств; $(m - m_1)$ – число комплексных свойства K_j учитываемых моделью объединения свойств.
Расчет интегрального показателя качества	$П_{КАУ} = (a_1 K_{АП} + a_2 K_{РД})$	Формула 4	–

Расчет интегрального показателя качества производился с использованием модели объединения свойств (см. табл. 2). Отметим, что при расчете весовых коэффициентов (по каждому источнику информации) учитывались исключительно ответы респондентов, пользующихся данными сервисами. Кроме того, в оценке комплексных показателей качества (источников информирования об автомобильных пробках и о расписании общественного транспорта) также были учтены ответы респондентов, не пользующихся данными услугами.

Таблица 2

Расчет интегрального показателя качества

	Пробки						
	Радио	Транспорт- ные сайты	Дорожная инфра- структура	Соц. сети	Мобильные приложения	ТВ	Новостные ленты
а	0,138	0,172	0,164	0,117	0,164	0,136	0,136
К	0,200	0,265	0,130	0,091	0,286	0,094	0,164
ПК	0,028	0,046	0,021	0,011	0,047	0,013	0,022
ПК АП	0,187	–	–	–	–	–	–
	Расписание движения						
	Радио	Транспорт- ные сайты	Дорожная инфра- структура	Соц. сети	Мобильные приложения	ТВ	Новостные ленты
а	0,098	0,165	0,165	0,132	0,167	0,140	0,132
К	0,106	0,196	0,158	0,119	0,263	0,090	0,175
ПК	0,010	0,032	0,026	0,016	0,044	0,013	0,023
ПК РД	0,164	–	–	–	–	–	–
ПК об- щий	0,351	–	–	–	–	–	–

Как видно из таблицы 2, интегральный показатель информирования населения на ГПТ составляет 0,351, и представляет собой суммарное значение показателей качества информирования населения об автомобильных пробках и информировании граждан об изменениях маршрута и расписаний движения на ГПТ. В качестве результатов опроса отметим высокие показатели качества информирования пассажиров при помощи мобильных приложений и специализированных транспортных сайтов. Данные источники являются абсолютными лидерами. Это обусловлено популярностью мобильных средств связи у молодежи. В то же время социальные сети в настоящий момент являются слабым источником информации в силу низкой скорости обновлений и отсутствия уведомлений для пользователей. Успешным средством связи интеллектуальных транспортных систем (ИТС) с потребителями информации являются стенды, табло, установленные непосредственно на объектах дорожной инфраструктуры. Радиосвязь по-прежнему является неотъемлемым атрибутом средств массовой информации (СМИ), особенно при информировании о пробках, однако стремительно теряет свою популярность среди молодых людей вследствие ограниченности доступа, конкуренция со стороны телевидения и мобильных приложений, а также отсутствия информации о ситуации на мелких и средних магистралях.

Следующим подпунктом шага № 7 стал расчет степени приближения текущего состояния системы информационного обслуживания пассажиров к эталонному (см. табл. 3).

Таблица 3

**Формулы для расчета степени приближения текущего состояния система
информационного обслуживания пассажиров к эталонному [1]**

Название формулы	Формула	Номер формулы
Вектор максимальных значений комплексных показателей (Эталон-	$\bar{\Omega} = (a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7)$	Формула 5

Название формулы	Формула	Номер формулы
ное состояние системы)		
Вектор взвешенных показателей качества (Текущее состояние системы)	$\bar{S}=(a_1K_1, a_2K_2, a_3K_3, a_4K_4, a_4K_4, a_5K_5, a_6K_6, a_7K_7)$	Формула 6
Степень приближения текущего состояния системы к эталонному состоянию	$\delta = \cos(\bar{S} \wedge \bar{Q})$	Формула 7

Таблица 4

Сравнение фактических показателей оцениваемой системы с эталонным значением

Название показателя	Результат расчета
$\bar{Q}$	0,548
$\bar{S}$	0,105
δ	0,937

Как видно из таблицы 4, полученные результаты имеют незначительное отклонение текущего состояния системы от эталонного, что позволяет в целом говорить об относительно высоком уровне информирования пассажиров на ГПТ. Тем не менее результаты проведенного исследования позволили определить ряд направлений возможных усовершенствований, предложения по которым сформулированы ниже.

Шаг восьмой. Предложение рекомендаций по результатам научного исследования.

Одним из основных проявлений ИТС в мегаполисе 21 в. является внедрение мобильных технологий, повышающих комфорт и сервис на транспорте. По данным J'son & Partners Consulting [9] из мобильных устройств, функционирующих в России, 67 % приходится на смартфоны. Текущий объем продаж «умных» телефонов составляет порядка 25 млн устройств, тогда как в 2020 г. данная цифра может составить уже более 40 млн штук, благодаря чему доля смартфонов в объеме продаж мобильных средств связи будет составлять 98 %. Таким образом, можно прогнозировать, что период с 2015 по 2020 гг. – время, когда будет активно нарастать потребность в интеллектуализации мобильного телефона с точки зрения его интеграции с транспортной системой. Данное влияние ощущается уже сегодня, что выражается в следующих основных тенденциях. 1. Человекоориентированность транспортной системы. На первых план выходит решение проблем, удовлетворение интересов и потребностей каждого конкретного пассажира. Теперь удобство пользования подвижным составом, приветливость персонала, оперативность работы всех систем – неотъемлемая составляющая выживания общественного транспорта в конкурентной борьбе. 2. Необходимость упрощения доступа к транспортной информации, так как современные пользователи привыкли моментально получать весь необходимый сервис путем считанных манипуляций с мобильным телефоном или карманным компьютером. 3. Концентрация всей необходимой транспортной информации в одном устройстве, что позволит упростить доступ и повысить качество, удовлетворенность клиентуры от взаимодействия с транспортной системой.

Отметим, что подобные задачи (концентрация информации, упрощение доступа к ней) решаются путем создания специализированного программного обеспечения (ПО). В настоящий момент ПО транспортной направленности ряда частных компаний и государственных ведомств представлены на рынке. Существующие на рынке мобильные приложения (вместе взятые) предлагают довольно широкий функционал, который охватывает следующие основные вопросы: парковка, оплата, а также

сведения о наличии свободного парковочного пространства; приобретение железнодорожных билетов; сведения о расписании отдельных видов транспорта, трекинг подвижного состава; расчет времени и предложение оптимального маршрута следования; оплата проезда на отдельных видах транспорта.

Кроме того, существующее предложение имеет ряд особенностей:

- отсутствие взаимосвязи между представленными на рынке программными продуктами. Работает правило «одна программа=одна функция (сервис)». В связи с этим даже используя продукты одного разработчика возникает необходимость переключаться между различными приложениями, что может быть не всегда удобно;

- другой проблемой является качество и полнота информации, доступные разработчикам. Основным поставщик транспортной информации – пользователи данных приложений, функционирующих за счет использования мобильного приложения транспортного средства в качестве зонда для сбора оперативных данных (Floating car data). Логично, что частные компании не обладают необходимым объемом данных для предоставления информации высокой точности, так как они не имеют возможности оборудовать дорожную инфраструктуру специализированными средствами мониторинга. В то же время государственные предприятия, обладающие подобными полномочиями, не предоставляют мобильные услуги населению (за исключением сервисов, связанных с парковкой). Редки случаи передачи подобных данных СМИ, которые сегодня вынуждены «давать в эфир» сведения из общедоступных, неведомственных источников, например, Яндекс. Пробки. Единственным исключением является единый транспортный портал города Москвы, предоставляющий всю необходимую информацию напрямую из ИТС региона, подобно своим аналогам в других странах с развитой ИТС. Несмотря на недавние сообщения о возможности предоставления центром организации дорожного движения (ЦОДД) подобных сведений для представителей СМИ и разработчиков мобильных приложений [11], создается искусственный информационный вакуум в области качественной транспортной информации, предоставляемой напрямую из органа управления ИТС региона. Существующие частные многофункциональные транспортные сайты (Яндекс. Карты и Google Maps) хотя и частично решают данную проблему, в предоставлении своих данных опираются на собственные источники, а не на информацию из местной ИТС;

- третьей особенностью является то, что основная часть программных продуктов функционирует не во всех городах, часть из них вовсе ориентирована на Московский регион, что игнорирует потребность населения регионов в получении качественной, своевременной транспортной информации.

Таким образом, сегодня остро ощущается необходимость в таком сервисе, который представляет собой продукт качественно иного уровня, способного адаптироваться к потребностям пользователей вне зависимости от его локации и используемого типа транспорта. Тем самым пассажир, меняя регион или город пребывания, все равно остается в поле единого информационного ИТС-пространства, что оставляет клиенту возможность получать качественный сервис. Под информационным ИТС-пространством будем понимать совокупность способов передачи транспортной информации напрямую или опосредованно из ИТС-региона конечному пользователю (пассажир, водитель, отдел диспетчеризации). Среди средств передачи информации выделяются следующие: традиционные СМИ (радио и телевидение); ресурсы в сети Интернет (транспортные сайты, ленты новостей, подкасты); мобильные сервисы (приложения); средства оповещения, расположенные на объектах транспортной инфраструктуры (схемы объезда, дорожные знаки, информационные табло).

Реальной альтернативной обозначенных в опросе проблем аудитории могло бы стать новое мобильное приложение «Транспорт России». Основными характеристиками данного продукта будут являться:

- «Транспорт России» будет представлять единый хаб транспортной информации;
- работа в каждом городе, в каждом регионе вне зависимости от текущего местоположения пользователя и используемого вида транспорта;
- получение информации напрямую из «ИТС – Россия» и региональных ИТС – центров;
- концентрация в одном приложении всех доступных на сегодняшний день функций: трекинг подвижного состава, расписания движения, оплата парковки, заказ такси.
- поддержание программой использования мобильного телефона как единого проездного билета вне зависимости от вида транспорта и региона;
- использование приложения для сбора аналитической информации, уточнения координат, опроса пользователей, мониторинга транспортной обстановки.

Запуск подобного приложения позволит не просто удовлетворить потребности населения в качественной транспортной информации, но и создаст предпосылки для комплексного пересмотра системы управления информацией на транспорте. Перспективная схема новой структуры представлена на рисунке 2.

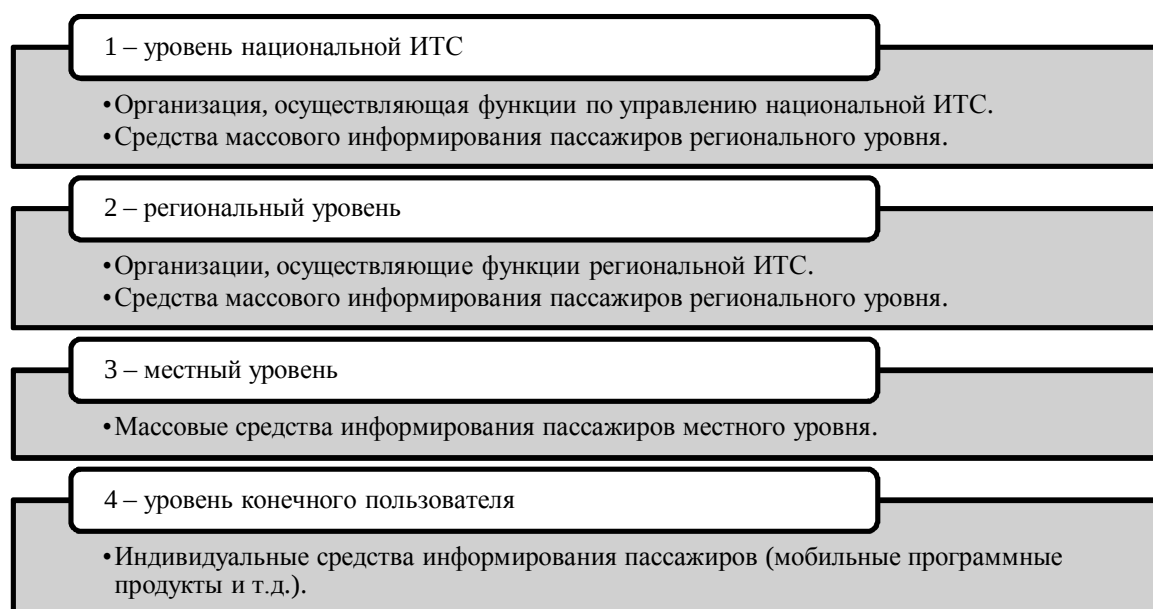


Рис. 2. Уровни информационного ИТС-пространства

Таким образом, система управления транспортной информацией будет иметь многослойную структуру, состоящую из четырех подсистем:

- уровень национальной ИТС. Сверхуровень, который представляет собой срез знаний в сфере ИТС страны;
 - региональный (уровень субъекта). Из национальной ИТС объем знаний по управлению ИТС передается на уровень конкретного региона. В данной подсистеме не только происходит информирование конечных пользователей, но и формируется сигнал для передачи на местный уровень;
 - местный. Передача информации конечным пользователям на уровне города, района;
 - уровень конечного потребителя (пассажир, водитель или транспортное предприятие).
- Прием информационного ИТС-сигнала, передача обратной связи.

Библиографический список

1. Громов, Н. Н. Менеджмент на транспорте : учеб. пособ. для студ. высш. учебных заведений / Н. Н. Громов, В. А. Персианов, Н. С. Усков [и др.]; под общ. ред. Н. Н. Громова, В. А. Персианова. – М. : Академия, 2006. – 528 с.
2. Качество – Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enc-dic.com/ozhegov/Kachestvo-11989/> (дата обращения : 29.09.2016).
3. Комарова, И. А. Экономические методы управления качеством автомобильных пассажирских перевозок: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Комарова Ирина Александровна. – М., 2007. – 21 с.
4. Косоруков, О. А. Исследование операций : учебн. пособ. для вузов / О. А. Косоруков, А. В. Мищенко. – М. : Экзамен, 2003. – 448 с.
5. Пугачёв, И. Н. Интеллектуальное управление транспортными системами городов / И. Н. Пугачёв, Г. Я. Маркелов // Транспорт и сервис. – 2014. – № 2. – С. 58–66.
6. Приложение к постановлению Правительства Москвы от 28 апреля 2015 г. № 236-ПП О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 2 сентября 2011 г. № 408-ПП [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dt.mos.ru/Doc/20150429_236-pp.pdf (дата обращения : 29.09.2016).
7. Соколов, Ю. И. Комплексная оценка качества обслуживания грузовладельцев транспортной компанией / Ю. И. Соколов, И. М. Лавров // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2012. – № 2. – С. 136–143.
8. Солуянов, В. К. Управление качеством обслуживания авиапассажиров в аэропорту: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Солуянов Владимир Константинович. – М., 2016. – 153 с.
9. Тенденции рынка смартфонов в РФ по итогам 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.3dnews.ru/928438> (дата обращения : 07.10.2016).
10. Тетцоева, Е. М. Повышение качества международных автобусных перевозок: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Тетцоева Екатерина Муратовна. – М., 2011. – 258 с.
11. ЦОДД представит данные о трафике разработчикам приложений и интернет-сайтам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mosday.ru/news/item.php?754202> (дата обращения : 07.10.2016).

УДК 67-05

А.Ю. Назаров

СУЩНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье рассматривается содержание и сущность нематериальных факторов, их влияние на развитие региональной экономики. Анализируются особенности развития нематериальных факторов через систему инновационно-технологического развития на примере Московской области.*

***Ключевые слова:** нематериальные факторы, региональная экономика, инновации, технологии, наукоемкие отрасли.*

Aleksey Nazarov

THE ESSENCE OF INTANGIBLE FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY

***Annotation.** The article discusses the content and essence of the intangible factors, their influence on the development of the regional economy. Analyzes the peculiarities of development of the intangible factors through system innovation and technological development on the example of Moscow region.*

***Keywords:** intangible factors, regional economy, innovation, technology, high-tech industry.*

Анализ современных парадигм управления пространственным развитием экономики Российской Федерации наглядно свидетельствует, что в настоящее время все больше внимания уделяется всестороннему развитию нематериальных факторов. В их основе находится, прежде всего, человеческий капитал, включающий в себя знания, интеллект, опыт деятельности, способность к творческому и инновационному развитию, поскольку именно от этого во многом зависит эффективное, высокотехнологическое развитие региональных экономических систем.

Известно, что на рациональное развитие территориальных нематериальных активов влияет целый комплекс социально-экономических и культурно-этнических факторов, присущих тому или иному региону. Среди таких факторов, в первую очередь, следует отметить качество управления регионом, уровень развития системы образования и науки, наличие в регионе научно-производственных кластеров, инновационных центров, развитость социальной инфраструктуры, наличие квалифицированной системы профессиональной переподготовки кадров.

История развития различных экономических систем, в особенности развитых стран, наглядно показывает, что, несмотря на всю важность и значимость природных ресурсов и полезных ископаемых, передовые ниши занимают именно те страны, которые значительное внимание уделяют развитию науки, новых технологий, продвижению инноваций, вкладывают средства в образование, медицину, экологию. Из этого следует, что материальные факторы отнюдь не являются однозначными критериями, по которым следует соотносить те или иные страны или регионы к «богатым» или «бедным». В настоящее время именно высокие, прорывные технологии, инновационные товары являются теми рычагами, которые способны вывести страну на качественно новый уровень экономического и техногенного развития. Государству всячески необходимо развивать наукоемкие отрасли для того, чтобы не только за счет их деятельности оплачивать импорт, но также и повышать конкурентоспособность традиционных отраслей [5].

Одним из основных показателей, характеризующих уровень развития экономик отдельных стран, в том числе и наличие наукоемких отраслей, является такой критерий, как экспорт высокотех-

нологической продукции. Если за интегральный показатель интеллектуальной деятельности государства принять экспорт высокотехнологичной продукции, то проведенный анализ показывает, что объем экспорта высокотехнологических товаров в нашей стране составляет незначительную долю по сравнению с общим экспортом. В 2015 г. стоимостной объем экспорта высокотехнологичных товаров из РФ составил 23 млрд долл. [3]. Основную же часть экспорта в современной Российской Федерации, по-прежнему составляют сырьевые ресурсы: нефть, газ, руда, каменный уголь.

Необходимо отметить, что вопросы, связанные с приоритетами традиционных факторов производства, поднимались еще несколько веков тому назад. Наибольший вклад в развитие теории традиционных факторов производства и необходимость их тесной связи с инновационным развитием внесли такие ученые, как французский просветитель Жан Кондорсэ, австралийский ученый Й. Шумпетер [4], К. Маркс [2], Н. Д. Кондратьев [1], С. Ю. Глазьев и другие.

В настоящее время, одним из наиболее эффективных рычагов повышения конкурентоспособности промышленных предприятий является интеллектуальная, инновационная деятельность. Эти, а также ряд других факторов вынуждают современные предприятия вкладывать все больше средств именно в человеческий капитал, через который иницируется интеллектуальная деятельность, технологические инновации. В последние годы отмечается возросшее количество финансовых затрат как на уровне государства, так и на уровне регионов, на уровне предприятий. Затраты на технологические инновации и разработки в Российской Федерации и Центральном Федеральном округе (ЦФО) представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Затраты на технологические инновации и разработки в Российской Федерации
и Центральном Федеральном округе [3]**

	2005	2010	2011	2012	2014
Российская Федерация	143222,6	400803,8	733816,0	904560,8	1112429,2
Центральный федеральный округ	30869,1	103963,0	275677,1	304871,5	305199,2
Белгородская область	1204,6	3072,3	2136,6	1629,0	1107,4
Брянская область	440,0	929,7	1368,4	2426,7	2080,3
Владимирская область	673,5	2613,1	3314,9	3849,9	4720,8
Воронежская область	1733,9	3190,3	8995,3	6608,9	7564,3
Ивановская область	494,2	2519,5	811,8	797,1	377,8
Калужская область	1020,1	5321,5	8448,4	6787,1	15574,9
Костромская область	604,5	827,6	459,9	723,0	504,5
Курская область	1080,2	476,8	1878,9	2784,8	7710,6
Липецкая область	927,3	26417,2	33983,4	11881,1	9892,1
Московская область	7538,2	12134,5	13236,5	52136,0	81299,5
Орловская область	294,6	577,0	602,9	382,3	435,7
Рязанская область	646,1	2725,4	3318,5	6247,2	7242,3
Смоленская область	433,8	1338,8	1974,4	1464,5	1432,2
Тамбовская область	131,8	871,1	1187,3	2865,5	1841,8
Тверская область	611,6	1565,9	3537,6	3896,0	6132,7
Тульская область	1129,3	5308,3	4447,4	8510,6	9520,9
Ярославская область	903,2	11132,6	14498,3	15110,1	13129,3
г. Москва	11002,3	22941,4	171476,7	176771,9	134632,1

Исследование структуры затрат организаций, в частности, Московской области на инновации предполагает проведение анализа абсолютных и относительных показателей затрат организаций Мо-

сковской области на инновации в разрезе их объемов и структуры в сравнении с показателями Российской Федерации и других субъектов Российской Федерации. Анализ показывает, что по сравнению с другими регионами РФ Московская область занимает 4-е место по показателю затрат на технологические инновации. Несколько более высокие показатели по данным параметрам имеют г. Москва, Самарская и Нижегородская области. Всего же, удельный вес затрат организаций на технологические инновации в Московской области составляет 17 % от общего объема затрат Центрального Федерального округа. Возросли также затраты на технологические инновации малых предприятий. По данным показателям Московская область занимает 3-е место, уступая г. Санкт-Петербург и Свердловской области. Общий вес затрат малых предприятий в общем объеме ЦФО составил в 2012 г. 27,8 % [3]. Проведенный анализ затрат на развитие инновационных технологий на примере Московской области свидетельствует о том, что нематериальным факторам экономического развития уделяется все больше внимания.

В этой связи, рассматривая нематериальные факторы как индикаторы экономического роста региональной экономики, необходимо выделить следующие их особенности по сравнению с материальными активами:

- уровень и качество развития нематериальных факторов напрямую зависят от уровня развития науки и образования;
- на современном этапе экономического развития не выработаны соответствующие критерии, определяющие эффективность использования нематериальных активов;
- отдача от вложения финансовых средств в развитие финансовых активов носит долгосрочный характер;
- требуется внесение изменений, формирование нормативно-законодательной базы для инновационной и инвестиционной деятельности;
- серьезные усилия следует приложить к формированию благоприятного инвестиционного климата как в стране в целом, так и в регионах;
- необходимо, в особенности на уровне регионов, создать современную систему информационного обмена.

В качестве вывода следует отметить, что на современном этапе экономического развития, в условиях нахождения Российской Федерации в условиях санкций со стороны ряда западных государств, необходимо всемерно развивать национальную систему образования, способствовать созданию новых инновационно-технологических кластеров, в том числе с учетом уровня развития регионов.

Библиографический список

1. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры / Н. Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. – 1925. – № 1. – С. 17–24.
2. Маркс, К. Экономические рукописи / К. Маркс. – М. : Статистика, 1967. – С. 224.
3. Повышение открытости отечественной статистики: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной профессиональному празднику – Дню работника статистики. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. – 220 с. – ISBN 978-5-7307-1126-6.
4. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Ярошук, А. Б. Современные концептуальные подходы к построению государственной инновационной политики / А. Б. Ярошук, В. М. Груздев // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 6. – С. 203–209.

УДК 338.45:69(075.8)

В.А. Опекунов

Т.С. Мартиросян

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

***Аннотация.** В статье раскрывается понятие материально-технического обеспечения, представлены особенности материально-технического обеспечения в ряде стран. Выявлена роль и значимость подсистемы материально-технического обеспечения в строительном производстве. Рассмотрены проблемы материально-технического обеспечения в сфере строительства. В статье предложены меры по усовершенствованию системы материально-технического обеспечения отечественных предприятий строительной отрасли.*

***Ключевые слова:** материально-техническое обеспечение, снабжение, складирование, логистика, строительное производство.*

Valeriy Opekunov

Tigran Martirosyan

STUDY OF THE EXISTING SYSTEM OF LOGISTICS SUPPORT IN CONSTRUCTION

***Annotation.** The article deals with the concept of logistics, presents particular logistical support in a number of countries. The role and significance of the subsystem of logistics in the construction industry. The problems of logistics in the field of construction. The article suggests measures to improve the system of logistics domestic construction industry.*

***Keywords:** logistics and supply, warehousing, logistics, building production.*

Материально-техническое обеспечение (МТО) – система организации, обращения и использования средств труда, основных и оборотных фондов предприятия (материалов, сырья, полуфабрикатов, машин и оборудования). Система МТО также отвечает и за их распределение по структурным подразделениям и бизнес-единицам. Нужно отметить, что система МТО существенно влияет на стоимостные характеристики производимой продукции и на эффективность функционирования предприятия в целом. В связи с этим, совершенствование данной системы является одним из важнейших направлений развития предприятия, независимо от отрасли производства. Целью данной статьи является исследование современной системы МТО в экономике и в строительстве, в частности. В данной статье поставлена задача по выявлению недостатков функционирования существующей системы МТО и разработке мер по оптимизации данной системы.

Перед МТО всех компаний и организаций стоит одна и та же важнейшая задача – ликвидация производственных сбоев, обусловленных нестыковкой движения товаров. В связи с этим тема рациональной и своевременной закупки сырья, материалов и полуфабрикатов актуальна. Рациональная организация материально-технического снабжения в значительной мере предопределяет на предприятии уровень использования средств производства, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, увеличение прибыли и рентабельности. Этим определяется роль и значение материально-технического снабжения и сбыта в системе производственного менеджмента. Снабжение производства необходимыми материальными ресурсами является начальным звеном производственного процесса, а сбыт готовой продукции – его завершением. Под материально-техническим снабжением предприятия понимается процесс обеспечения его всеми видами материально-технических ресурсов в требуемые сроки и в объемах, необходимых для нормального осуществления его производственно-хозяйственной деятельности. От организации снабжения, своевременности поступления материальных ресурсов в производство в необходимых ассортименте, количестве

и должного качества в значительной мере зависят равномерный и ритмичный выпуск готовой продукции, ее качество и эффективность деятельности коллектива предприятия [5].

Как известно, материально-техническое снабжение и сбыт в масштабе народного хозяйства представляют собой две стороны единого процесса товарного обращения средств производства. Поэтому некоторые виды хозяйственных договоров могут быть лишь условно отнесены к снабжению или сбыту. Они могут одновременно служить для одного хозяйственного органа правовой формой материально-технического обеспечения, для другого – формой сбыта, реализации продукции. Кроме этих форм снабжения, в настоящее время получили широкое распространение и другие формы и методы обеспечения предприятия материальными ресурсами: через товарно-сырьевые биржи, аукционы, конкурсы, спонсорство, оптовые закупки, регулярные закупки мелкими партиями; снабжение производства по запросам; собственное производство и др. [7]. Конкретную форму (метод) обеспечения материально-техническими ресурсами предприятие выбирает, исходя из особенностей приобретаемых материалов, продолжительности его получения, количества предложений, качества и цены, и других факторов. При определении формы обеспечения предприятия ресурсами следует изучать надежность поставщика и уровень конкурентоспособности выпускаемой им продукции. Для бесперебойного функционирования производства необходимо хорошо налаженное материально-техническое обеспечение, которое на предприятиях осуществляется через органы материально технического снабжения. Главной задачей органов снабжения предприятия является своевременное и оптимальное обеспечение производств необходимыми материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества. Решая эту задачу, работники органов снабжения должны изучать и учитывать спрос и предложение на все потребляемые предприятием материальные ресурсы, уровень и изменение цен, выбирать наиболее экономичную форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортно-заготовительные и складские расходы [5].

В условиях рынка у предприятий возникает право выбора поставщика, а значит, и право закупки более эффективных материальных ресурсов. Это заставляет снабженческий персонал предприятия внимательно изучать качественные характеристики продукции, изготавливаемой различными поставщиками. Критериями выбора поставщика могут быть надежность поставки, возможность выбора способа доставки, время на осуществление заказа, возможность предоставления кредита, уровень сервиса и др. Причем соотношение значимости отдельных критериев с течением времени может меняться. Организационное построение, характер и методы работы служб снабжения на предприятиях отличаются разнообразием. В зависимости от объемов, типов и специализации производства, материалоемкости продукции и территориального размещения предприятия складываются различные условия, требующие соответствующего разграничения функций и выбора типа структуры органов снабжения. На небольших предприятиях, потребляющих малые объемы материальных ресурсов в ограниченной номенклатуре, функции снабжения возлагаются на небольшие группы или отдельных работников хозяйственного отдела предприятия [4]. На большинстве средних и крупных предприятий эту функцию выполняют специальные отделы материально-технического снабжения (ОМТС), которые построены по функциональному или материальному признаку. В первом случае каждая функция снабжения (планирование, заготовка, хранение, отпуск материалов) выполняется отдельной группой работников. При построении снабженческих органов по материальному признаку определенные группы работников выполняют все функции снабжения по конкретному виду материалов.

Изучение опыта ведущих зарубежных предприятий показывает, что на начальном этапе развития МТО, прежде всего, обращали внимание на его издержки. При традиционном подходе состав издержек МТО включал совокупность затрат, связанных с транспортом, складированием, погрузочно-разгрузочными работами, учетом и сортировкой поступающих заказов и т.п. Позднее при анализе МТО возник новый подход, который был направлен на оптимизацию затрат МТО с учетом обеспече-

ния надлежащего уровня оказания услуг потребителю (пользователю). При этом были выполнены исследования транспортных затрат при использовании различных видов транспорта. Исследования показали, что при осуществлении перевозки воздушным путем, по сравнению с наземным или морским транспортом, высокие авиационные тарифы в значительной мере покрываются экономией на других элементах издержек, например, на расходах по складированию запасов, перегрузке товаров и т.п. На основе этих исследований был разработан и осуществлен французский проект по снабжению запасными частями и полуфабрикатами авиационным транспортом сборочного завода фирмы «Пежо» в Кадуне (Нигерия). Собранные и поставленные в Сошо (Франция) на специальные поддоны детали автомобилей доставлялись в аэропорт, погружались на борт грузового самолета, обслуживающего этот воздушный мост. По приземлении в Нигерии детали перегружались на грузовики нигерийской дочерней компании фирмы «Пежо» и транспортировались до завода, где из части привезенных в этот день деталей собирались новые автомобили. Фирма «Пежо» выбрала этот способ перевозки по следующим причинам: общие расходы на доставку в этом случае ниже, чем при перевозке наземным и морским транспортом (например, меньше расходы на погрузку и разгрузку), груз чаще всего не повреждается, аварий практически нет, создается возможность скорейшей доставки деталей в экстренных случаях.

Наряду с этим зарубежные авторы отмечают еще и сложность учета издержек МТО. Так, французские авторы Эрве Мате и Даниель Тиксье отмечают, что часто встречается фрагментарный подход к МТО [3]. В подобной ситуации расходы на МТО и доходы от этой деятельности распределяются между многочисленными службами, выполняющими и другие задачи торгового, промышленного, финансового и управленческого характера. Хотя подсистемы МТО вычленяются и анализируются, но существующие между ними связи остаются вне поля зрения исследователей. Более того, данные о величине расходов обычно не позволяют соотнести конкретные операции по МТО с тем сегментом рынка, деятельность на котором они обеспечивают. Еще часто бывает так, что в большинстве случаев, издержки обращения товаров просто неизвестны. Кроме этого, часто традиционные системы учета, как правило, не принимают в расчет «доходы» от МТО, так как доля прибыли от обслуживания потребителей в общей прибыли предприятия не выявляется. В связи с этим возможно анализировать только затраты, имеющие место на различных этапах процесса МТО, но не полученные благодаря этому прибыли. Зарубежные специалисты отмечают, что имеются сложности при выявлении полных затрат на МТО из-за практической неприспособленности методов современного бухгалтерского учета [3]. Применение этих методов обуславливает проведение анализа издержек отдельно по службам, каждая из которых имеет автономный бюджет. Полезнее было бы применить функциональный подход, предполагающий проведение сопоставимого анализа деятельности служб МТО. Возникают проблемы анализа издержек при применении традиционных методов произвольного распределения расходов по статьям затрат. Например, распределение транспортных издержек между различными каналами сбыта ни в коем случае не следует проводить на основании относительных данных о величине товарооборота каждого канала. В странах Европы, а также в США были проведены исследования по проблеме учета затрат на МТО. При этом наибольшее количество исследований было посвящено проблеме выявления и оптимизации расходов, связанных в основном с физическим распределением товаров. Только в отдельных случаях эта проблема рассматривалась применительно к производственному снабжению. Очень редко рассматривались издержки, связанные с оперативным планированием и запуском товара в производство, с перегрузкой и перемещением по территории производственных единиц [3].

Самая известная и оригинальная система была разработана японской автомобильной фирмой «Тойота». Эта система называется «точно вовремя» (just-in-time), а средством ее осуществления является информационная подсистема, называемая «Канбан» (в переводе этот термин означает «кар-

точка»). Одна из особенностей системы «точно вовремя» заключается в том, что за счет четкой организации предприятие может не только уменьшать запас материальных ресурсов, но полностью исключить и страховой запас. Для отечественных хозяйственников типичный подход – это обязательное создание страховых запасов. Система «точно вовремя» означает, что в процессе сборки автомобиля необходимые для этого детали, производящиеся в ходе других производственных процессов, должны поступать к конвейерной линии в необходимое время и в необходимом количестве. Если эта система действует на всей фирме, она позволяет устранить с предприятия ненужные запасы ресурсов и тем самым исключает затраты на складские помещения. Для реализации принципа «точно вовремя» применяется специальная прямоугольная карточка в пластиковом конверте («канбан»). Карточки бывают двух видов: отбора и производственного заказа. Например, для производства продукции «А» рабочему с конвейерной линии нужны детали «В». Рабочий берет карточку заказа, где указано необходимое количество деталей «В», и на складе у конвейера получает его, оставляет там карточку заказа, а берет карточки отбора и детали. Карточки заказа, оставленные рабочим, показывают количество взятых деталей, и эта информация передается изготовителям детали «В». Данная система не только исключает ненужные запасы и экономит денежные средства на склады, но еще и направлена на минимальные потери времени рабочих, сокращение простоев оборудования, повышение качества продукции и т.п. Однако для функционирования системы «точно вовремя» необходимо осуществить сбалансированность производства, сокращение времени переналадки оборудования, рациональное размещение производственного оборудования, нормирование работ; активизацию человеческого фактора, автономный контроль качества продукции на рабочих местах [2].

В США в области снабжения и производства была создана система МРП (Materials Requirement Planning). Основная цель этой системы заключается в том, чтобы улучшить условия взаимодействия предприятия с его поставщиками путем рационального сокращения их числа [2]. При этом поддерживаются отношения с поставщиками очень высокого уровня и обеспечивается более тесное взаимодействие с ними. К системе МРП тесно примыкает управление качеством, что является одной из важных тенденций последних лет. При анализе системы МРП японские специалисты указывают, что она позволяет улучшить систему производства лишь постольку, поскольку это будет возможно за счет улучшения качества снабжения. Японские специалисты основывают свою деятельность за счет улучшения непосредственно системы производства [3].

Исследуя данную тему, мы рассмотрели систему МТО, выявили слабые и сильные стороны МТО в разных отраслях экономики, исследовали принципы МТО в разных странах. Мы считаем, что использование современных наработок в данном направлении в нашей стране является важным элементом развития экономики. Особенно остро проблемы МТО стоят в строительном производстве, так как оно существенно отличается от других отраслей своей материалоемкостью, капиталоемкостью, длительным сроком производства и реализации продукции и многими другими факторами. Вопрос совершенствования управления материально-техническим обеспечением в строительстве остается открытым. Сложность данного вопроса состоит в том, что организационные структуры компаний инвестиционно-строительного комплекса сегодня проходят через процессы трансформации, которые вызваны следующими факторами: возросшим динамизмом внешнего окружения, увеличением количества функций и задач МТО, их возрастающей сложностью из-за усложнения процессов строительства и управления, необходимостью создания инструментальной базы для поддержания основных функций МТО в их системной интеграции, географической разбросанностью деятельности строительных организаций; ростом объема информации и усилением значимости информационного обеспечения для решения оперативных и стратегических задач.

При условии рассредоточенного строительства, когда объекты разбросаны далеко друг от друга, проблемы МТО становятся еще острее, а выбор рациональной формы обеспечения строитель-

ства в большей мере влияет на эффективность снабжения. Существуют следующие системы обеспечения строительства материальными ресурсами: транзитная и складская. Транзитная форма снабжения применяется для доставки массовых грузов (кирпича, камня, песка, щитов и др.), не требующих комплектации. При этом грузы доставляют от предприятия-изготовителя непосредственно потребителю, минуя промежуточные склады органов снабжения и сбыта. Эта форма снабжения сокращает расходы и время доставки материалов на приобъектные склады. При транзитной форме снабжения предприятие получает сырье и материалы непосредственно от предприятий, их добывающих или производящих. Применение этой формы экономически оправдано в случаях, когда необходимое на данный промежуток времени количество сырья и материалов равно транзитной норме или больше ее.

Складскую форму снабжения, при которой необходимые материальные ресурсы предприятие получает с баз и складов снабженческо-сбытовых организаций, экономически целесообразно использовать для материалов, потребляемых в небольших количествах [1]. Поступление этих материалов может происходить чаще, чем при транзитной форме, так как объем одиночной партии отпуска со склада четко не определен. Преимуществом складской формы поставок является то, что она создает все необходимые предпосылки для достижения комплектности материально-технического снабжения. Необходимый объем поступления и транзитные нормы могут определить возможную форму поставок, однако при анализе только этих факторов решение вопроса о целесообразности использования конкретной формы не будет экономически доказательно. Важно также знать с какими затратами связана каждая форма снабжения. Например, при транзитной форме необходимо учесть затраты на транспортировку материалов, выполнение погрузочно-разгрузочных работ, а при складской – затраты на оплату услуг транспортных и снабженческо-сбытовых организаций по хранению и реализации продукции.

Исследуя данную тему, мы выделили ряд проблем отечественной системы материально-технического обеспечения в целом и в строительном производстве в частности. В основном затраты формируются в области управления запасами. По экспертным оценкам российских консалтинговых компаний, за период с 2011 по 2015 гг., запасы на многих российских предприятиях выросли в 1,8–2,0 раза при практически неизменных объемах производства. Причина – отсутствие на предприятиях методологии управления запасами. После ослабления ручного режима жесткой экономии в период кризиса, наступила эйфория, приведшая к «перееданию». Общераспространенные постсоветские технологии управления поставками и запасами не сработали в очередной раз. Свою немалую долю в рост непродуктивных затрат вносит отсталость транспортной и складской инфраструктур, а также устаревшие технологии управления цепями поставок в целом. Слабым местом также является отсутствие управления процессами материально-технического обеспечения предприятий как организации единого бизнес-процесса – управление цепями поставок при условии обеспечения его максимальной эффективности. Чтобы решить эту проблему необходимо выстраивание единой вертикали управления всей цепью поставок. Следующей проблемой нужно считать и то, что большинство нормативных документов на наших предприятиях были разработаны в 80-х гг. 20 в. и не соответствуют современным требованиям. В большинстве случаев, отсутствует единый справочник бизнес-процессов по компании, устанавливающий иерархию процессов и их взаимосвязь. Соответственно, отсутствует блок процессов, описывающих управление цепями поставок. Отсутствует долгосрочная программа стратегического развития блоков МТО в целом по компаниям и по региональным подразделениям в частности, поэтому необходима разработка стратегии развития системы МТО предприятий на период не менее чем 10–15 лет и включение ее как полноценной составляющей части стратегии развития компании на данный период.

Библиографический список

1. Гаджинский, А. М. Логистика : учеб. пособ. / А. М. Гаджинский. – 11-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2005. – 432 с.
2. Козырин, А. Н. Финансовое право и управление публичными финансами в зарубежных странах / А. Н. Козырин. – М. : ЦППИ, 2010. – 182 с.
3. Мате, Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия / Э. Мате, Д. Тиксье. – М. : Прогресс, 1993. – С. 52–53.
4. Пасюк, М. Ю. Организация производства : учеб.-практическ. пособ. / М. Ю. Пасюк, Т. Н. Долинина [и др.]. – Минск : ФУАинформ, 2002. – 76 с.
5. Пелих, С. А. Производственный менеджмент. Управление предприятием : учеб. пособ. / Под ред. С. А. Пелиха. – Минск : БГЭУ Минск, 2003. – 555 с.
6. Проценко О. Д. Логистика и управление цепями поставок – взгляд в будущее [Электронный ресурс] / О. Д. Проценко, И. О. Проценко. – Режим доступа : <http://logist.ru/articles/problemu-materialno-tehnicheskogo-obespecheniya-promyshlennyh-predpriyatiy-v-rossii-i-puti> (дата обращения : 20.10.2016).
7. Синица, Л. М. Организация производства : учеб. пособ. для студентов вузов / Л. М. Синица. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : УП «ИВИЦ Минфина», 2004. – 521 с.

УДК 338.012

А.В. Пасько

ИЗМЕНЕНИЕ ДИНАМИКИ ПРОДАЖ И ИМПОРТА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Аннотация. Ситуация с введением экономических санкций стран Запада по отношению к России отразилась и на развитии российского рынка автомобилей. В статье обобщены и проанализированы основные параметры и перспективы развития российского рынка автомобилей (включая его импортную составляющую) в условиях нестабильной внешней среды.

Ключевые слова: автомобилестроение, рынок автомобилей, экономические санкции, зарубежные автопроизводители.

Alexander Pasko

CHANGE OF DYNAMICS OF SALES AND IMPORT OF MOTOR VEHICLES IN THE RUSSIAN MARKET UNDER THE INFLUENCE OF INSTABILITY OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

Annotation. The situation with imposition of economic sanctions of the west countries West to Russia affected also on development of the Russian market of motor vehicles. In the article key parameters and the prospects of development of the Russian motor vehicles market (including its import component) in the conditions of the unstable external environment are generalized and analysed.

Keywords: automotive industry, market of motor vehicles, economic sanctions, foreign car producers.

Как известно, в 2015 г. острый кризис российской экономики негативно сказался на общей экономической ситуации в стране. В частности, его воздействие отразилось на рынке легковых автомобилей, производство которых в России значительно уменьшилось. В 2016 г. Правительство РФ запланировало на весь текущий год оставить программы стимулирования спроса на новые автомобили и программы господдержки автопроизводителей. Прогнозируется, что в рамках поддержки отечественного рынка возможно реализовать около 620 тыс. автомобилей [5]. По итогам 2015 г. многие автомобильные компании потерпели крупнейшие убытки. Но тем не менее с этим шоком удалось справиться многим дилерам, благодаря адаптации к новым реалиям и возможностям. Например, многие дилеры сделали ставку на продажу поддержанных автомобилей, рынок которых в 2015 г. в денежном выражении превысил размер рынка новых автомобилей. Параллельно с продажами новых легковых автомобилей российский рынок переживает острый спад продаж легких коммерческих и грузовых автомобилей. В основном это связано с общей экономической ситуацией в стране. На протяжении 2015 г. деловая активность малого и среднего бизнеса существенно снижалась. К сожалению, надеяться на восстановление активности в бизнесе не стоит. Поэтому в ближайший год рынок коммерческого транспорта вряд ли восстановится.

На развитие автомобильного рынка России оказывает влияние ряд экономических и внешнеполитических факторов. По результатам 2015 г. российский рынок автомобилей показал самое сильное падение среди ключевых рынков мира. К концу 2016 г. также ожидается снижение темпов развития автомобильного рынка, правда в меньшей степени, чем в 2015 г. При условии отсутствия внешних шоков и роста цены на нефть начало восстановления автомобильного рынка прогнозируется лишь в 2017 г. Основными причинами такого падения являются: ухудшение макроэкономической конъюнктуры в связи с введением санкций со стороны многих развитых государств, нестабильность

политической ситуации, снижение реальных доходов населения и, как следствие, падение потребительского спроса, снижение рентабельности производства.

По результатам 2015 г. продажи новых легковых автомобилей покупателям в России (регистрации) снизились на 45 % в количественном выражении. Сегмент новых импортных автомобилей вновь показал наибольшее сокращение в объемах продаж (-52 %), тогда как продажи отечественных брендов и локализованных иномарок снизились на 37 % и 45 % соответственно [5]. По результатам 2015 г. имело место существенное расхождение статистики авторыннка на основании данных по регистрациям в России и данных по отгрузкам дилерам. Одной из ключевых причин подобной ситуации является приобретение автомобилей в России покупателями из других стран (прежде всего, Казахстана и Белоруссии) в период обесценения рубля и до обесценения национальных валют этих стран.

Ключевая стратегия позиционирования компаний на внутреннем и зарубежных рынках автомобилей состоит в расширении собственных позиций при продажах продукции на основе наращивания ее конкурентоспособности, совершенствования систем продаж и развития эффективного сервисного обслуживания [2]. Относительно успешными в 2015 г. выглядели следующие группы производителей легковых автомобилей: автопроизводители с достаточным уровнем локализации производства, автопроизводители, выведившие на рынок новые и обновленные модели легковых автомобилей для поддержания спроса и интереса потенциального покупателя, автопроизводители, проводившие грамотную ценовую политику в условиях экономической неопределенности.

По своим характеристикам предприятия автомобильной промышленности, действующие на территории Российской Федерации, делятся на четыре основных типа:

- российские традиционные производители (например, ОАО «Автоваз»), для которых характерна изношенная производственно-технологическая база, ограниченные источники инвестирования, дефицит новейших технологий и недостаточность масштабов;
- сборочные предприятия (например, «Тагаз», «Иж-Авто», «Соллерс»), характеризующиеся сравнительно новыми используемыми технологиями, а также западными методами управления, гибкостью производственных процессов, слабым развитием внутреннего инжиниринга и дефицитом масштабов производства, необходимых для роста локализация. В качестве дополнительной проблемы следует указать отсутствие у них прав на объекты интеллектуальной собственности (здесь наглядным примером является группа компаний «Автотор», которая представляет собой контрактного сборщика легковых автомобилей);
- зарубежные производители автомобилей (Renault, General Motors, Ford), для которых характерны сравнительно небольшие сроки работы в нашей стране, малые масштабы производства и уровень локализации, а также отсутствие центров инжиниринга;
- импортеры, присутствующие во всех сегментах отечественного рынка транспортных средств. Объемы импорта этих компаний зависят напрямую от государственного нетарифного и тарифного регулирования [1].

При этом российский рынок легковых автомобилей отличается высоким уровнем фрагментации по моделям, что характеризует относительную развитость рынка, но создает проблемы конкурентоспособности по масштабам производства [6]. Основным традиционным производителем легковых автомобилей в России является компания ОАО «Автоваз», который некоторое время финансировался государством. Однако судя по последним тенденциям, государственное финансирование этого российского предприятия пока не предвидится.

Вместе с тем эксперты утверждают, что стабильное развитие автомобильного рынка невозможно без эффективного государственного регулирования. Изучив государственное регулирование российского автомобильного бизнеса, установлено, что многие программы, проводимые в области продаж автомобилей и запасных частей, обернулись протекционистскими мерами, поскольку госу-

дарство пытается гарантировать доходы, прежде всего, своей собственной автопромышленности [6]. Что касается государственного регулирования сферы деятельности автосервиса, то в настоящее время добровольная сертификация является единственно возможным механизмом подтверждения соответствия оказываемых услуг, обеспечивающим безопасное и надежное функционирование транспортного комплекса, а также защиту потребителя от некачественных услуг (работ) на автомобильном транспорте. Существенное упрощение допуска привело к появлению целого ряда автосервисов, пренебрегающих качеством и ответственностью за свою работу. Государству необходимо осуществить следующие первоочередные задачи в области автомобильного бизнеса: установление нормативных правовых норм по государственному регулированию и саморегулированию отношений участников автосервисного рынка, разработка технических регламентов, качественная подготовка специалистов, реформирование системы начального, среднего и высшего профессионального образования, развитие научно-практической базы, уменьшение «диктата» автопроизводителей.

Наибольшую долю российского рынка легковых автомобилей стабильно занимает Lada и составляет по состоянию на 2015 г. 18,7 % (что на 2,5 % больше, чем аналогичный показатель в предыдущем году). Данную ситуацию можно объяснить доступностью автомобиля по ценовой категории, легкостью и дешевизной в обслуживании автомобиля. Далее по популярности следуют такие иномарки, как KIA (с долей рынка 11,2 %), Hyundai (10,2 %), Renault (8,1 %), Toyota (6,2 %) и т.д. Существенно увеличили долю рынка такие марки как вышеупомянутые Lada, KIA, Hyundai и Datsun [5]. Популярность последнего объясняется эффектом «низкой базы», так как продажи автомобилей этого бренда начались только в сентябре 2014 г. Эффект «низкой базы» проявляется в том случае, когда какое-либо явление обнаруживает стремительные темпы роста, природа которых заключается в чрезвычайно низкой стартовой позиции, и в сравнении с ней даже небольшое увеличение выглядит внушительным как в абсолютных, так и в относительных показателях.

Ситуация на российском авторынке во многом схожа с рынками легковых автомобилей крупных развивающихся стран, в частности, Бразилии. Эксперты отмечают совпадения этих двух стран по степени и характеру последствий кризисных ситуаций, методам государственного регулирования, экспортно-импортным операциям и т.д. Кризис на российском авторынке длится уже несколько лет, однако в 2015 г. он достиг своего апогея. Основным фактором явилось сокращение доходов граждан на фоне роста цен, поэтому ждать восстановления продаж новых машин можно только с улучшением экономической ситуации в стране. Впрочем, падение продаж новых машин могло быть еще сильнее, если бы негосударственные программы стимулирования спроса – утилизационные скидки, льготные автокредиты и субсидируемый государством лизинг автомобилей. Без них, по оценкам экспертов, российский авторынок рухнул бы более, чем вдвое.

Важное место в структуре национального автомобильного рынка продолжают занимать импортные поставки. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в 2015 г. приходилось 48,0 % (в 2014 г. – 50,4 %). Стоимостный объем импорта этой продукции снизился на 39,4 %. Физические объемы ввоза легковых автомобилей сократились на 49,9 % [5]. Введение экономических санкций со стороны Европейского союза, а также общая рецессия в мировом хозяйстве, украинский кризис, существенное уменьшение мировых цен на нефть оказали частичное воздействие на динамику импорта автомобилей в Россию. Ведущие автомобилестроительные корпорации западных стран, осуществившие масштабные инвестиции в национальную экономику нашей страны, намерены и в дальнейшем увеличивать свои мощности, поскольку считают отечественный рынок автомобилей одним из самых перспективных.

В результате исследования импорта и экспорта легковых автомобилей в/из России по итогам 2015 г. можно выделить крупнейшие направления таких поставок (без учета таких стран, как Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия). В прошлом году на территорию России было импортировано

299,6 тыс. легковых автомобилей. Третья часть от этого объема приходится на Японию, что эквивалентно 97,4 тыс. ед. Примерно вдвое меньше составляет импорт из Германии (50,1 тыс.), доля которой составила 17 %. Свыше 20 тыс. легковых автомобилей поставлялось из Великобритании (9 %), США (8 %) и Чехии (7 %). Доля Южной Кореи в импорте достигла 6 %, а на Венгрию и Китай приходится по 3 %. В свою очередь, из России в 2015 г. было экспортировано 20,5 тыс. легковых автомобилей. Самую высокую долю в российском экспорте занимает Азербайджан (27 %), а также Египет, Украина и Латвия. Отметим также, что среди крупнейших направлений экспорта машин из России особое место теперь занимает Ливан, доля которого в минувшем году составила 7 %. На Китай приходится 4 % от общего объема, а на Германию и Узбекистан – по 3 % [5].

Современную отечественную отрасль легковых автомобилей можно разделить на три основных сегмента. 1. Импорт автомобилей. Существует несколько схем ввоза в страну легковых автомобилей: потребитель может самостоятельно купить автомобиль за рубежом, а затем перевезти его на территорию РФ. Данная схема характерна при покупке подержанных иномарок, потребитель заказывает автомобиль у дилера, который к указанному сроку осуществляет доставку транспортного средства из-за рубежа. 2. Производство автомобилей на территории РФ. На территории РФ представлено 2 типа производителей:

- а) отечественные предприятия (ОАО «Автоваз», «ГАЗ» и др.);
 - б) заводы зарубежных производителей, осуществляющие промышленную сборку автомобилей.
3. Продажа конечным пользователям. Здесь представлены авторизованные дилеры крупных мировых и отечественных производителей автомобилей.

Россия по-прежнему отстает по показателю автомобилизации от многих стран. В связи с этим производители заинтересованы в расширении позиций на национальном рынке и последовательном внедрении новых моделей. Даже учитывая указанные выше ограничения для российского рынка, он в перспективе будет привлекателен для большинства ключевых зарубежных автомобильных корпораций, например, для производителей Германии. Большинство производителей этой страны уже локализовали собственные производства в нашей стране, страхуя тем самым риски. В связи с этим можно утверждать, что так называемые «автомобильные санкции» не коснутся промышленной сборки и сборки компонентов на российской территории, ввиду того, что степень локализации еще далека от уровня самодостаточности и не превышает 40–50 %. Вероятно, что крупнейшие зарубежные концерны, например, Toyota, GM, Volkswagen, почти не будут нести убытки в результате действия санкций.

Для малых и средних предприятий, которые планируют построить собственные производства в России, определяющую роль играет инвестиционный климат. У указанных компаний нет прямого доступа к органам государственной власти, и они зачастую руководствуются лишь информацией, получаемой из средств массовой информации (СМИ). В случае неприхода этих компаний на рынок России, компаниям, которые зависят от них с точки зрения промышленной сборки, будет все сложнее добиваться требуемой глубины локализации производства. Крупные же производители имеют достаточные инвестиции для эффективного ведения бизнеса в нашей стране, кроме того, они могут воспользоваться механизмами государственной помощи.

Во-первых, следует указать, что крупные концерны уже владеют своей долей в автомобильном рынке страны, выпускают автомобили в бюджетном сегменте. Во-вторых, эти компании могут экспортировать продукцию из стран, не входящих в санкционный перечень. Наиболее сложно будет обстоять дело у относительно меньших зарубежных концернов (Renault, Peugeot). Очевидно, что потенциальные ограничения могут привести к снижению продаж автомобилей премиум-класса, однако ввиду нестабильности экономики в 2016 г. ключевой объем продаж и так пришелся на средний/низкий ценовой сегменты. Наиболее болезненно запрет на импорт может отразиться на рынке

грузовиков. Так, например, концерн Daimler AG импортирует в нашу страну грузовики, а введение санкций может привести к серьезным потерям для концерна.

В настоящее время в Россию импортируются в большинстве своем автомобили бизнес- и премиум-класса, по которым размещать производство в нашей стране нецелесообразно. Если будут введены санкции, то будут страдать потребители данных классов продукции, поскольку они столкнутся с ограниченностью выбора. Почти невероятно, что в результате санкций существенно изменится цена на данную группу автомобилей, тем не менее спрос на них постепенно может смещаться в сегмент автомобилей с пробегом и в пользу моделей аналогичных классов, собираемых в России. Возможно и то, что продажи некоторых марок автомобилей снизятся, однако на ведение бизнеса и прибыль это в целом повлияет незначительно [3].

Вместе с тем ограничения по ввозу японских и европейских автомобилей будут постепенно вести к росту импорта из Китая и Южной Кореи. Одновременно нашей страной могут быть введены встречные барьеры по отношению к зарубежным производителям автомобилей. Автомобильные концерны США (GM, Ford) имеют сборочные производства в нашей стране и для них характерны достаточно высокие объемы продаж [4]. При этом безусловно, что в США, Китае, странах Европейского союза (ЕС) их продажи существенно больше, однако в условиях текущей конъюнктуры рынка даже незначительное снижение продаж может привести к серьезным потерям, что может привести в конечном итоге к сокращению рабочих мест и закрытию предприятий.

В результате введенных барьеров в меньшей степени понесет убытки вторичный рынок. Наиболее серьезно повлияли на него пошлины, введенные ранее на импорт, равно как и повышение курсов доллара и евро. Вероятно, что санкции не введут запрета на импорт продукции автомобилестроения в Россию. При этом очевидно, что вырастут пошлины на ввозимые в нашу страну автомобили премиум-класса. Это, в свою очередь, серьезно не скажется на рынке, а выразится, вероятнее всего, в замедлении темпов прироста продаж автомобилей данного сегмента.

Государственная политика и бизнес в автомобилестроении непосредственно взаимосвязаны, что подтверждается, например, теми потерями, которые компании Японии несли в Китае ввиду обострения отношений между странами (территориальные споры). В этой связи вполне обосновано беспокойство зарубежных производителей автомобилей по поводу политической ситуации, разворачивающейся вокруг нашей страны. В итоге результатом принятия ограничений на импорт автомобилей у зарубежных производителей есть три сценария поведения:

- 1) импорт автомобилей и их комплектующих из третьих стран;
- 2) восполнение импорта наращиванием производства на уже локализованных предприятиях в нашей стране;
- 3) предоставление основного преимущества компаниям из Южной Кореи и Китая.

Анализируя структуру и динамику российской внешней торговли по итогам 2015 г., можно сделать вывод, что глобальный кризис серьезно отразился на физических объемах производства автомобилей, что было связано, главным образом, с ситуацией, которая сложилась в экономике, а также с падением реальных располагаемых доходов населения и ослаблением курса национальной валюты. Следует обратить внимание, что векторы экспорта и импорта не претерпевали серьезных изменений. Лидерство по объемам импорта продукции легкового автомобилестроения продолжили удерживать Германия и Япония (их доля в совокупном импорте стабильно удерживалась на уровне 50 %) [5].

В целом в попытках оценки периода «оздоровления» рынка автомобилей России, достаточно сложно делать точные прогнозы, поскольку уверенность дальнейшего роста цен на нефть, отмены санкций, устойчивости валютных курсов по-прежнему отсутствует.

Библиографический список

1. Пасько, А. В. Направления развития автомобильной промышленности России в условиях членства во Всемирной торговой организации / А. В. Пасько // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 12. – С. 60–63.
2. Пасько, А. В. Параметры и факторы развития мирового автомобилестроения в начале XXI столетия / А. В. Пасько // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 27. – С. 27–34.
3. Пасько, А. В. Управление внешнеторговой политикой в целях развития российского рынка автомобилей / А. В. Пасько // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 11. – С. 48–52.
4. Пасько, А. В. Факторы международной конкурентоспособности производителей автомобилей (на примере США) / А. В. Пасько // Актуальные аспекты современной науки : сб. материалов V-й международной научно-практической конференции. – Липецк : ООО «Радужи», 2014. – С. 54–64.
5. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2015 года и перспективы развития. – Pricewaterhouse Coopers, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf> (дата обращения : 21.10.2016).
6. Смирнов, Е. Н. Автомобильные корпорации Германии: стратегии развития: монография / Е. Н. Смирнов. – М. : Компания Спутник+, 2004. – 140 с.

УДК 005. 336: 658

А.Б. Ярощук

И.В. Бузурная

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности построения модели повышения потенциала нематериальных активов промышленного предприятия для обеспечения его конкурентоспособности и повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: модель, потенциал нематериальных активов, промышленные предприятия, конкурентоспособность, эффективность, инновации.

Anatoliy Yaroshchuk

Irina Buzurnaya

BUILDING MODEL CAPACITY BUILDING INTANGIBLE ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO ENSURE ITS COMPETITIVENESS

Annotation. The article discusses the features of building models capacity building of intangible assets of industrial enterprises to ensure its competitiveness and improve its functioning.

Keywords: model, the potential of intangible assets, industrial enterprises, competitiveness, efficiency, innovation.

Современные рыночные условия и быстро меняющаяся внешняя экономическая среда вынуждают субъектов экономики заниматься поиском новых форм и методов управления промышленными предприятиями. Стремительное увеличение их количества и ужесточение конкуренции, требует от них улучшения качества управления, что в итоге приводит к повышению эффективности деятельности промышленного предприятия. Улучшенное управление основывается на таких важных элементах, которые являются определяющими и направляющими в процессе конкурентной борьбы, как инновационность, инициативность, высокая квалификация персонала, адаптивность и гибкость, а также способность и стремление к преобразованию предпринимательской деятельности промышленного предприятия. Таким образом, эффективность управления находится в непосредственной связи с потенциалом нематериальных активов промышленного предприятия. От роста предпринимательской активности и потенциала нематериальных активов промышленных предприятий зависит повышение эффективности их функционирования [4]. Поэтому одной из приоритетных задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами, является увеличение потенциала нематериальных активов. Такое увеличение, необходимое для обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия, возможно осуществить с помощью построения модели, которая связывает уровень конкурентоспособности промышленного предприятия с элементами потенциала нематериальных активов промышленного предприятия, входящего в его обобщенную структуру и состоящую из кадрового (трудового), организационного и инновационного (потребительского) потенциала.

Элементы, составляющие потенциал нематериальных активов промышленного предприятия, оказывают непосредственное влияние на уровень конкурентоспособности и способствуют проявлению конкурентных преимуществ у промышленного предприятия. Основываясь на подходах, разработанных современными отечественными исследователями, занимающихся научной деятельностью в области экономики и управления, а также на основании результатов собственной аналитической дея-

тельности, предпримем попытку сформулировать перечень основных элементов потенциала нематериальных активов промышленного предприятия и установить характер взаимосвязи с показателями конкурентоспособности промышленного предприятия [3]. Отметим также, что в то время как потенциал нематериальных активов промышленного предприятия – это возможность достижения поставленных стратегических целей, сам процесс управления потенциалом, который заключается в изменении его текущих характеристик, представляет собой некое отражение процесса фактического достижения этих целей [2].

Потенциал нематериальных активов промышленного предприятия не предполагает закрепления за ним конкретного способа достижения поставленных целей, хотя и является в некотором роде обобщающим показателем способности и возможности их достижения. Это означает, что в каждый отдельно взятый момент времени можно использовать широкий спектр возможностей реализации данных стратегических целей. Что касается процесса управления потенциалом, то он позволяет реализовать лишь одну конкретную возможность его развития, т. е. из нескольких первоначальных возможных способов достижения целей реализуется лишь один – при успешном управлении потенциалом. На практике при выборе методов управления потенциалом нематериальных активов промышленного предприятия в основу должна быть положена система показателей, способных обеспечить эффективность деятельности промышленного предприятия. Оценка потенциала нематериальных активов промышленного предприятия при традиционном подходе заключается в определении фиксированного значения ее резервов [1]. Для реальной оценки данного потенциала необходим учет изменчивости внешней среды, весьма существенно влияющей на величину потенциала, а также требуется учитывать влияние каждого из элементов внешних связей.

Основными составляющими элементами потенциала нематериальных активов промышленного предприятия являются:

- кадровый (компетентность, лояльность, сплоченность, креативность, укомплектованность штата, оптимальность штата, текучесть кадров, вовлеченность в процесс управления); стандартизация производственных процессов,
- организационный (наличие инструментов контроля качества управления, владение современными инструментами управления, наличие системы мониторинга конкурентной среды, наличие системы мониторинга потребительского спроса, наличие системы мониторинга затрат, наличие инструментов контроля качества производства);
- инновационный (наличие системы мониторинга инноваций по всем видам деятельности предприятия, наличие системы мониторинга потребительского спроса на инновационные продукты/услуги, наличие системы оценки финансовой эффективности инвестиций в инновационную деятельность, наличие информационно-технической базы для инновационной деятельности, наличие компетентного подразделения, регулирующего инновационную деятельность предприятия, наличие связей с организациями и структурами, осуществляющими инновационную деятельность в областях, связанных или смежных с областью деятельности предприятия).

Таким образом, выше нами были рассмотрены все элементы, образующие потенциал нематериальных активов промышленного предприятия и установлено, какие конкурентные преимущества промышленному предприятию обеспечивает достаточный уровень каждой составляющей потенциала нематериальных активов. Это позволяет нам перейти к построению общей модели, показывающей зависимость между потенциалом нематериальных активов промышленного предприятия и его конкурентоспособностью. В результате анализа каждого элемента потенциала нематериальных активов промышленного предприятия и механизма его влияния на конкурентоспособность сформируем модель управления потенциалом нематериальных активов промышленного предприятия, и представим ее в виде схемы на рисунке 1.



Рис. 1. Модель управления потенциалом нематериальных активов промышленного предприятия для обеспечения конкурентоспособности

Как можно увидеть, посредством проведения оценки и мониторинга развития потенциала нематериальных активов промышленного предприятия определяется уровень использования каждого из элементов обобщенной структуры потенциала нематериальных активов и устанавливается степень их влияния на конкурентоспособность промышленного предприятия. В соответствии с полученным результатом разрабатываются стратегия и меры по увеличению потенциала как для каждого отдельного составляющего его элемента, так и для потенциала нематериальных активов промышленного предприятия в целом.

Библиографический список

1. Солдатов, А. В. Методы оценки влияния человеческого фактора на предпринимательский потенциал малых инновационных компаний / А. В. Солдатов, Д. В. Репин // Креативная экономика. – 2007. – № 12(12). – С. 63.
2. Торгунаков, Е. А. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в условиях трансформации рыночной среды : автореф. дис. ... д-ра эк. наук : 08.00.05 / Е. А. Торгунаков. – СПб., 2011. – С. 24.
3. Ярошук, А. Б. Особенности венчурного инвестирования в современных условиях / А. Б. Ярошук // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – № 1. – С. 120.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.137

О.А. Авеличева

МАРКЕТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИМИДЖЕОБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ РОССИЙСКИХ ПИФОВ

***Аннотация.** Рассмотрена оценка значимости факторов российских ПИФов (на-евых инвестиционных фондов) для каждой группы сотрудников компании и групп восприятия, выбранных инвестиционной компанией, и произведено ранжирование имиджеобразующих качеств из перечня критериев оценки имиджа на основе SNW-анализа (Strength, Neutral, Weakness) инвестиционной компании.*

***Ключевые слова:** ПИФ, рейтингование, SNW-анализ инвестиционной компании, ранжирование имиджеобразующих качеств, перечень критериев оценки имиджа, оценка значимости факторов имиджа, конкурентоспособность.*

Olga Avelicheva

MARKETING ASSESSMENT OF IMAGE RUSSIAN UIF

***Annotation.** We consider the evaluation of the significance of factors Russian UIF for each group of employees of the company and group perceptions of selected investment firm, and produced ranking image-forming qualities from a list of criteria for evaluation of the image based on the SNW-analysis of the investment company. Due to the fact that the UIF to invest in different sectors – industry, agriculture, etc., this method is recommended for the evaluation of investment placement segment – industry sector.*

***Keywords:** UIF, ratings, SNW-analysis of the investment company, ranking image-forming qualities, the list of criteria of image evaluation, evaluation of the significance of image factors, competitiveness.*

В настоящее время важную роль в обеспечении конкурентоспособности ПИФов играет имидж, оказывающий огромное влияние на создание и развитие общественных, социально-экономических и инвестиционных отношений. Положительный имидж способствует повышению эффективности работы бизнеса и всего государства в целом. К сожалению, до сих пор вопросы управления имиджем не выделяются как объект управленческой деятельности. Отдельные мероприятия, влияющие на формирование у клиентов, деловых партнеров и общественности положительного восприятия компании, входят в сферу деятельности в лучшем случае рекламного отдела, в худшем – одного из сотрудников компании. Вместе с тем, эти мероприятия направлены на повышение конкурентоспособности путем укрепления имиджа именно предоставляемых услуг, а не организации в целом в качестве надежного партнера и компании по оказанию услуг высокого качества [1].

В данной статье автором предлагается методика маркетинговой оценки корпоративного имиджа российских ПИФов, которая осуществляется путем опроса сотрудников инвестиционной компании и групп восприятия потребительской ценности услуг ПИФов. Первоначально для определения максимального перечня факторов, определяющих отношение к конкретному ПИФу (сотрудников, клиентов, деловых партнеров, акционеров, общественности, т.е. стейкхолдеров), проводится выборка испытуемых [2]. В группу респондентов необходимо привлекать сотрудников как руководящего состава всех уровней, так и внештатных агентов, работающих в компании от 1 года. В группу клиентов и деловых партнеров необходимо отнести тех, кто уже долгое время сотрудничает с ПИФом, и тех, кто пока еще только проявляет интерес к инвестиционной деятельности организации.

В следующую группу важно привлечь потенциальных инвесторов. В качестве представителей общественности можно привлечь сотрудников из частного малого и среднего бизнеса. Обозначив все перечисленные выше группы, каждой из них присвоим условные названия: «Сотрудники», «Клиенты», «Партнеры», «Акционеры» и «Общественность».

Опрос испытуемых необходимо проводить в форме интервьюирования. Первый вопрос, на который необходимо ответить интервьюируемому: «Какие критерии Вы как клиент (акционер, деловой партнер, сотрудник и т.д.) ПИФа используете для формирования о нем положительного мнения?». Акцент важно делать именно на положительном отношении с целью сужения перечня критериев. Далее из перечня характеристик имиджеобразующих факторов конкурентоспособности конкретного ПИФа необходимо выбрать важные критерии для инвестиционной компании, например: соблюдение сроков и условий договоров, известность среди пайщиков и населения, быстрота оформления документов, уровень заработной платы, репутация, система материального и морального стимулирования сотрудников, компетентность сотрудников, объем услуг, рекламная деятельность, уровень информационной открытости руководства в отношении сотрудников, информационная открытость, местоположение, социальные гарантии, предоставляемые сотрудникам, финансовые показатели деятельности, фирменный стиль, история образования, способ получения информации об услугах, предоставляемых организацией, вежливость сотрудников, престижность, участие в социальных программах, значимость для города/региона, компетентность руководства, отношения руководства с органами власти, участие в выставках и др.

Следующий этап предполагает распределение критериев по степени важности для каждой из групп для выявления имиджеобразующих качеств как для групп в отдельности, так и для совокупности испытуемых [4]. Список критериев предлагается исследуемым представителям целевых аудиторий в алфавитном порядке во избежание предвзятого отношения испытуемых и для того, чтобы перемежать критерии, относительная важность которых для представителей различных групп может быть отличной (см. табл. 1).

Таблица 1

**Перечень критериев, используемых испытуемыми
для оценки имиджа инвестиционной компании**

№	Факторы	Значимость фактора для отдельной группы испытуемых K_{Nj} (см ф-лу 1, стр. 54)				
		Клиенты	Сотрудники	Деловые партнеры	Акционеры	Общественность
1	Известность среди пайщиков и населения	1,12	<1	1,12	<1	1,24
2	Быстрота оформления документов	1,12	<1	1,16	<1	<1
3	Уровень заработной платы	<1	1,48	<1	<1	<1
4	Репутация	1,20	<1	1,10	1,10	<1
5	Система материального и морального стимулирования сотрудников	<1	1,18	<1	<1	<1
6	Компетентность сотрудников	1,54	1,12	<1	<1	<1
7	Престижность	<1	<1	1,10	1,18	<1
8	Рекламная деятельность	1,06	<1	1,14	<1	<1
9	Уровень информационной открытости руководства в отношении сотрудников	<1	1,14	<1	<1	<1

№	Факторы	Значимость фактора для отдельной группы испытуемых K_{Nj} (см ф-лу 1, стр. 54)				
		Клиенты	Сотрудники	Деловые партнеры	Акционеры	Общественность
10	Информационная открытость	<1	<1	<1	1,02	1,12
11	Местоположение	1,04	<1	<1	<1	1,12
12	Социальные гарантии, предоставляемые сотрудникам	<1	1,22	<1	<1	<1
13	Финансовые показатели деятельности	<1	<1	1,12	1,28	<1
14	Фирменный стиль	1,02	<1	<1	<1	<1
15	История образования	<1	<1	<1	<1	1,06
16	Способ получения информации об услугах	1,06	<1	<1	<1	<1
17	Участие в выставках	<1	<1	1,04	<1	<1
18	Количество предоставляемых рабочих мест	<1	<1	<1	<1	1,24
19	Участие в социальных программах	<1	<1	<1	<1	1,28
20	Значимость для города/региона	<1	<1	1,10	<1	1,16
21	Возможность карьерного роста внутри компании	<1	1,16	<1	<1	<1
22	Режим работы	1,10	1,12	<1	<1	<1
23	Перспективы обучения и получения новых знаний в рамках компании	<1	1,24	<1	<1	<1
24	Отношения руководства с органами власти	<1	1,08	1,06	<1	<1
25	Организационная структура	<1	1,06	<1	<1	1,02
26	Компетентность руководства	<1	<1	1,14	1,10	<1
27	Моральная атмосфера в команде	1,06	1,10	<1	<1	<1
28	Вежливость сотрудников	1,12	<1	1,14	1,02	<1
29	Объем услуг	<1	<1	<1	1,08	1,06
30	Соблюдение сроков и условий договоров	1,10	<1	1,12	<1	<1
31	Офисные помещения, сервисные службы	1,06	<1	<1	<1	<1

Для анализа имиджеобразующих компонентов необходимо использовать формулу [3] – оценка значимости факторов для каждой группы (1):

$$K_{Nj} = \frac{\sum_{i=1}^{n_N} x_{ij}}{n_N \cdot x}$$

где K_{Nj} – коэффициент значимости j-го фактора для испытуемых N-ой группы; x_{ij} – оценка i-ым испытуемым j-го фактора; n_N – количество испытуемых в N-ой группе; x – среднее арифметическое шкалы оценок.

Оценка значимости того или иного фактора определяется для каждой группы испытуемых по отдельности. Нас интересуют те факторы, у которых $K_{Nj} > 1$, это и есть показатели имиджеобразующих факторов для каждой отдельной группы. Они отражают ожидания групп в отношении инвестиционной деятельности организации. «Клиенты» при оценке собственного восприятия инвестиционной компании склонны ставить ее в зависимость, главным образом, от двух факторов: репутация и компетентность сотрудников. Наиболее значимые показатели для группы испытуемых «Сотрудники»: уровень заработной платы, система стимулирования сотрудников, компетентность сотрудников, социальные гарантии, возможность карьерного роста, режим работы, перспективы обучения и получения новых знаний в рамках организации. Ранжирование имиджеобразующих качеств для «Партнеров» представлено следующими факторами: известность среди пайщиков и населения, быстрота оформления документов, репутация и престижность, рекламная деятельность, финансовые показатели деятельности, уровень риска и др. «Акционеры» компаний делают акцент на репутации и престижности, информационной открытости, на финансовых показателях деятельности, компетентности руководства, вежливости сотрудников и на объеме услуг, предоставляемых инвестиционной компанией. «Представители общественности» на первое место ставят участие в социальных программах, а также известность среди пайщиков и населения, уровень информационной открытости, историю образования, количество предоставляемых рабочих мест и значимость для региона.

На следующем этапе испытуемым необходимо изучить перечень критериев оценки имиджа, характеризующие тот или иной фактор. Антонимы (медленно-быстро, отталкивающий-привлекательный, призрачный-реальный и т.п.) располагаются для соответствующего критерия оценки так, чтобы слева были отрицательные качества, а справа – положительные. Шкалы предлагается автором взять семибальные от «-3» до «+3». Оценка «-3» выбирается, если отрицательная характеристика предложенного критерия оценки является сильно выраженной для компании (при выборе положительной характеристики «+3»), если отрицательная характеристика выражена средне «-2» (при выборе положительной характеристики «+2»), слабо «-1» («+1»), и, наконец, если характеристика не является характерной для данного компании – выбирается [3].

По ряду оснований использование методики оценки уровня имиджа ПИФа целесообразно как параллельно с рейтингованием, так и независимо от него. Методика позволяет провести оценку уровня имиджа собственными силами организации без значительных финансовых и временных затрат на рейтингование и представляет возможность точной оценки по индивидуальному набору критериев, значимых для конкретной отрасли, отследить слабые стороны имиджевой политики организации и направить усилия маркетинга на решение конкретных задач [3]

Для того, чтобы подробнее проанализировать внутреннюю среду организации, а точнее – ее сильные и слабые стороны, используем метод SNW-анализа (см. табл. 2). Данный анализ показывает, что самыми слабыми сторонами в инвестиционной компании являются уровень маркетинга и репутация среди населения.

Таблица 2

SNW-анализ инвестиционной компании

Стратегическая позиция	Сильная-S	Нейтральная-N	Слабая-W
Стратегия организации	+		
Организационная структура	+		
Финансовое положение		+	
Информационные технологии	+		
Способность к лидерству руководителя	+		
Способность к лидерству каждого сотрудника		+	

Окончание таблицы 2

Стратегическая позиция	Сильная-S	Нейтральная-N	Слабая-W
Эффективность деятельности рабочего персонала	+		
Уровень маркетинга			+
Уровень менеджмента		+	
Репутация среди пайщиков и населения			+
Корпоративная культура	+		
Имидж организации	+		
Ориентация на потребителя		+	
Территориальное расположение		+	
Качество услуг	+		

Это определяет необходимость разработки маркетинговой имиджеобразующей стратегии конкретного ПИФа, нацеленной на рост бизнеса, увеличение инвестиционного потенциала, что позволит обеспечить: усиление конкурентной позиций ПИФа на рынке, увеличение доли рынка, увеличение числа лояльных пайщиков и моделирование их поведения, рост инвестиционной активности в среднем по рынку, выход на новые отраслевые сегменты за счет партнерских программ.

Библиографический список

1. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг / Н. В. Еремеева, С. Л. Калачев. – М. : КолосС, 2006. – С. 10.
2. Земляк, С. В. Оценка уровня имиджа страховых компаний / Маркетинг в России. Справочник Гильдии Маркетологов / С. В. Земляк, О. Н. Романенкова; под общ. ред. И. С. Березина. – М. – 2015. – С. 222–231.
3. Имидж: курс лекций [Электронный ресурс] / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/2049289/> (дата обращения : 01.11.2016).
4. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, С. В. Земляк [и др.]. – М. : Юрайт, 2014. – 506 с.

УДК 33

И.А. Давыдов

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА

Аннотация. Цена на дизельное топливо формируется под влиянием совокупности различных факторов, выделяющих этот продукт в отдельный товарносырьевой рынок. В статье анализируется специфика цен на мировом рынке дизельного топлива, подробно рассмотрены различные составляющие цены, а также охарактеризованы методы государственного регулирования цены на дизельное топливо.

Ключевые слова: мировой рынок, дизельное топливо, ценообразование, нефтепродукты, нефтеперерабатывающая промышленность, нефтеперерабатывающие заводы, мировой рынок дизельного топлива, мировая экономика.

Ilya Davydov

FEATURES PRICING OF THE WORLD MARKET OF DIESEL FUEL

Annotation. The price of diesel fuel is influenced by various factors that identity this product as a separate commodity market. The article analyzes the specifics of prices on the world market of diesel fuel, discussed in detail the various components of the price, as well as described methods of state regulation of prices for diesel fuel.

Keywords: global market, diesel fuel, pricing, oil, petroleum refining industry, refineries, refinery, the world market of diesel fuel, the global economy.

Политике ценообразования на мировом рынке дизельного топлива уделяется большое внимание, так как от цен на этот жизненно важный товар зависят цены на транспортные услуги, которые в свою очередь входят в стоимость продовольственных товаров. В мировой практике цена дизельного топлива состоит из нескольких основных компонентов: во-первых, это стоимость добычи, транспортировки и хранения сырой нефти, во-вторых, это затраты на переработку нефти, получение из нее дизельного топлива, в-третьих это затраты на доставку до заправочной станции, маркетинг и издержки автозаправочной станции (АЗС), ну и наконец, это налоги и акцизы [2]. Для примера, в России налоги и акцизы при производстве топлива составляют около 55 % [1].

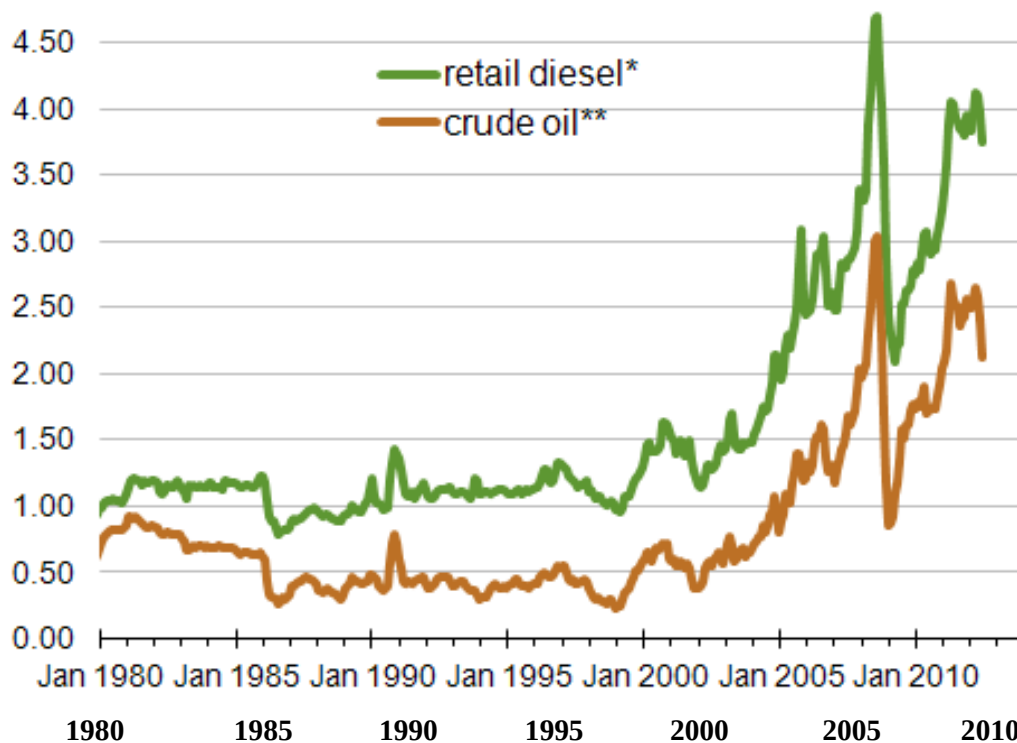
Теперь рассмотрим, что может влиять на тот или иной компонент стоимости дизельного топлива. Так, например, в США крупнейшим компонентом розничной цены дизельного топлива, является стоимость нефти, что составляет около 58 % от цены на дизельное топливо. Поэтому кривая цены сырой нефти почти аналогична кривой цены дизельного топлива (см. рис. 1).

В свою очередь цены на сырую нефть определяются мировым спросом и предложением. Мировые экономические условия способствуют спросу на нефтепродукты, изготовленные из сырой нефти. Главной организацией, которая может регулировать предложение на рынке нефти является Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Все члены ОПЕК производят около 40 % мирового сырой нефти. ОПЕК может иногда оказать существенное влияние на цену сырой нефти, скорректировав производственные планы, чтобы повысить или понизить мировые цены на сырую нефть [5].

Сезонность продажи очень сильно влияет на цену дизельного топлива. Так, например, в предзимний период дизельное топливо закупается в больших количествах для обогрева помещений. В весенний период также происходит скачок цен на дизельное топливо, так как сельскохозяйственные предприятия проводят закупку топлива на посевную [6]. Важнейшим фактором, влияющим на формирование цены дизельного топлива, являются транспортные расходы на доставку топлива к АЗС от мест добычи и нефтепереработки. Расстояние от нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) до АЗС существенно влияет на цену дизельного топлива. Так, например, в северных районах, нашей страны,

наиболее удаленных от мест переработки нефти в дизельное топливо, как правило, сложились более высокие цены на дизельное топливо. Еще одним фактором, который может повлиять на ценообразование дизельного топлива, являются механизмы налогообложения.

Долл. США



* Цена на дизельное топливо с учетом налогов и акцизов

**Цена на импортированную сырую нефть с учетом затрат на закупку

Рис. 1. Цены на дизельное топливо и сырую нефть в США [3]

Всего же существует три метода вмешательства государства на рынок нефтепродуктов. Первым методом ценообразования является рыночный механизм ценообразования. Он является основным используемым механизмом в большинстве стран мира. Он характерен при либерализации рынков. В странах с такими рынками вмешательство государства ограничивается установлением сроков и условий, способствующих прозрачности рынка и свободной конкуренции. Топливные розничные торговцы устанавливают свои цены продажи топлива без существенных ограничений. Таким образом, цены на топливо на разных автозаправочных станциях и в различных регионах страны могут отличаться. Примером таких стран являются страны, которые имеют высокий уровень экономического развития: Канада, США, Япония, Австралия, Новая Зеландия и большинство европейских стран. Но есть и исключения, такие как Афганистан, Уганда и Кыргызстан. Количество стран, в которых используется рыночный механизм регулирования, составляет около 60 % (см. табл. 2).

Второй метод заключается в установлении предельной цены на топливо государством. В соответствии с этим методом регулирования цен, топливные компании могут свободно определять свои цены до тех пор, пока они не превысят установленный предельный уровень. Правительство влияет на розничные цены на топливо, устанавливая максимальные цены на нефтепродукты, которые пересматриваются регулярно. Целью этой формы регулирования цен является защита потребителей от резких колебаний цен вверх или неоправданно высоких рыночных цен. Примером стран, которые ис-

пользуют данный метод, могут служить Непал, Замбия и Танзания, а также высокоразвитые страны, такие как Бельгия, Люксембург и Мальта.

Третий метод фиксированной цены является наименее распространенным. На сегодняшний момент это самая жесткая форма контроля над ценами, при которой правительство или другие уполномоченные учреждения фиксируют розничные цены на топливо путем субсидирования цены. Таким образом, все розничные торговцы должны продавать свое топливо по цене, установленной государством. Данная политика наиболее часто реализуется нефтедобывающими странами, в которых управление нефтяными ресурсами сосредоточено в руках единственной компании-монополиста. Примером стран, использующих данный метод, служат некоторые страны ОПЕК и другие крупные производители нефтепродуктов, такие как Кувейт, Азербайджан, Малайзия и другие [4]. В этих странах сложились одни из самых низких цен на дизельное топливо (см. табл. 1).

Таблица 1

Таблица минимальных цен за 1 литр дизельного топлива в мире по состоянию на 17 октября 2016 г. [2]

Страна	Цена, долл. США
Венесуэла	0,00
Иран	0,10
Саудовская Аравия	0,12
Алжир	0,17
Египет	0,20
Туркменистан	0,26
Эквадор	0,27
Кувейт	0,31
Тринидад и Тобаго	0,34
Казахстан	0,37
Азербайджан	0,37
Катар	0,38
Малайзия	0,42

Таблица 2

Таблица классификации некоторых стран с большой долей использования дизельного топлива в зависимости от методов ценообразования [4]

Страна	Метод ценообразования
США	Рыночный механизм
Япония	Рыночный механизм
Бразилия	Рыночный механизм
Индия	Рыночный механизм
Россия	Рыночный механизм
Канада	Рыночный механизм
Южная Корея	Рыночный механизм
Австралия	Рыночный механизм
Китай	Метод предельной цены
Мексика	Метод предельной цены

Таким образом, можно говорить о том, что формирование цены на рынке дизельного топлива обладает рядом особенностей. Кроме того, цена на дизельное топливо во многом зависит от цены на нефть. Важнейшим фактором, определяющим цену на рынке дизельного топлива, является государственная политика по формированию цены, которая бывает трех видов: рыночные механизмы ценообразования, установление предельной цены и фиксация цены путем субсидирования. Кроме этого, на установление цены дизельного топлива оказывают влияние сезонные факторы и транспортные издержки на доставку топлива с нефтеперерабатывающих заводов.

Библиографический список

1. Костюков, В. Почему бензин дорожает, если нефть дешевеет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/mneniya/gosplan/325205-pochemu-benzin-dorozhaet-esli-neft-desheveet> (дата обращения : 20.10.2016).
2. Diesel prices [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.globalpetrolprices.com/diesel_prices/ (accessed date : 24.10.2016).
3. Factors affecting diesel prices [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.eia.gov/energyexplained/index.cfm?page=diesel_factors_affecting_prices (accessed date : 25.10.2016).
4. The Fuel market regulations around the world [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.globalpetrolprices.com/articles/42/> (accessed date : 23.10.2016).
5. What drives crude oil prices, Energy & Financial Markets [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.eia.gov/finance/markets/supply-opec.cfm> (accessed date : 27.10.2016).
6. Why diesel costs more than gasoline, Официальный сайт the association for convenience & fuel retailing [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.nacsonline.com/yourbusiness/fuelsreports/gasprices_2013/pages/why-diesel-costs-more-than-gasoline.aspx (accessed date : 27.10.2016).

УДК 657

О.С. Дьяконова

Н.А. Моргун

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается важность бухгалтерской (финансовой) отчетности как источника многих экономических показателей деятельности предприятия. Перечисляются основные аналитические показатели, порядок их расчета, возможные интерпретации, влияние на суждение пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, экономические показатели, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, рентабельность.

Olga Dyakonova

Natalia Morgun

ACCOUNTING REPORTS AS SOURCE OF ECONOMIC INFORMATION

Annotation. In this article importance of accounting (financial) control is examined as a source of many economic indicators of activity of enterprise. Basic analytical indexes, order of their calculation, possible interpretations, influence on judgment of users of accounting (financial) control, are enumerated.

Keywords: accounting (financial) control, economic indicators, book-keeping balance, report on financial results, profitability.

В современном мире неотъемлемой частью информационной системы любого предприятия является бухгалтерская отчетность. Следует начать с того, что бухгалтерскую отчетность обязаны составлять все организации согласно статье 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [11]. Бухгалтерская отчетность – это информационная система о результатах деятельности организации за отчетный период. Эти результаты выражаются в увеличении стоимости имущества организации. Из данных бухгалтерской отчетности пользователи, заинтересованные в результатах деятельности организации, получают различного рода информацию, пригодную для принятия управленческих решений. К такой информации относится информация о полученном финансовом результате, о понесенных в течение отчетного периода расходах и т.д.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность позволяет оценить способности предприятия воспроизводить денежные средства и аналогичные им активы, генерировать прибыль, стабильно функционировать, а также делает возможным сравнение информации за разные периоды времени, чтобы объективно оценить финансовое положение организации. Бухгалтерская отчетность состоит из законодательно утвержденного набора форм (они утверждены приказом Министерства финансов России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015 г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [9]). В состав этих форм включаются:

1. бухгалтерский баланс;
2. отчет о финансовых результатах;
3. приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, включающие: отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании средств;
4. пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах [1].

Каждая из перечисленных форм бухгалтерской отчетности несет свою «смысловую нагрузку» и является информационной базой для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации [7]. Целью анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности является рассмотрение и оценка инфор-

мации для того, чтобы получить достоверные выводы о прошлом и настоящем состоянии предприятия с целью предвидения его жизнеспособности в будущем. В результате анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности определяются также важнейшие характеристики предприятия, которые свидетельствуют, в частности, о его успехе или угрозе банкротства [2].

Для разных пользователей анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности с точки зрения масштаба его проведения зависит от конкретно поставленной цели. При этом характер анализа и направления работы при проведении бухгалтерской (финансовой) отчетности могут быть разными. Стоит отметить, что полезными будут только результаты достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для того, чтобы данные бухгалтерского баланса были достоверными, периодически проводят инвентаризацию, но у большинства российских предприятий имеются проблемы с данной качественной характеристикой.

Основной формой бухгалтерской отчетности является бухгалтерский баланс. Именно в нем раскрывается информация об имущественном положении организации, а именно: о собственно имуществе (или активах) и об источниках формирования этого имущества (пассивах). Имущество организации может состоять из внеоборотных и оборотных активов, и в зависимости от отраслевой принадлежности соотношения между ними будут различаться. Например, если речь идет о крупном промышленном предприятии, то стоимость внеоборотных активов (главным образом основных средств) будет превышать оборотные активы. И, наоборот, например, в торговой фирме запасы товарно-материальных ценностей (а значит оборотных активов) будут превышать внеоборотные. Но суть не только в этом. Возможным исходом может стать помещение имущества на баланс, реальная рыночная стоимость которого отличается от его балансовой оценки в меньшую сторону. Именно для подтверждения текущей рыночной стоимости имущества организации и проводится его переоценка, но в настоящее время ее проведение еще не является обязательным. Кроме того, бухгалтеры не часто берутся за переоценку, так как это довольно трудоемкое мероприятие, результатом которого является баланс, реально представляющий стоимость имущества. Переоценку имущества проводят организации, которые в силу закона или по желанию собственников составляют отчетность по международным стандартам. Также в составе имущества могут оказаться так называемые «неликвиды» – товарно-материальные ценности, которые сложно будет реализовать.

Главным показателем бухгалтерского баланса является «валюта баланса» – итоги актива и пассива. Если валюта растет, значит, предприятие нормально развивается, наращивает свое имущество, но это только на первый взгляд. Если изучить повнимательнее («почитать» баланс), то можно выяснить, что имущество увеличилось вовсе не из-за получения прибыли и, скажем, закупки или модернизации оборудования, а из-за заимствований, т.е. за счет получения заемных средств. Вот поэтому в каждом конкретном случае нужно более подробно изучать данные бухгалтерского баланса, на основе которых можно получить информацию о ликвидности и платежеспособности организации, т.е. способности своевременно и полностью погашать свои обязательства имеющимися в распоряжении активами [5], а также о финансовой устойчивости, т.е. степени независимости (или же наоборот зависимости) организации от заемных источников финансирования деятельности [10]. Именно на основе этих данных потенциальный инвестор примет решение о вложении (или не вложении) средств в данную организацию, банк выдаст (или не выдаст) кредит.

Следующей формой бухгалтерской отчетности является отчет о финансовых результатах. Если по данным бухгалтерского баланса мы можем оценить имущественное положение организации, то по данным этого отчета – проследить процедуру формирования конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период, а финансовый результат складывается из сопоставления полученных доходов и понесенных расходов. И лучше, чтобы доходы превысили расходы, и бы-

ла получена прибыль, так как именно прибыль является основным собственным источником финансирования деятельности организации (после уставного капитала на начальном этапе существования).

И тут важно понять, за счет чего эта прибыль образовалась, так как не всегда получение прибыли (имеется в виду чистой) является результатом успешного ведения основной деятельности организации. Ведь конечный финансовый результат складывается как из прибыли, полученной от продаж продукции, товаров, работ, услуг, так и от прочих операций. У организации, в которой основной вид деятельности «процветает», финансовый результат от продаж всегда будет превышать финансовый результат от прочих операций. Не стоит также забывать о том, что в кризисные для организации периоды, когда основная деятельность не приносит реальных доходов и косвенно участвует в генерировании прибыли, именно положительный финансовый результат от прочих операций может удерживать информацию «на плаву», способствуя получению чистой прибыли.

В совокупности с бухгалтерским балансом на основе отчета о финансовых результатах можно рассчитать следующие экономические показатели эффективности деятельности организации:

- деловая активность – показатель, характеризующий динамичность развития организации, проявляющуюся в скорости оборота средств, вложенных в деятельность, т.е. рассчитывается период времени, за который вложенные в деятельность денежные средства прошли весь цикл – от закупки сырья и материалов до собственно производства и продажи готового продукта, и вернулись в организацию в виде инкассированной дебиторской задолженности [6]. Чем быстрее оборачиваются средства организации, тем эффективнее она работает;

- рентабельность – этот экономический показатель можно без тени сомнения назвать главным показателем, расчет которого и изучение значений в динамике позволяет понять, насколько эффективно работает организация. Этот показатель показывает отдачу на вложенные в деятельность средства [4]. Ведь в переводе с *англ.* «return» – возвращать, следовательно, рентабельность показывает, сколько денежных единиц вернулось с каждой денежной единицы, вложенной в активы (показатель рентабельности активов или ROA – Return On Assets), в собственный капитал (показатель рентабельности собственного капитала или ROE – Return On Equity) или же показатель рентабельности продаж (ROS – Return On Sales), показывающий, сколько копеек прибыли (от продаж, до налогообложения или чистой) содержится в каждом рубле выручки от продажи [3]. Таким образом, в показателе рентабельности сопоставляется полученная прибыль с затраченными на ее получение средствами.

Следующая форма бухгалтерской отчетности – отчет об изменениях капитала. В этой форме представлена информация только о собственном капитале организации, состоящим из уставного, добавочного, резервного капиталов, а также нераспределенной прибыли. В этой форме демонстрируется динамика составляющих собственного капитала организации, т.е. любой заинтересованный пользователь может узнать, на какие цели организация расходовала прибыль (и расходовала ли ее вообще), изменялась ли величина уставного капитала, если да, то по каким причинам, не стала ли величина уставного капитала меньше законодательно установленной минимальной величины (в таком случае нужно срочно принимать меры по увеличению уставного капитала, или же придется ликвидировать предприятие), имеется ли у организации резервный капитал (если да, то не ниже ли он минимального размера – 5 % от уставного капитала), а может он только в процессе формирования, был ли сформирован добавочный капитал (если да, то в результате каких операций), производит ли организация ежегодную переоценку имущества (показатель «Переоценка внеоборотных активов»).

В форме бухгалтерской отчетности под названием «Отчет о движении денежных средств» представлены потоки (притоки и оттоки) денежных средств организации в результате осуществления текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности [8]. Если в совокупности притоки денежных средств превышают оттоки, то организацию можно условно признать платежеспособной.

собной. Конечно же основные потоки должны иметь место по текущей деятельности, и притоки должны превышать оттоки. А по деятельности инвестиционной на начальном этапе инвестирования в капитальные или финансовые вложения поток может быть отрицательным, но это будет означать инвестиционную активность организации, которая впоследствии принесет доход, а положительный поток по финансовой деятельности будет обозначать активность организации в привлечении заемных средств, что потом приведет к их оттоку в совокупности с процентами за пользование.

Одной из составляющих бухгалтерской отчетности, помимо баланса и отчета о финансовых результатах, является отчет о целевом использовании полученных средств. Данная форма сдается в налоговый орган, орган статистики, другим заинтересованным лицам (например, лицам, предоставившим целевые средства). Отчет о целевом использовании полученных средств составляют общественные организации и их структурные подразделения, не осуществляющие предпринимательской деятельности. Прочие некоммерческие организации составляют отчет о целевом использовании полученных средств при необходимости, а также, если это предусмотрено в учетной политике организации. Таким образом, отчет о целевом использовании полученных средств характеризует движение средств, поступающих в распоряжение некоммерческих организаций на следующие цели: благотворительность, гранты, членские взносы, пожертвования и т.п.

Последняя составляющая бухгалтерской отчетности – пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах – призвана детализировать информацию, представленную в балансе и отчете. Именно в пояснениях можно найти информацию о видах основных средств, их поступлении и выбытии, суммах начисленной амортизации. Интерес также представляет информация о видах дебиторской и кредиторской задолженности организации и о сроках ее погашения, а также о просроченной задолженности. Кроме того, здесь содержится информация о заемных средствах и сроках заимствования [2]. В частности, информация о видах дебиторской и кредиторской задолженности, а также сроках их погашения может пригодиться для более детального анализа ликвидности и платежеспособности. Если дебиторская задолженность превышает 12 месяцев, то после 3-х месяцев по ней организация может составлять резерв по сомнительным долгам, который позволяет временно на период погашения дебиторской задолженности не отвлекать оборотные средства у организации на уплату налогов по не полученным от покупателей суммам. В этой форме также содержится информация об экономических элементах затрат на производство продукции в разрезе материальных затрат на оплату труда с отчислениями, амортизацией и прочими, т.е. по данным этой формы можно получить так называемую аналитическую информацию об объектах бухгалтерского учета, не включенную в баланс.

Подводя итог всему сказанному, можно сделать вывод о том, что бухгалтерская отчетность – основной источник информации о деятельности организации, «чтение» которой позволяет узнать о финансовом состоянии, целесообразности вложений и о тенденциях развития, поэтому бухгалтерскую отчетность можно назвать «зеркалом», в котором находит отражение вся финансово-хозяйственная деятельность организации.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет : учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2016. – 273 с.
2. Бороненкова, С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием : учеб. пособ. / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. – М. : Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
3. Волосевич, Н. В. Методические подходы в оценке платежеспособности коммерческих организаций / Н. В. Волосевич // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 16. – С. 98–102.

4. Жеребцов, В. М. Анализ финансовой деятельности предприятия на основе статистики показателей прибыли и рентабельности / В. М. Жеребцов, Л. Р. Кундакова // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2015. – № 2-2. – С. 275–280.
5. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 428 с.
6. Колачева, Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // *Вестник Нижегородского государственного инженерно-экономического института*. – 2015. – № 1(44). – С. 29–36.
7. Немцева, Ю. В. Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации // *Проблемы развития современной науки сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции*; под общ. ред. Т. М. Сигитова. – 2016. – С. 25–28.
8. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учеб. пособ. / Н. С. Пласкова. – М. : Вузовский учебник, 2016. – 368 с.
9. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // *Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти*. – 2010. – № 35.
10. Тюленева, Н. А. Современная методика анализа ликвидности бухгалтерского баланса / Н. А. Тюленева // *Проблемы учета и финансов*. – 2013. – № 4(12). – С. 61–65.
11. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // *Парламентская газета*. – 2011. – № 54.

УДК 336.6;657.6

Ю.А. Карпенко

Н.И. Малых

Р.А. Чванов

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассматривается методика анализа финансового состояния коммерческой организации. Теоретический материал подкреплён практическими выкладками. Авторами подчеркивается, что постоянный и системный анализ финансового состояния позволяет организации оставаться конкурентоспособной и увеличивать свой потенциал в деловом сотрудничестве. Кроме того, на основании результатов финансового анализа можно сделать вывод о том, в какой степени гарантированы экономические интересы организации и ее деловых партнеров.*

***Ключевые слова:** горизонтальный анализ баланса, вертикальный анализ баланса, финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость.*

Yuliya Karpenko

Natalya Malykh

Robert Chvanov

THE METHOD OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

***Annotation.** In the article the method of analysis of the financial condition of the commercial organization. The theoretical material is reinforced by practical calculations. The authors emphasize that a permanent and systematic analysis of the financial condition allows the organization to remain competitive and increase its potential in business cooperation. Furthermore, on the basis of financial analysis results it can be concluded that the extent to which the economic interests are guaranteed organization and its business partners.*

***Keywords:** horizontal balance sheet analysis, vertical analysis of the balance sheet, financial condition, liquidity, financial stability.*

Основной целью коммерческой организации является получение максимальной прибыли. Необходимым условием достижения данной цели является обеспечение устойчивого финансового состояния. В связи с этим, большое значение, как для собственников организации, так и для потенциальных инвесторов, имеет определение характеристик ее финансового состояния. При такой постановке вопроса задачи аналитических процедур сводятся к выявлению качества финансового состояния и причин его изменений за определенный период и разработке предложений, направленных на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [3].

На первом этапе анализа финансового состояния организации проводят горизонтальный и вертикальный анализ баланса. Проведение горизонтального (динамического) анализа заключается в изучении отчетности и сравнении ее каждой позиции с предыдущим периодом. Вертикальный (структурный) анализ заключается в расчете показателей структуры общих итоговых значений бухгалтерской отчетности. Также необходимо проводить структурно-динамический анализ, который позволяет оценивать изменения, которые произошли в структуре активов и источников их формирования. Результаты горизонтального анализа представлены в таблице 1, в которой отражены абсолютные показатели, характеризующие динамику активов и пассивов организации.

Таблица 1

**Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса
ООО «ААА», тыс. руб.**

	31.12.12	31.12.13	31.12.14	31.12.15	Абсолютный прирост цепной		
					2013- 2012 гг.	2014- 2013 гг.	2015- 2014 гг.
Актив							
I. Внеоборотные активы	6966	7317	4530	3941	351	-2787	-589
II. Оборотные активы	74090	76724	47113	65370	2634	-29611	18257
Баланс	81056	84041	51643	69311	2985	-32398	17668
Пассив							
III. Капитал и резервы	23561	14002	2024	287	-9559	-11978	-1737
IV. Долгосрочные пассивы							
V. Краткосрочные пассивы	57495	70039	49619	69024	12544	-20420	19405
Баланс	81056	84041	51643	69311	2985	-32398	17668

По результатам проведенного горизонтального анализа видно, что активы организации за рассматриваемый период уменьшились на 11745 тыс. руб., или на 14,5 %. При этом за 2013 г. они увеличились на 2985 тыс. руб. (на 3,68 %). Значительное снижение величины активов произошло в 2014 г. – на 32398 тыс. руб. (на 38,55 % по отношению к предыдущему году). В 2015 г. величина совокупных активов увеличивается: за 2015 г. активы возросли на 17668 тыс. руб. (на 34,21 % по отношению к предыдущему году). Однако, несмотря на значительный рост величины активов в 2015 г., их величина не достигла уровня активов на начало 2013 г.

В 2013 г. имущественная масса увеличивается как за счет роста внеоборотных, так и за счет роста оборотных активов. Однако, темпы роста невысокие. Внеоборотные активы, которые представлены основными средствами, выросли на 5,04 % (на 351 тыс. руб.); оборотные активы выросли на 3,56 % (на 2634 тыс. руб.). Рост величины оборотных активов обусловлен ростом дебиторской задолженности, которая в 2013 г. выросла на 5130 тыс. руб. (в том числе, задолженность покупателей и заказчиков выросла на 7 020 тыс. руб.; очевидно, что другие виды дебиторской задолженности снижались). Величина же запасов и денежных средств уменьшилась (запасы уменьшились на 528 тыс. руб., или на 89,4 %; денежные средства уменьшились на 2016 тыс. руб., или на 15 %).

В 2014 г. происходит резкое снижение величины и внеоборотных, и оборотных активов. Внеоборотные активы уменьшаются на 2787 тыс. руб. (на 38 %), оборотные – на 2911 тыс. руб. (на 38,5 %). Снижение величины оборотных активов обусловлена уменьшением на 33755 тыс. руб. (на 51,8 %) дебиторской задолженности. Величина запасов в 2009 г. увеличилась на 2542 тыс. руб., в 41,3 раза по сравнению с предыдущим годом, значительный рост показали запасы сырья и материалов.

В 2015 г. ситуация начинает улучшаться, имущественная масса растет. Имущественная масса в 2015 г. увеличивается за счет роста оборотных активов. Оборотные активы выросли на 18257 тыс. руб. (на 38,75 % по отношению к предыдущему году). Величина внеоборотных активов продолжает снижаться и достигает уровня 3941 тыс. руб., что на 589 тыс. руб. (на 13 %) ниже, чем в предыдущем году.

Таким образом, за весь исследуемый период (с 31 декабря 2012 г. по с 31 декабря 2015 г.) внеоборотные активы снизились на 43,4 %; оборотные активы на 11,8 %. При этом за исследуемый период значительно возросли запасы сырья и материалов, денежные средства; произошло уменьшение дебиторской задолженности.

Анализ пассивной части баланса показывает, что собственный капитал организации уменьшается, что обусловлено статьей «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». В 2013 г. собственный капитал организации уменьшился на 9559 тыс. руб. Долгосрочные заемные средства отсутствуют. Дополнительный приток средств в 2013 г. был связан с увеличением краткосрочных заемных источников на 12544 тыс. руб. Основной причиной роста краткосрочных заемных источников стал рост кредиторской задолженности на 11325 тыс. руб. Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками выросла на 16683 тыс. руб. В тоже время уменьшилась задолженность перед персоналом организации (на 193 тыс. руб.), перед государственными внебюджетными фондами (на 80 тыс. руб.) и задолженность по налогам и сборам (на 6431 тыс. руб.). Отметим, что если на начало 2013 г. задолженность перед учредителями по выплате доходов отсутствовала, то на конец 2013 г. она составляет 1219 тыс. руб.

В 2014 г. происходит дальнейшее снижение величины собственного капитала (на 11978 тыс. руб.) Краткосрочные заемные средства также уменьшаются (на 20420 тыс. руб.). Уменьшение краткосрочных заемных средств обусловлено резким снижением кредиторской задолженности (на 32943 тыс. руб.). Одновременно продолжает увеличиваться задолженность перед учредителями по выплате доходов. В 2014 г. она выросла еще на 12523 тыс. руб.

В 2015 г. собственные средства продолжают уменьшаться: величина собственных средств снизилась на 1737 тыс. руб. Однако общая сумма источников финансирования возросла на 17668 тыс. руб. за счет роста краткосрочных обязательств. В 2015 г. краткосрочные заемные средства выросли на 19405 тыс. руб. Этот рост обусловлен ростом кредиторской задолженности на 27971 тыс. руб. и снижением задолженности перед учредителями по выплате доходов на 8566 тыс. руб.

Таким образом, по результатам проведенного горизонтального анализа можно сделать вывод, что за исследуемый период совокупные активы организации снизились на 14,5 %. При этом произошло снижение внеоборотных активов на 43,4 % и снижение оборотных активов на 11,8 %. При этом за период с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2015 г. величина запасов сырья и материалов увеличилась почти в 12 раз, величина денежных средств в два раза. Однако значительно снизилась дебиторская задолженность (на 49,3 %).

За исследуемый период произошли значительные изменения в источниках формирования имущества. В течение всего времени неуклонно снижалась величина собственного капитала организации за счет статьи «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». На конец 2015 г. величина собственного капитала составляет немного более 1 % от его величины на начало 2013 г.

Организация для финансирования своей деятельности не использует долгосрочные заемные источники. Краткосрочный заемный капитал за анализируемый период увеличился на 11 %. В составе пассивов появилась статья «задолженность перед учредителями по выплате доходов», которая отсутствовала на начало 2013 г.

Анализ структуры активов показывает, что доля внеоборотных активов резко снизилась за анализируемый период. Если на конец 2012 г. их удельный вес составлял приблизительно 8,6 %, то на конец 2015 г. на долю внеоборотных активов приходится только 5,7 % совокупного имущества организации. Резкое снижение произошло в 2015 г. В 2013 г. и в 2014 г. удельный вес внеоборотных активов незначительно увеличивался, и только в 2015 г. показал снижение на 3 процентных пункта.

Соответственно наблюдается рост доли оборотных активов. В период с конца 2012 г. до конца 2014 г. их удельный вес незначительно уменьшается. На конец 2012 г. они составляли 91,4 %, на ко-

нец 2014 г. – 91,228 %. В 2015 г. происходит увеличение доли оборотных активов и на конец года их удельный вес достигает 94,3 %. В составе оборотных активов присутствуют две наиболее крупные группы статей: дебиторская задолженность и денежные средства. На конец 2012 г. удельный вес дебиторской задолженности в совокупных активах составлял 74 %. За рассматриваемый период удельный вес дебиторской задолженности в валюте баланса значительно снизился и на конец 2015 г. составляет уже 44,8 %, однако эта статья продолжает оставаться наиболее значимой в структуре активов. Второй по значимости статьей в активе баланса является статья «денежные средства и их эквиваленты». При этом удельный вес данной статьи за исследуемый период значительно увеличился. Если на конец 2012 г. доля денежных средств в совокупных активах составляла 16,6 %, то на конец 2015 г. – уже 40,6 % и данная статья становится второй по значимости статьей в активах организации. Необходимо отметить значительный рост удельного веса запасов в валюте баланса. За период с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2015 г. удельный вес запасов в совокупных активах вырос на 8,2 процентных пункта (с 0,7 % на начало 2013 г. до 8,9 % на конец 2015 г.).

Анализируя структуру источников формирования имущества организации, прежде всего, необходимо оценить соотношение собственного и заемного капитала. Можно констатировать, что наибольший удельный вес в совокупных пассивах анализируемой организации занимал заемный капитал. Его удельный вес за рассматриваемый период вырос с 70,9 % до 99,6 %, что является негативной тенденцией. В составе заемного капитала следует отметить отсутствие долгосрочного заемного капитала. Удельный вес краткосрочных обязательств в совокупных источниках изменялся следующим образом: на 31.12.12 г. составлял 70,9 %; на 31.12.13 г. – 83,3 %; на 31.12.14 г. – 96,1 %, на 31.12.15 г. – 99,6 %. При этом в краткосрочных пассивах отсутствует статья «краткосрочные кредиты и займы». Основной статьей в пассивах является статья «кредиторская задолженность».

Важнейшими показателями, отражающими финансовое состояние предприятия, являются показатели ликвидности и финансовой устойчивости [2]. Финансовые коэффициенты, определенные в процессе анализа ликвидности коммерческой организации, сравнивают с базисными величинами. В качестве базисных величин рекомендуется применять критериальные значения показателей [1]. К коэффициентам, характеризующим ликвидность организации, относятся коэффициент абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности и текущей ликвидности. Методика их расчета представлена в таблице 2.

Таблица 2

Относительные показатели ликвидности

Показатель	Методика расчета
коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}}$
коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{\text{денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}}$
коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{\text{денежные средства и краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности организации может быть немедленно погашена за счет имеющихся у нее денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг.

При определении коэффициента быстрой ликвидности в качестве источника погашения краткосрочных обязательств наряду с денежными средствами и краткосрочными ценными бумагами рас-

считается краткосрочная дебиторская задолженность, тем самым коэффициент быстрой ликвидности показывает какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить в ближайшее время за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах и поступлений по расчетам с дебиторами. Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и погашения текущих обязательств. Данный коэффициент показывает какую часть краткосрочных обязательств по кредитам и расчетам организация может погасить, мобилизовав все оборотные средства. Именно коэффициент текущей ликвидности используют в качестве одного из основных показателей ликвидности и платежеспособности коммерческой организации [1].

Проанализируем ликвидность бухгалтерского баланса ООО «ААА». На рисунке 1 представлены значения коэффициентов, характеризующих ликвидность.

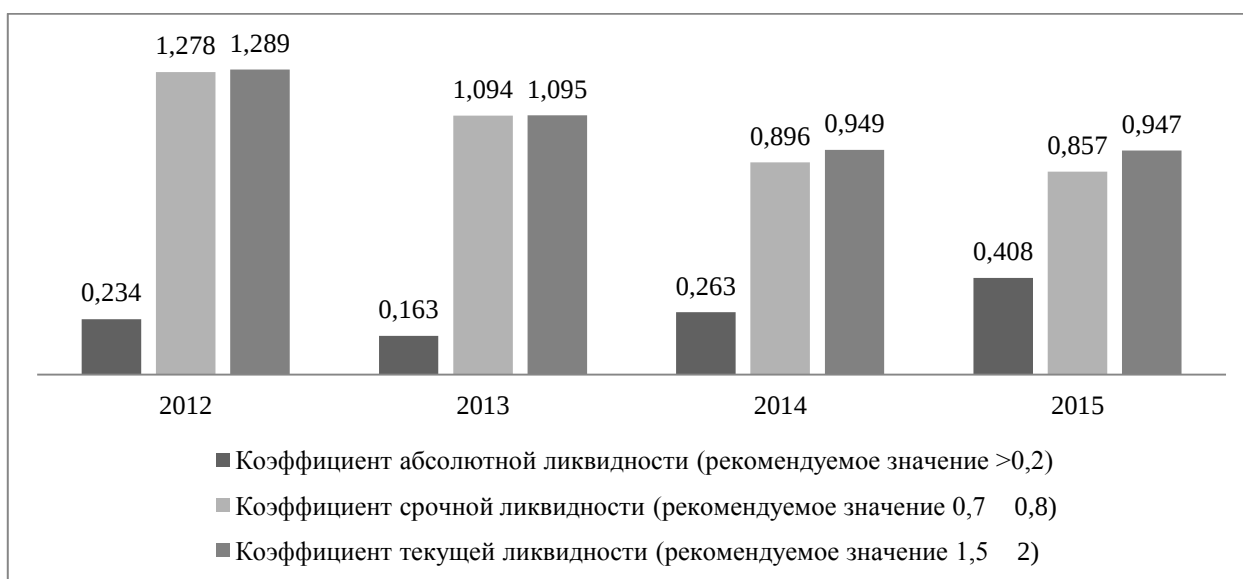


Рис. 1. Показатели ликвидности ООО «ААА» (на конец года)

По результатам анализа можно сделать вывод, что значения коэффициентов абсолютной и срочной ликвидности в течение всего исследуемого периода соответствуют рекомендуемым значениям. Исключение составил лишь коэффициент абсолютной ликвидности, значение которого на конец 2013 г. оказалось несколько ниже рекомендуемого, однако к концу 2014 г. данный коэффициент уже соответствовал рекомендациям, и это соответствие сохранилось и в 2015 г. Наибольшие опасения вызывает значения коэффициента текущей ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности не соответствует рекомендуемому значению в течение всего анализируемого периода времени. При этом очевидна неблагоприятная тенденция снижения значения данного коэффициента. Если на начало 2013 г. коэффициент текущей ликвидности был равен 1,289, то к концу 2015 г. – уже 0,947. В 2013 г. значение коэффициента снизилось на 0,194; в 2014 г. – на 0,146; в 2015 г. – на 0,002. Динамика коэффициента текущей ликвидности отрицательна, однако наблюдается снижение темпов падения данного коэффициента и в 2015 г. падение коэффициента приостановилось.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости организации. Целью данного вида анализа является оценка степени финансовой независимости организации от заемных источников. Рассчитаем показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «ААА» и сравним их с рекомендуемыми значениями (см. рис. 2).

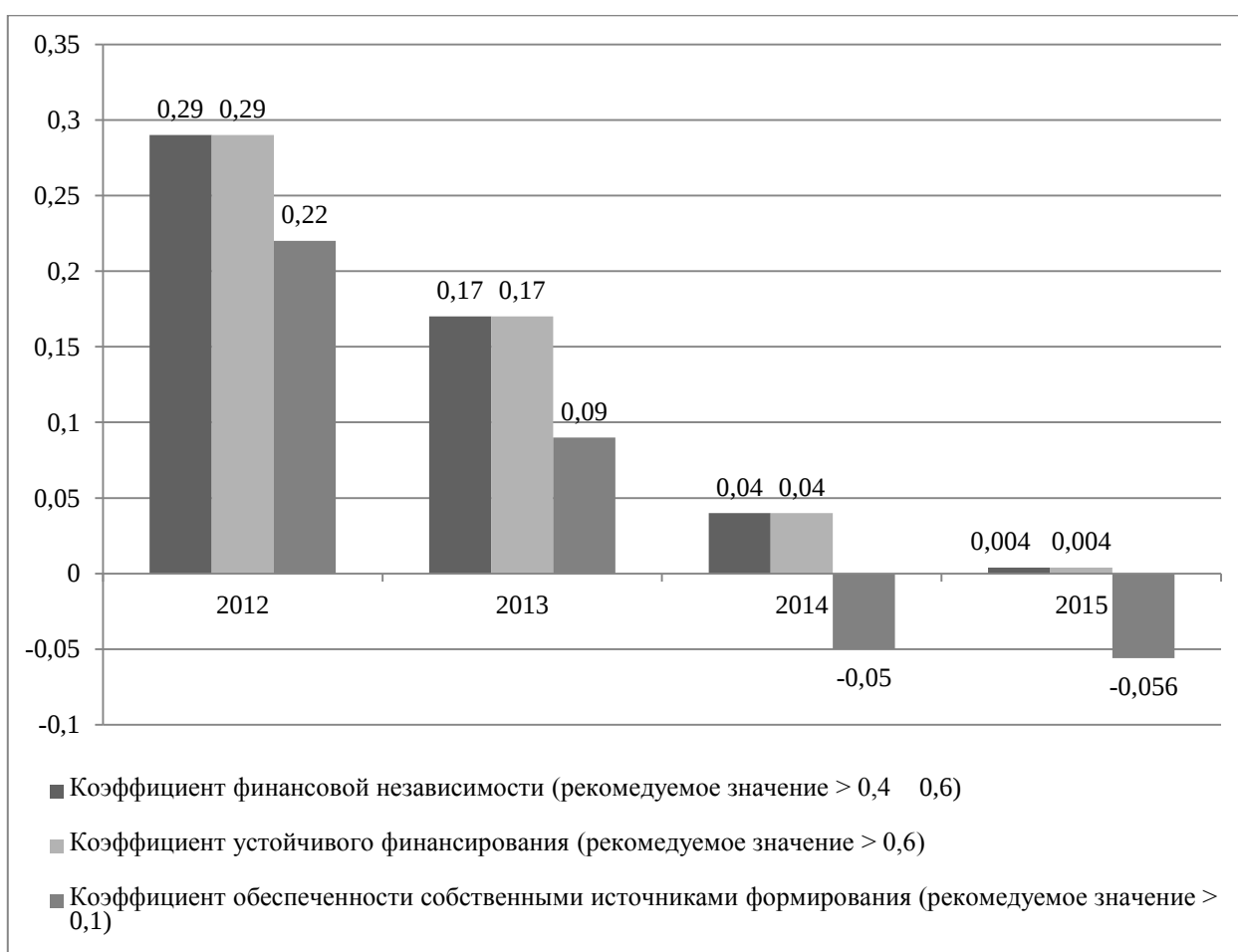


Рис. 2. Показатели финансовой устойчивости ООО «ААА»

Коэффициент финансовой независимости характеризует долю собственного капитала в суммарных активах, коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Так как исследуемая организация не привлекает долгосрочные заемные средства, то значения этих двух коэффициентов совпадают по величине. Коэффициент обеспеченности собственными источниками формирования показывает, какая часть оборотных активов профинансирована за счет собственного капитала. Отрицательное значение данного коэффициента означает, что не только все оборотные активы сформированы за счет заемного капитала, но и часть внеоборотных активов так же формируется за счет заемных источников.

При анализе финансовой устойчивости рассчитывают так же следующие коэффициенты:

- коэффициент маневренности собственного капитала – доля собственного капитала, вложенного в оборотные активы;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств – отношение заемных средств к собственному капиталу;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования – отношение собственного оборотного капитала к запасам (см. табл. 3).

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости ООО «ААА»

Название показателя	31.12.12	31.12.13	31.12.14	31.12.15	Абсолютный прирост			Ограничение
					2013-2012 гг.	2014-2013 гг.	2015-2014 гг.	
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,704	0,477	-1,238	-12,732	-0,227	-1,715	-11,494	0,5
Коэффициент соотношения заемн. и собст. средств	2,440	5,002	24,515	240,502	2,562	19,513	215,987	≤1
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования	27,844	57,629	-0,951	-0,591	29,785	-58,58	0,36	0,6...0,8

По результатам анализа можно сделать вывод, что в 2014 г. и в 2015 г. все коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость, не соответствуют рекомендуемым значениям. На начало 2013 г. два коэффициента (коэффициент маневренности собственного капитала и коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования) соответствовали рекомендациям, но на конец года их значения значительно ухудшились и они уже не соответствовали рекомендуемым значениям. В 2013 г. значения коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками финансирования были очень высоки, что объяснялось незначительной величиной запасов. В течение всего анализируемого периода удельный вес собственного капитала снижается (коэффициент финансовой независимости) и на конец рассматриваемого периода составляет 0,4 % в общей величине источников финансирования. Коэффициент маневренности собственного капитала отрицателен, что свидетельствует о том, что внеоборотные активы финансируются не только за счет собственных источников, но и за счет заемных. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств неуклонно растет, и на конец рассматриваемого периода заемные средства в 240 раз превосходят собственные. Значения коэффициента устойчивого финансирования в течение рассматриваемого периода совпадают со значениями коэффициента финансовой независимости, так как организация не привлекает долгосрочные заемные источники для финансирования своей деятельности.

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разности между величиной источников средств и величиной запасов. Определим обобщающие показатели финансовой устойчивости (см. табл. 4).

Таблица 4

Обобщающие показатели финансовой устойчивости ООО «ААА»

Показатель	31.12.12	31.12.13	31.12.14	31.12.15
Запасы	591	63	2 605	6 185
СОС	16595	6685	-2506	-3654
КФ	16595	6685	-2506	-3654
ОВИ (не включая задолженность поставщикам и подрядчикам)	16595	6685	-2506	-3654

Окончание таблицы 4

Показатель	31.12.12	31.12.13	31.12.14	31.12.15
ОВИ (включая задолженность поставщикам и подрядчикам)	60676	67449	26565	44915
$\Phi^c = \text{СОС-Зп}$	16004	6622	-5111	-9839
$\Phi^T = \text{КФ-Зп}$	1 004	6622	-5111	-9839
$\Phi^o = \text{ОВИ-Зп}$ не включая задолженность поставщикам и подрядчикам	16004	6622	-5111	-9839
$\Phi^o = \text{ОВИ-Зп}$ включая задолженность поставщикам и подрядчикам	60085	67386	23960	38730

По результатам анализа можно сделать вывод, что на начало и на конец 2013 г. организация находилась в безрисковой зоне; тип финансовой устойчивости – абсолютная независимость. Однако анализ финансовой устойчивости по данным на конец 2014 г. показал, что риски потери значительно возросли. Если в качестве источников финансирования запасов не рассматривать кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, то можно говорить о кризисном состоянии. Если же в качестве возможных источников рассматривать и задолженность поставщикам и подрядчикам, тогда можно сделать вывод о критическом состоянии. Запасы организации на конец 2014 г. финансируются за счет кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам; организация не имеет собственных оборотных средств, также необходимо отметить, что она не привлекает в качестве источников финансирования долгосрочные заемные средства и краткосрочные кредиты и займы. Аналогичная ситуация наблюдается и на конец 2015 г. Недостаток собственных, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов увеличивается (5111 тыс. руб. на начало 2015 г. и 9839 тыс. руб. на конец 2015 г.). Показатель же, характеризующий излишек общей величины источников для формирования запасов, включая задолженность поставщикам и подрядчикам увеличивается с 23960 тыс. руб. на начало 2015 г. до 38 730 тыс. руб. на конец 2015 г., за счет значительного роста кредиторской задолженности.

Таким образом, проведенный анализ бухгалтерской отчетности ООО «ААА» позволяет получить объективную картину финансового состояния организации. В ходе анализа были выявлены проблемы в управлении финансами, а его результаты послужат основой выработки управленческих решений, которые позволят улучшить финансовое состояние анализируемой организации.

Библиографический список

1. Малых, Н. И. Методика анализа финансовой устойчивости и платежеспособности коммерческой организации / Н. И. Малых, Е. И. Зацаринная // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 245–254.
2. Проданова, Н. А. Оценка финансового состояния и результатов деятельности коммерческой организации на примере ООО «Гиперглобус» / Н. А. Проданова, Н. И. Малых // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 10-1(63-1). – С. 529–539.
3. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособ. / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 479 с. – ISBN 5-16-002008-X.

УДК 336.662

С.Е. Ларина

Ю.А. Карпенко

Е.Ю. Чичерова

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются направления и инструментарий анализа основных средств организации, являющихся одним из важнейших факторов любого производства. Авторами подчеркивается, что состояние и эффективное использование основных средств прямо влияет на конечные результаты деятельности организации. В процессе анализа основных средств выявляются существующие проблемы, определяются резервы повышения эффективности хозяйствования. На основании результатов анализа разрабатываются управленческие решения, которые позволят улучшить результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.*

***Ключевые слова:** основные средства, амортизация, полная и остаточная стоимость основных средств, восстановительная стоимость основных средств, структурно-динамический анализ, показатели движения основных средств, показатели состояния основных средств, эффективность использования основных средств.*

Svetlana Larina

Yuliya Karpenko

Elena Chicherova

FEATURES OF THE ANALYSIS OF FIXED ASSETS THE ORGANIZATION

***Annotation.** The article examines trends and analysis tools, plant and equipment company, which is one of the most important factors of any production. The authors emphasized that the state and the effective use of fixed assets has a direct impact on the final results of the organization. During the analysis of fixed assets identified existing problems defined reserves of increase of efficiency of managing. Based on the analysis of the results management solutions are being developed that will improve the results of financial and economic activities of the organization.*

***Keywords:** fixed assets, depreciation, gross and net book value of fixed assets, the recoverable amount of fixed assets, structural and dynamic analysis, indicators of movement of fixed assets, indicators of the state of property, plant and equipment efficiency.*

К основным средствам организации относится часть ее имущества, используемая в качестве средств труда в хозяйственной деятельности в течение длительного периода. Под длительностью периода, который позволяет отнести объект к основным средствам, понимается период, превышающий 12 месяцев, или, в тех случаях, когда обычный операционный цикл превышает 12 месяцев – период, превышающий обычный операционный цикл. Для того, что бы актив был принят организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, должны быть соблюдены определенные условия, сформулированные в положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [4]. Обычно основные средства составляют значительную долю внеоборотных активов организации. Именно они являются тем рычагом, который обеспечивает экономический рост производственных организаций за счет факторов интенсификации производства.

Своевременность, обоснованность и рациональность принимаемых управленческих решений являются значимым условием повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. И важнейшую роль в этом процессе имеет инструментарий экономического и финансового анализа. Качество анализа основных средств зависит от организации и порядка ведения их учета [2].

Учет основных средств в организации должен вестись как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Для измерения объема определенного вида основных средств используются натуральные единицы измерения (например, число единиц имеющегося оборудования, площадь зданий и т.д.). Отметим, что только в денежном выражении можно проанализировать обобщенные данные о наличии и изменении объема основных средств, а также их динамику на уровне организации в целом. Такой учет дает возможность определить объем основных средств, провести анализ структуры, динамики и эффективности их использования. Как известно, свойством основных средств является перенос их стоимости на готовый продукт постепенно в течение нескольких производственно-технологических циклов [1]. В связи с этим, организация учета основных средств строится так, чтобы очевидны были как наличие и сохранность основных средств в их первоначальной форме (натуральной), так и постепенная потеря стоимостной формы (в денежном выражении).

Выделяют определенные виды стоимостной оценки основных средств.

1. *Полная первоначальная стоимость* – стоимость объекта основных средств на момент ввода в эксплуатацию; она не изменяется в течение всего срока функционирования объекта основных средств; изменения возникают в период переоценки или при процедуре расширения, модернизации, реконструкции объекта за счет капложений.

2. *Полная восстановительная стоимость* – стоимость основных средств в современных условиях при актуальных ценах на аналогичные новые объекты, т.е. стоимость приобретения, транспортировки, установки или сооружения аналогичных новых неизношенных объектов в современных условиях. Для того, чтобы определить восстановительную стоимость основных средств проводят их переоценку с целью обеспечения соответствия фактической потребительной стоимости основных средств (т.е. способности к реальному производственному процессу) их цене [6].

3. Стоимость основных средств переносится на создаваемую продукцию постепенно, путем начисления амортизации. Разница между полной стоимостью основных средств и начисленной амортизацией называется *остаточной стоимостью*. Отметим, что в Российской Федерации амортизируемым признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40000 руб. (до 1 января 2016 г.). Сейчас лимит стоимости основного средства изменен. На основании Федерального закона от 08.06.2015 г. № 150-ФЗ [5] с 1 января 2016 г. имущество, первоначальная стоимость которого превышает 100 тыс. руб. в налоговом учете будет признаваться амортизируемым. Новый лимит более 100 тыс. руб. применяется в налоговом учете к основным средствам, введенным в эксплуатацию с 1 января 2016 г. На основные средства, введенные в эксплуатацию до 1 января 2016 г. распространяются прежние правила – амортизации подлежит имущество стоимостью более 40 тыс. руб. В бухгалтерском учете будет действовать прежнее правило по амортизации основных средств стоимостью свыше 40 тыс. руб. [4].

4. *Балансовая стоимость* – стоимость объектов основных средств, по которой они числятся на балансе предприятия. Балансовой стоимостью для одних объектов является остаточная восстановительная стоимость, для других – остаточная первоначальная стоимость. Таким образом, учет полной и остаточной балансовой стоимости основных средств организации осуществляется, как правило, в смешанных ценах. Это связано с тем, что решение о проведении переоценки принимает организация. При этом переоцениваться может не все имущество организации, а отдельные группы основных средств. То есть организация может принять решение о проведении переоценки зданий, при этом, не затрагивая транспорт. Но если принято решение о переоценке, например оборудования, то необходимо учитывать все однородные активы, даже если она находятся в разных местах и числятся в разных подразделениях. Важно подчеркнуть, что регулярность переоценки в дальнейшем (если организация уже провела переоценку определенной группы основных средств) должна составлять не чаще чем раз в год. Таким образом, на балансе организации часть объектов основных средств может быть отраже-

на по восстановительной стоимости на момент последней проведенной переоценки, а другая часть, не проходившая переоценок, – в ценах приобретения.

Основными направлениями анализа основных средств являются анализ их движения, структуры, состояния и использования. Информационной базой анализа движения основных средств служит баланс основных средств, который обычно приводится в пояснениях к бухгалтерской отчетности. В нем содержатся следующие показатели: наличие основных средств на начало отчетного периода ($ПС_{НГ}$); стоимость поступивших в течение отчетного периода основных средств за счет различных источников ($П$); стоимость выбывших в течение отчетного периода основных средств по всем направлениям выбытия ($В$); наличие основных средств на конец отчетного периода ($ПС_{КГ}$). В данной форме данные о стоимости основных средств приводятся по полной стоимости.

Взаимосвязь между показателями баланса выражается формулой:

$$ПС_{КГ} = ПС_{НГ} + П - В$$

Проведем анализ структурной динамики основных средств по данным отчетности ООО «XXX» (см. табл. 1).

Таблица 1

Анализ структурной динамики основных средств ООО «XXX»

Показатели	Движение средств								Абсолютное изменение уд. веса, п.п.	Относительное изменение уд. веса, (темпы роста), %
	Наличие на начало периода		Поступило		Выбыло		Наличие на конец периода			
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %		
Здания	468397	91,03	—	—	—	—	468397	89,4	-1,63	98,2
Сооружения и передаточные устройства	808	0,16	683	5,79	—	—	1491	0,28	0,12	175
Машины и оборудование	36503	7,09	7815	66,3	-166	7	44152	8,43	1,34	118,9
Транспортные средства	7305	1,4	3234	27,43	-2201	93	8338	1,59	0,19	113,6
Производственный и хозяйственный инвентарь	1419	0,3	57	0,48	—	—	1476	0,28	-0,02	93,3
Другие виды основных средств	84	0,02	—	—	—	—	84	0,02	0	100
Итого	514516	100	11789	100	-2367	100	523938	100		

Наибольший удельный вес среди основных средств приходится на здания. На начало года доля зданий в общем объеме основных средств составляла 91 %. На сумму 11789 тыс. руб. поступило основных средств в течение года. Среди поступивших основных средств 66,3 % пришлось на долю машин и оборудования, 27 % – на долю транспортных средств. Выбытие основных средств составило 2367 тыс. руб., при этом 93 % выбывших основных средств составили транспортные средства. Отметим, что в течение года поступление основных средств превосходит выбытие на 9422 тыс. руб. К концу года структура основных средств незначительно изменилась. Доля зданий снизилась на 1,63 п.п. и составила 89,4 %. Одновременно выросла доля машин и оборудования приблизительно на 19 % (на 1,34 п.п.). Удельный вес машин и оборудования на конец года составил 8,4 %. Удельный вес транспортных средств вырос на 13 % (на 0,19 п.п.) и составил 1,59 %.

Основными показателями движения основных средств (ОС) являются следующие:

1. Долю новых средств в их общей стоимости на конец периода по отчету показывает коэффициент обновления ($K_{обн}$):

$$K_{обн} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец периода}} = \frac{11789}{514516} = 0,023$$

2. Долю выбывших ОС в их общей стоимости на начало периода показывает коэффициент выбытия (K_B):

$$K_B = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}} = \frac{2367}{523938} = 0,0045$$

3. Срок обновления основных средств ($T_{обн}$):

$$T_{обн} = \frac{\text{Стоимость ОС на начало периода}}{\text{Стоимость поступивших ОС}} = \frac{514516}{11789} = 43,6$$

4. Коэффициент прироста ($K_{пр}$):

$$K_{пр} = \frac{\text{Сумма прироста ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}} = \frac{11789 - 2367}{514516} = 0,018$$

Результаты анализа представлены на рисунке 1.

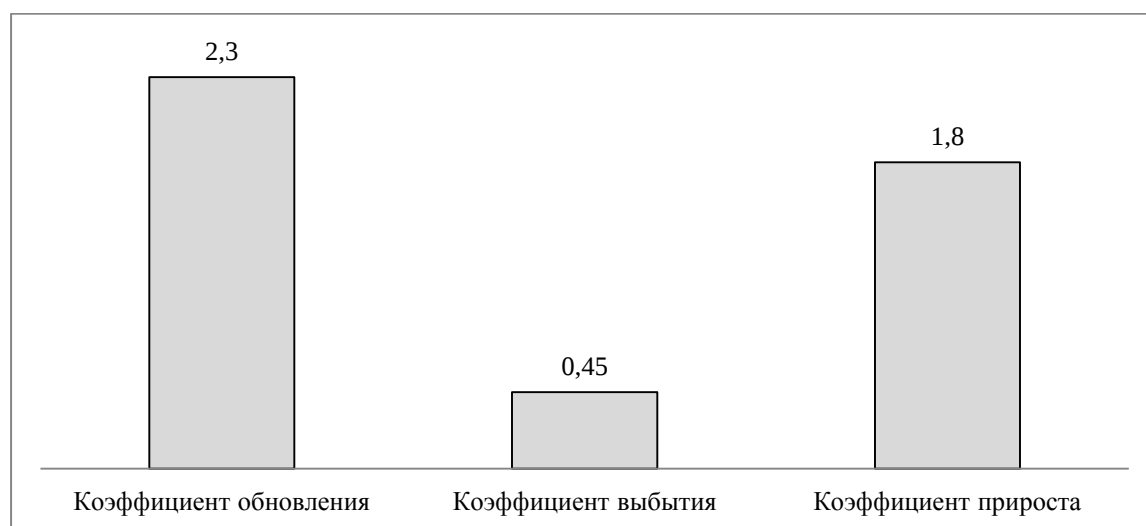


Рис. 1. Показатели движения основных средств ООО «XXX»

Таким образом, в общей стоимости основных средств на конец года, только 2,3 % приходится на новые основные средства. Из основных средств, имеющих на начало года, выбыло приблизительно 0,5 %. Если сохранятся данные темпы обновления, то на полную замену основных средств понадобится приблизительно 43 года.

Следующим этапом анализа является анализ состояния основных средств организации. Показателями, характеризующими состояние основных средств, являются коэффициенты износа и годности.

Коэффициент износа ($K_{изн}$) рассчитывается:

$$K_{изн} = \frac{\text{Сумма износа ОС}}{\text{Полная стоимость ОС}}$$

Коэффициент годности (K_{Γ}) рассчитывается по формуле:

$$K_{\Gamma} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Полная стоимость ОС}}$$

Данные о величине амортизации основных средств приводятся в пояснениях к бухгалтерской отчетности. На рисунке 2 приведены данные, характеризующие амортизацию основных средств ООО «XXX».

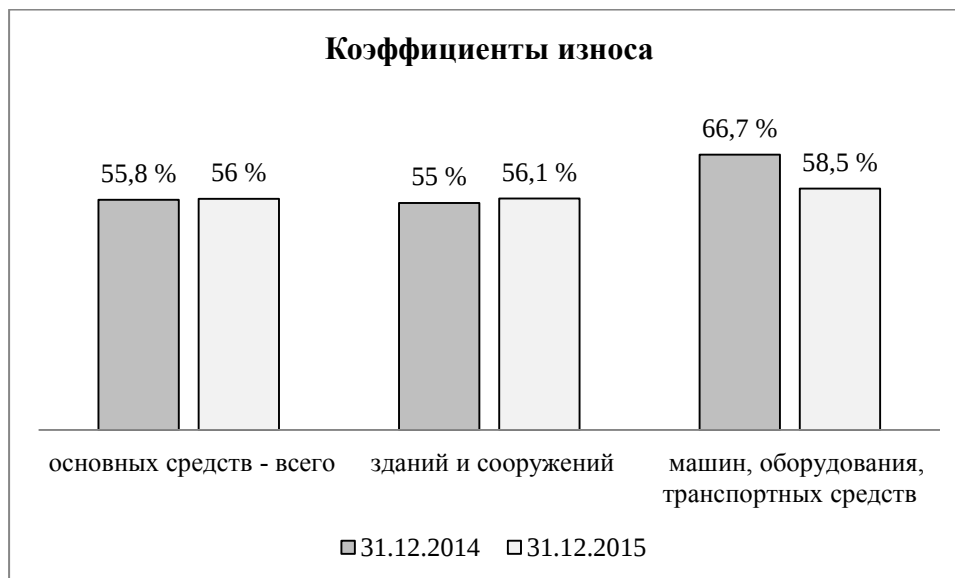


Рис. 2. Амортизация основных средств ООО «XXX»

Рассчитаем показатели состояния основных средств на начало и конец отчетного периода (см. табл. 2).

$$\text{Коэффициент износа на начало года: } K_{\text{изн}} = \frac{286842}{514516} = 0,5575$$

$$\text{Коэффициент износа на конец года: } K_{\text{изн}} = \frac{293619}{523938} = 0,5604$$

$$\text{Коэффициент годности на начало года: } K_{\Gamma} = \frac{514516 - 286842}{514516} = 0,4425$$

$$\text{Коэффициент годности на конец года: } K_{\Gamma} = \frac{523938 - 293619}{523938} = 0,4396$$

Таблица 2

Показатели состояния основных средств ООО «XXX»

Показатели	31.12.14	31.12.15	Абсолютный прирост, п.п.	Темп роста, %
Коэффициент износа	55,75	56,04	0,29	100,5
Коэффициент годности	44,25	43,96	-0,29	99,34

По результатам анализа можно сделать следующий вывод: на начало анализируемого периода износ основных средств составил 55,75 %. На конец года ситуация практически не изменилась. Износ основных средств увеличился на 0,29 п. п. и составил 56,04 %.

Аналогично проводятся расчеты по отдельным группам основных средств (см. рис. 3).

Коэффициент износа зданий:

$$31.12.2014 \ K_{изн} = \frac{257627}{468397} = 0,55$$

$$31.12.2015 \ K_{изн} = \frac{282911}{468397} = 0,5613$$

Коэффициент износа машин, оборудования, транспортных средств:

$$31.12.2014 \ K_{изн} = \frac{29215}{43808} = 0,6669$$

$$31.12.2015 \ K_{изн} = \frac{30708}{52490} = 0,585$$

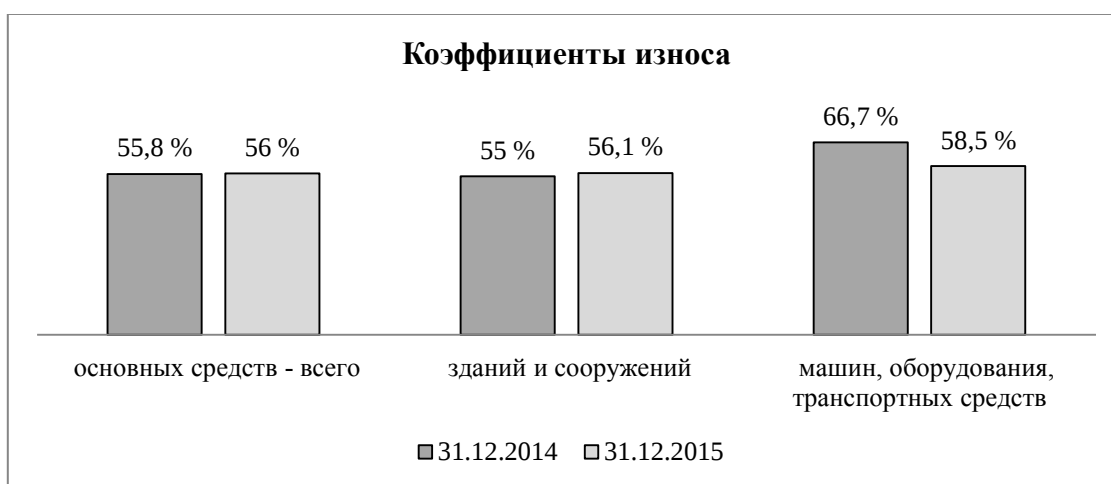


Рис. 3. Показатели состояния основных средств ООО «XXX»

Важным направлением анализа основных средств является анализ их использования. К показателям использования основных средств относятся фондоотдача (Φ_o), фондоемкость (Φ_e), фондорентабельность (R_b) и др. Для расчета показателей, характеризующих эффективность использования основных средств нужны данные об объемах продаж и полученной организацией прибыли. Для оценки эффективности использования основных средств необходимо соотнести полученный эффект, который может выражаться или в виде выручки, или в виде полученной прибыли, с величиной ресурсов (стоимостью основных средств), которые были использованы для его получения.

Объем продаж ООО «XXX» составил 479529 тыс. руб., прибыль от продаж составила 70929 тыс. руб.

Фондоотдача (Φ_o) рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Средняя стоимость ОС}} = \frac{479529}{\left(\frac{227675 + 230319}{2}\right)} = \frac{479529}{228997} = 2,1$$

Таким образом, с каждого рубля, вложенного в основные средства, организация получает 2,1 рубль выручки.

Фондоемкость (Φ_E) рассчитывается следующим образом:

$$\Phi_E = \frac{\text{Средняя стоимость ОС}}{\text{Объем продаж}} = \frac{228997}{479529} = 0,48$$

Иными словами, для получения 1 рубля выручки требуется вложить в основные средства 48 копеек.

Фондорентабельность (R_B) определяется по формуле:

$$R_B = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Средняя стоимость ОС}} = \frac{70929}{228997} = 0,31$$

Полученный результат означает, что с каждого рубля, вложенного в основные средства, организация получила 31 копейку прибыли от продаж.

Анализ динамики фондоотдачи и фондоемкости проводится с использованием индексного метода путем расчета индекса фондоотдачи переменного состава, постоянного состава и индекса структурных сдвигов [3]. Данный анализ является важным направлением выявления потенциала роста эффективности использования основных средств. Заключительным этапом анализа является определение величины резервов увеличения выпуска продукции и фондоотдачи.

Проблематика повышения эффективности использования основных средств организации занимает центральное место в анализе ее деятельности, так как от решения этой проблемы в значительной степени зависит финансовое состояние организации и ее конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Борисова, О. В. Корпоративные финансы : учебник и практикум / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Ю. И. Грищенко [др.]. – М. : Юрайт, 2014. – 651 с. – ISBN 978-5-9916-3344-4.
2. Любушин, Н. П. Экономический анализ / Н. П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с. – ISBN 978-5-238-01745-7.
3. Малых, Н. И. Статистика : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. И. Малых. – Т. 2. – Социально-экономическая статистика. – М. : Юрайт, 2016. – 473 с. – ISBN 978-5-9916-6175-1.
4. Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2001. – № 20.
5. Федеральный закон от 08.06.2015 г. № 150-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 24. – Ст. 3377.
6. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособ. / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 479 с. – ISBN 5-16-002008-X.

УДК 330.43

М.А. Минченков

В.В. Водянова

М.П. Заплетин

МЕТОДОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ МВЗ-ИНДЕКСА УСТОЙЧИВОСТИ НА ТОВАРАХ ДУАЛЬНОЙ ГРУППЫ

Аннотация. В статье представлены основные положения построения модели МВЗ-индекса устойчивости, на базе которого возможно формирование синтетического базового товара – расчетной единицы региональной валюты. В мире созрела необходимость изменения финансово-экономической системы. Авторы предлагают практический подход к принципиально новому построению региональной валютной системы, основанной на методологии расчетов новой валютной единицы, обеспеченной товарами дуальной группы.

Ключевые слова: мировая валютно-финансовая система, имитационная модель, товарный жгут, региональная валюта, МВЗ-индекс.

Mikhail Minchehkov

Vera Vodyanova

Maxim Zapletin

THE METHODOLOGY FOR THE BUILDING OF THE SUSTAINABILITY MVZ-INDEX BASED ON THE COMMODITIES WITH DUAL PROPERTIES

Annotation. The article presents the main provisions of the model building of the sustainability index on the basis of which it is possible to form the synthetic basic product – the unit of regional currency. The world is ripe the need for changes in financial and currency system. The authors offer a practical approach to a fundamentally new construction of a regional monetary system, based on the methodology of calculation of the new currency unit, secured by the commodities with dual properties.

Keywords: the world monetary-financial system, reserve capacity, simulation model, commercial wiring, a regional currency, MVZ-index.

Проблемы, с которыми столкнулась мировая валютная система (МВС) в настоящее время, уже были в истории ее развития. Когда стало ясно, что доллар перестает быть мировым эквивалентом в связи с его откреплением от золота, возникла попытка замещения золота другими товарами. В первую очередь попробовали медь, цена на которую с 1963 г. по 1964 г. была константой и равнялась 234 фунта за большую тонну [3]. На сегодняшний момент исследования цены меди на Лондонской бирже металлов [4] показали, что медь продолжает выполнять роль первичного индикатора конъюнктурных колебаний на рынках цветных и драгоценных металлов, а также на рынке нефти. К 1967 г. окончательно оформился товарный индекс CRB (индекс фьючерсных цен, создан американской компанией Commodity Research Bureau), который тогда рассчитывался по 26 товарным позициям (с 1987 г. – 21 товарная позиция, с 2005 г. – 19 товарных позиций). При этом произошла привязка Commodities (биржевые товары) к Treasuries (ценные бумаги Казначейства США). После этой подготовительной работы стало возможным декларировать превращение доллара в резервную валюту с его откреплением от золотого и серебряного наполнения.

В настоящее время проводится политика монотоварного квазиобеспечения доллара нефтью и, как производной от нефти, газом с использованием этого монотовара как валютного якоря по отношению к ряду национальных валют (например, к рублю). Это позволяет через манипулирование рынками энергоносителей, которые котируются исключительно в долларах, спекулятивно и бесконтрольно воздействовать на котировки национальных валют, вызывая катастрофические последствия для мировой экономики. Противостоять сложившемуся порядку вещей можно, создав новый товарный

индекс (**индекс устойчивости**), наполнение которого осуществляется по следующим принципам: товар остается в индексе при условии, отклонения его цены от цены базового товара не превышают консенсусно согласованных границ.

Если взять на первом этапе в качестве базового товара золото, то оказывается, что 25–30 % мировой торговли состоит из товаров, которые могут быть включены в **«товарный жгут»**, лежащий в основе индекса устойчивости. К ним относятся зерно, серебро, сталь, олово, уголь, бриллианты и т.д., при этом особенностью формирования индекса является соответствие включаемых товаров определенным характеристикам (стандартизация). Мы определили эти товары как **товары с дуальными свойствами**, т.е. товары, обладающие одновременно и товарными, и валютными свойствами. Общеизвестно, что золото обладает свойством дуального товара: оно является обменным эквивалентом, с одной стороны, и товаром, с другой стороны. Принцип устойчивости соотношения мировых цен на базовые сырьевые товары в мировой торговле на длительных временных интервалах, описанный М. И. Гельвановским [1], позволяет выдвинуть гипотезу о существовании товаров, устойчивых в этом смысле к золоту. Следовательно, эти товары так же, как и золото, обладают дуальными свойствами: во-первых, они есть собственно товар, во-вторых, они могут выступать в качестве обменного эквивалента.

Принцип устойчивости соотношения мировых цен на базовые сырьевые товары в мировой торговле на длительных временных интервалах может быть проиллюстрирован с помощью фазовых портретов соответствующих временных рядов. Фазовые портреты должны представлять собой траектории, находящиеся в некоторой ограниченной области – области притяжения. В таком случае обычно говорят, что есть аттракторы. Наблюдение временных рядов отношений цен биржевых товаров к цене золота на конечных временах выявило наличие областей сгущения значений в фазовых портретах у некоторых из них. Эти области можно было бы назвать квазиаттракторами, так как истинные аттракторы представляют собой области притяжения фазовых траекторий на бесконечных временах. Поскольку исследуемые ряды демонстрировали такие области сгущения для конечного числа значений, то о бесконечных временах здесь речи нет, однако качественные свойства аттракторов очевидно присутствуют. Другими словами, мы можем говорить, что в динамике некоторых товаров есть временные интервалы, на которых отношения цен на эти товары к ценам на золото практически не меняются. Такие товары на этих временных интервалах становятся товарами с дуальными свойствами (*локальными дуальными товарами*).

Наличие в экономической природе явления локальности дуальных товаров, а также существование принципа устойчивости соотношения мировых цен на базовые сырьевые товары в мировой торговле на длительных временных интервалах суть методологические предпосылки для построения **товарного жгута**. Товарный жгут по своему смыслу является товарным (товарно-сырьевым) индексом. Товарные индексы во множестве присутствуют в экономической практике и являются основными инструментами анализа динамики товарно-сырьевых рынков. Вот уже на протяжении более полувека авторитетной мерой глобальных товарно-сырьевых рынков является индекс CRB, о котором говорилось выше. Этот индекс имеет давнюю историю и считается настолько надежным, что в свое время ему отдало предпочтение правительство США в расчетах обеспечения Treasuries (ценных бумаг Казначейства США). В настоящее время индексом CRB владеет компания Thomson Reuters, которая позиционирует сама себя как источник надежных ответов. Однако, утверждая, что методика расчета индекса проста и прозрачна, они заявляют, что не несут «ответственности перед любым лицом или образованием за точность или полноту информации, содержащейся в настоящем документе» (под «настоящим документом» подразумевается документ с сайта компании, содержащий правило исчисления индекса, [5]). Это порождает ряд вопросов, связанных как с методикой расчета индекса CRB, так и с его надежностью [3].

Изучение документа, представленного компанией Thomson Reuters, показало, что математика, используемая в построении индекса CRB, действительно проста и прозрачна и сводится к статистическому взвешиванию цен на товары. Непрозрачность наступает в идеологии расчетов, основывающейся на активном использовании цен фьючерсных контрактов, исполнение которых еще предстоит в будущем. Кроме того, не предлагается никаких объяснений по поводу весов, приписываемых каждой товарной позиции, а также по поводу выбора самих позиций. Комментарии исследователей товарных рынков сводятся к тому, что основное внимание чаще всего уделяется показателям открытого интереса по фьючерсному контракту на данное сырье, что не является объективной величиной. Так строится индикатор товарного рынка, на который за неимением другого рыночного инструмента относительно понятного ценообразования вынуждены обращать внимание все, кто имеет дело не только с реальным сырьем, но и с его ценнобумажным отображением. В процессе изучения индекса CRB был проведен анализ товарных позиций, входящих в него, с точки зрения выявления наличия у них свойств дуальных товаров. Для начала были исследованы ряды отношений цен товаров, входящих в индекс, и самого индекса с момента его последнего пересчета (период с 2006 г. по 2016 г. (см. табл. 1).

Таблица 1

Вариационный разброс товарных позиций, входящих в индекс CRB
(таблица составлена по результатам исследований, проведенных авторами)

№	Товар	Вес товара в индексе, %	Коэффициент вариации цена/CRB, %
1	сырая нефть	23	20,4
2	природный газ	6	35,4
3	бензин RBOB	5	20,8
4	мазут	5	21,5
5	алюминий	6	11,8
6	медь	6	13,9
7	никель	1	36
8	золото	6	30
9	серебро	1	35,4
10	кукуруза	6	20,7
11	соя	6	13,2
12	живой скот	6	29,5
13	хлопок	5	33
14	сахар	5	21,5
15	кофе	5	23
16	какао	5	28,9
17	зерно (пшеница)	1	13,1
18	апельсиновый сок	1	21,3
19	постная свинина	1	22

Товары, входящие в индекс, можно разделить на группы по величине коэффициента вариации (коридора) ряда отношений цены к значению индекса. Границы коридора определяются через договоренности. Анализ показал (см. таблицу 1), что товары, входящие в индекс, находятся в коридорах 11–14 %, 20–23 % и 28–36 %. В первую группу попало всего 4 товара, во вторую 8 товаров, в третью 7 товаров, причем золото – бесспорный дуальный товар – попало в третью группу, имея разброс на выбранном временном интервале в 30 %. В то же время нефть, ведущая себя неустойчиво по отноше-

нию к золоту (разброс составляет 32 %), демонстрирует неплохое поведение по отношению к индексу (20,4 %), которое при соответствующих договоренностях о величине коридора может быть признано устойчивым (см. рис. 1). Такое поведение нефти по отношению к индексу понятно, так как ее доля в нем составляет 23 %.

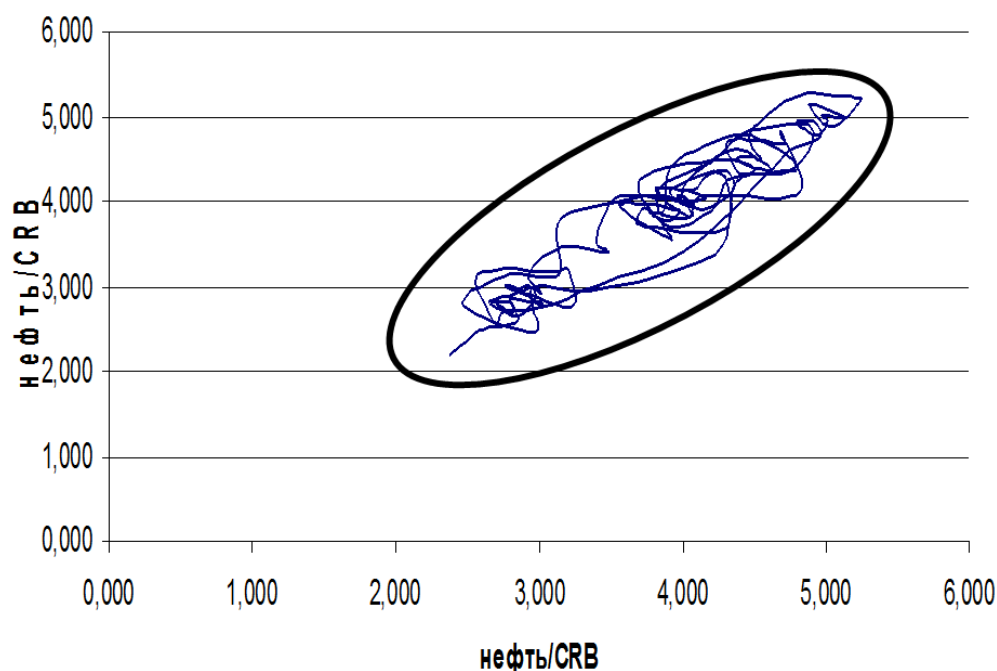


Рис. 1. Фазовый портрет динамического ряда нефть/CRB

Исследование индекса CRB показало, что этот индекс фактически может быть заменен моно-товаром – сырой нефтью, поскольку в силу величин весовых коэффициентов все остальные товары играют вспомогательную роль, хотя среди них есть товары с дуальными свойствами в смысле данного нами определения, что позволяет при соблюдении определенных условий включить их в товарный жгут, который мы поименовали как MB3-индекс устойчивости (по фамилиям авторов). К ним относятся, в основном, сельскохозяйственные товары. Исследования, проводимые авторами проекта, по товарным рынкам индекса CRB показали, что единичные товары (кукуруза, соя) имеют небольшие ценовые отклонения от золота. Данное исследование выявило отличие в выборе принципов построения индекса CRB и MB3-индекса устойчивости и показало, что индекс CRB в настоящий момент не обладает теми качествами и свойствами, которыми он обладал в момент своего возникновения, когда являлся обеспечительной основой созданной девизной системы.

Это обстоятельство натолкнуло нас на мысль о необходимости более детального и полного исследования ценовых рядов биржевых товаров с возможностью построения на их базе новой расчетной величины (по аналогии с переводным рублем СССР, европейской валютной единицей ЭКЮ), которая выполняла бы роль расчетного эквивалента и обладала объективными свойствами меры. Для этого мы предприняли попытки построения на базе MB3-индекса устойчивости такой расчетной величины. Нами предлагается **математическая модель товарного MB3-индекса устойчивости**, позволяющая устанавливать однозначное соответствие между товаром и его ценнобумажным отображением. Математическая модель использует функции класса поперечников Колмогорова.

Основной принцип построения мультитоварной валюты – соответствие товаров с дуальными свойствами унифицированному базовому товару

$$\sum_{i=1}^n a_i \cdot \left\| \frac{f_i(t)}{f_i(t)} - k_i \cdot f(t, f_1(t), \dots, f_n(t)) \right\| \rightarrow \min_{(k, f)},$$

где $f_i(t)$ – временной ряд биржевого товара с дуальными свойствами, a_i – весовые коэффициенты, $\vec{k} = \langle k_1, k_2, \dots, k_n \rangle$ – вектор коэффициентов своп-сделок, $i = \overline{1, n}$; $f \equiv f(t, f_1(t), \dots, f_n(t))$ – функция-абсолют, или «товарный жгут».

Под соответствием понимается устойчивость временного ряда отношений цен товара с дуальными свойствами к цене товарного жгута либо попадание его в бассейн аттрактора – множества притяжения в пространстве состояний системы (см. рис. 2).

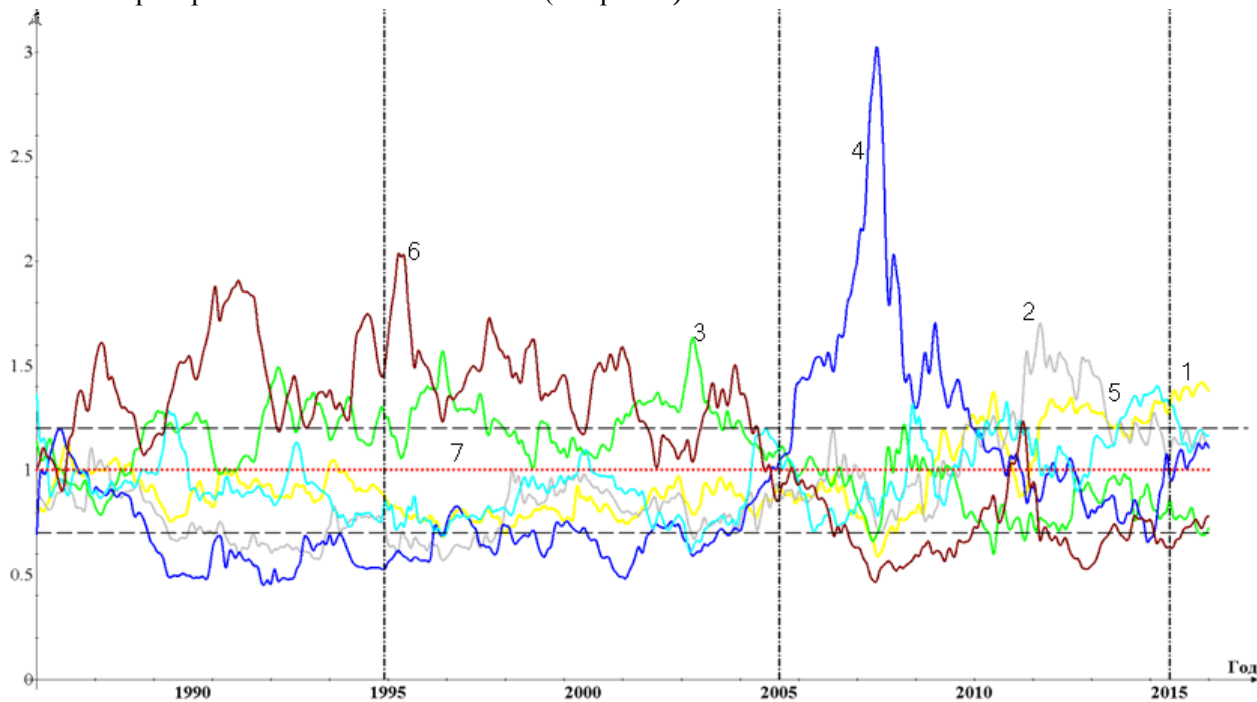


Рис. 2. Временные ряды цен на сырьевые товары, выраженных в МВЗ-индексе (1 – золото, 2 – серебро, 3 – зерно, 4 – уран, 5 – олово, 6 – хлопок, 7 – МВЗ-индекс)

Процесс создания этой функции породил большой спектр задач, требующих своего исследования. Например, сюда относятся задачи по определению величины выборки, величины временного интервала, определения набора дуальных товаров, вычисление весовых коэффициентов, определение их связи с объемом продаж и с объемом запасов и т.д. Основное качество этой функции – ее независимость от политических решений, что позволяет говорить о ней как об объективной мере.

Такой «товарный жгут» из-за своей большой финансовой емкости является устойчивым к спекулятивным атакам, не подвержен катастрофическим событиям – событиям с большим ущербом, может быть инвариантно описан математически и однозначно вычислен. Это дает возможность вывода на его основе расчетной единицы унифицированного базового товара, которая может стать мерой новой валюты на первом этапе – на региональном уровне (см. рис. 3). Первые эксперименты с товарным жгутом показали, что доллар подешевел в 60 раз (в привязке к 15 августа 1971 г. – дате открепления от золота).

Механизм формирования унифицированного базового товара требует отдельного изучения и исследования. Здесь важно не только уточнение развернутых во времени ценовых рядов по отдельным товарам рядов и их соответствия свойствам дуальных товаров по заданным свойствам (например, оценка отношения к абсолюту), но и принципы их формирования, а именно: по подтвержденным или разведанным запасам либо исключительно по складским остаткам. Ценнобумажное отображение может быть как неэмиссионным, так и эмиссионным. В последнем случае это позволяет сформировать новый эмиссионный центр на базе новой резервной валюты, на первом этапе валюты регионального типа [2].

Как предлагается организовать практическое использование данной методологии? Это можно представить в виде инфраструктурного проекта, состоящего из **биржевой спот-системы с распределенными логистическими центрами**, включенных в единую систему клиринговых операций типа «поставки против платежа» и своп-сделок. Функции платежного средства будет выполнять **базовый товар**, сформированный на основе предлагаемой математической модели.

Варианты путей практического внедрения в мировой валютно-финансовый механизм этой расчетной единицы могут быть разные. Можно ввести эту расчетную единицу, как частную инициативу, по примеру функционирования криптовалют. Можно путем консенсусного соглашения в рамках евразийской экономической комиссии запустить проект формирования единой валюты на предлагаемых принципах с организацией нового эмиссионного центра. Можно данную методологию положить в основу валютного соглашения стран БРИКС. В этом случае мы получим консолидированное соглашение стран, владеющих реальными природными ресурсами и в совокупности контролирующих, согласно нашим исследованиям, более 80 % ресурсной базы товаров с дуальными свойствами [3].

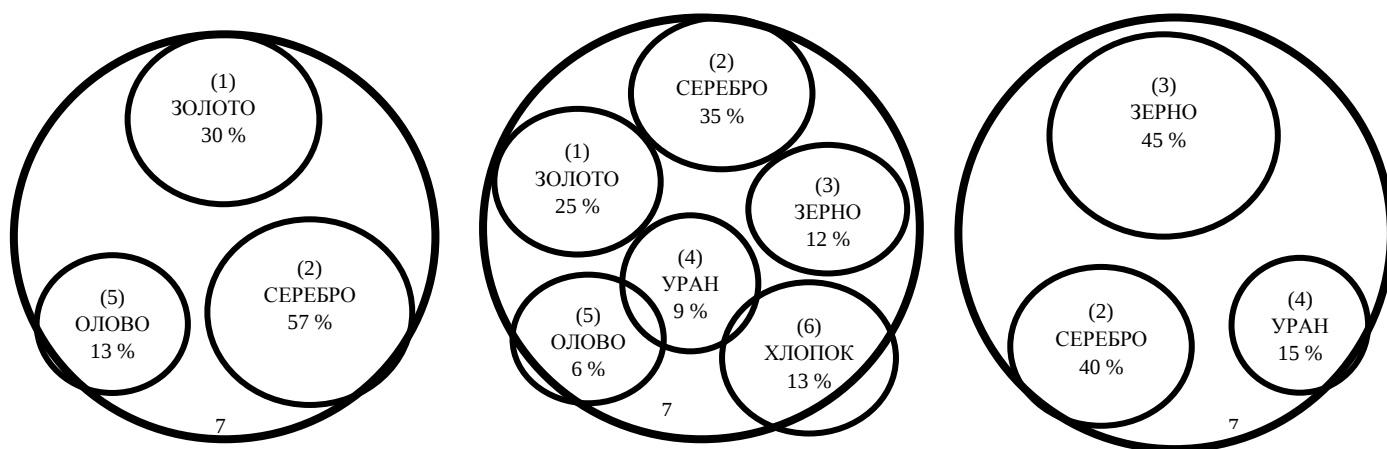


Рис. 3. Принципиальная схема представления расчетной единицы синтетического базового товара, вычисленной на основе MB3-индекса устойчивости ((1 – золото, 2 – серебро, 3- зерно, 4- уран, 5 – олово, 6 – хлопок, 7 – MB3-индекс): а) срез 1995 г.; б) срез 2005 г.; в) срез 2015 г.

Для реального воплощения предлагаемого проекта в жизнь требуется исследований и решения следующих задач. 1. Экономическое и юридическое обоснование проекта создания MB3-индекса устойчивости. 2. Предложение по созданию концепции использования MB3-индекса устойчивости и инфраструктуры, поддерживающей его функционирование. 3. Поиск данных по товарным позициям: ценовые ряды на длительных временных интервалах, реальные объемы продаж, реальные объемы потребления, реальные объемы запасов, величина спроса. 4. Статистическая обработка данных по товарным позициям: построение статистической модели, оценка достоверности данных.

5. Построение математической модели МВЗ-индекса устойчивости: оценка временных интервалов, экономическое обоснование выбора метрики, определение товаров, включаемых в модель, критерии построения МВЗ-индекса устойчивости, обеспечение эластичности МВЗ-индекса устойчивости, определение весовых коэффициентов товаров: анализ зависимости весового коэффициента от цены, анализ зависимости весового коэффициента от спроса, анализ зависимости весового коэффициента от предложения, анализ зависимости весового коэффициента от объема продаж, анализ зависимости весового коэффициента от уровня ликвидности, анализ зависимости весового коэффициента от имеющихся запасов и их категорий по международной классификации. 6. Исследование математической модели: аналитическое исследование модели, оценка прогнозных возможностей модели, оценка вычислительных мощностей на реализацию модели, создание концептуальной схемы алгоритма, построение численных методов для решения модели, проведение вычислительного эксперимента. 7. Создание программно-аппаратного комплекса (ПАК). 8. Имитационное моделирование: настройка модели и поиск начальных условий, разработка сценариев функционирования МВЗ-индекса устойчивости, разработка сценариев оперативного управления экономической системой с использованием МВЗ-индекса устойчивости, анализ интерфейса модели и адаптация его к пользователю, проведение стресс-тестов, анализ результатов работы модели, оценка эластичности МВЗ-индекса устойчивости. 9. Разработка мер по обеспечению безопасности функционирования финансово-экономической системы субъекта МВЗ-индекса устойчивости. 10. Продвижение и популяризация преимуществ использования МВЗ-индекса устойчивости в финансово-экономической сфере. 11. Создание методологической базы и подготовка специалистов. 12. Создание и утверждение нормативной базы, обеспечивающей функционирование МВЗ-индекса устойчивости.

Группа ученых Национального института развития Отделения общественных наук РАН (НИР ООН РАН) разработала МВЗ-индекс устойчивости и приступила к практическим шагам по реализации предложенного выше плана. Однако, для выполнения всего комплекса описанных работ требуются существенные материальные, интеллектуальные и трудовые затраты. Приглашаем всех, кому данная методология и решение задачи по реформированию МВЗ представляется актуальной и перспективной, принять участие в обсуждении и реализации данного проекта.

Библиографический список

1. Гельвановский, М. И. Мировые цены: особенности современной динамики и закономерности изменения соотношений / М. И. Гельвановский // Известия АН СССР. – 1983. – № 3.
2. Гельвановский, М. И. О необходимости создания государственной системы резервов для обеспечения финансово-экономической безопасности России / М. Гельвановский, В. Водянова, М. Минченков // Финансовая жизнь. – 2015. – № 4. – С. 6–8.
3. Гельвановский, М. И. Ученые РАН ведут поиски базы для региональной евразийской валюты / М. Гельвановский, В. Водянова, М. Минченков // Финансовая жизнь. – 2016. – № 2. – С. 22–32.
4. Шевелев, И. М. Анализ корреляции цен металлов на Лондонской бирже / И. М. Шевелев, С. А. Черный // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 3. – С. 810–816.
5. Core Commodity CRB Index [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : <http://thomsonreuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/financial/core-commodity-crb-index.pdf> (accessed date : 04.02.2016).

УДК 657

П.К. Огурчиков

Н.Ю. Скобеев

НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КИНОПРОИЗВОДСТВА

***Аннотация.** Проанализирован механизм возврата средств иностранным продюсерам на примере венгерской системы стимулирования зарубежных кинопроизводителей. Описан опыт предоставления налоговых льгот на кинопроизводство стран Евросоюза. Выявлены проблемы, ограничивающие развитие подобной практики в России.*

***Ключевые слова:** кинопроизводство, источники финансирования, налоговый возврат, международные кинопроекты.*

Pavel Ogurchikov

Nikolay Skobeev

NEW SOURCES OF FINANCE FOR THE FILM PRODUCTION

***Annotation.** The refund mechanism for foreign producers on the example of the Hungarian system of incentives for foreign filmmakers is analyzed. The experience of granting tax incentives for film production of the EU countries is described. The problems limiting development of similar practice in Russia are identified.*

***Keywords:** film production, sources of finance, tax rebate, international film projects.*

Финансирование российской кинематографии осуществляется различными способами, с использованием нескольких источников денежных средств. Однако традиционной и определяющей является государственная поддержка через Министерство культуры и Фонд Кино. Вместе с тем, диверсификация источников финансирования является важным элементом финансовой модели национальной кинематографии.

Обратимся к опыту зарубежных стран. Международная практика показывает, что ряд государств использует механизмы стимулирования иностранных кинопроизводителей к осуществлению съемок на своей территории. Возможность применения подобных стимулов предполагает необходимость соблюдения следующих условий: наличие материально-технической базы для осуществления съемочных работ; подготовка квалифицированных специалистов второго состава со знанием иностранного (преимущественно английского) языка; наличие системы льгот для иностранных кинопроизводителей; «прозрачность» экономической системы в стране; выгодный курс национальной валюты по отношению к валюте иностранной съемочной группы.

Первой из европейских стран, которая смогла привлечь иностранных кинопроизводителей, стала Венгрия. Это ей удалось не столько за счет выгодного курса венгерского форинта по отношению к доллару или имеющейся инфраструктуры, сколько за счет системы льгот, привлекательной для продюсеров. Закон о кино, принятый в 2004 г., дает возможность иностранному продюсеру претендовать на возврат 20–25 % от всех затрат, понесенных на территории Венгрии при съемках художественных, документальных, короткометражных, анимационных, теле- фильмов, телесериалов с оригинальным сценарием (кроме «мыльных опер»), музыкальных клипов или при осуществлении постпродакшен. Продюсерам рекламных роликов, сериалов, реалити-шоу, фильмов, содержащих насилие, льготы не предоставляются [3].

Рассмотрим механизм возврата средств (или «налоговой льготы», как ее называют в официальных документах). Схематично он представлен на рисунке 1.

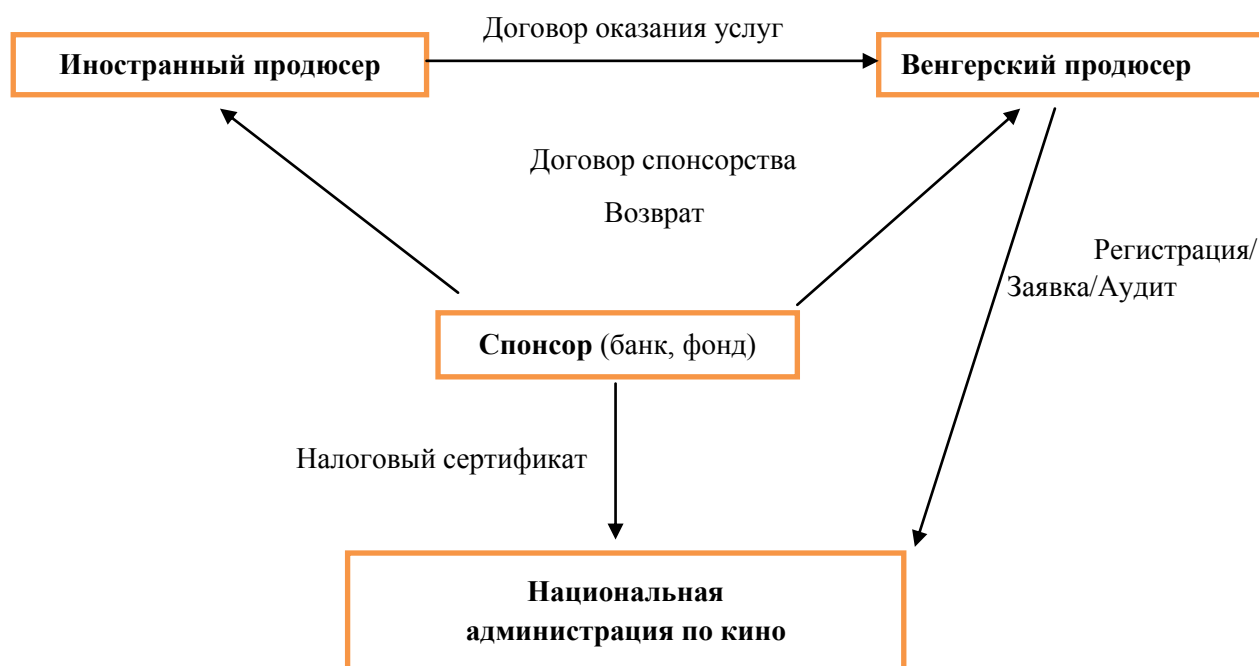


Рис. 1. Механизм возврата средств иностранным продюсерам в Венгрии

Первым шагом в рассматриваемой процедуре является заключение иностранным продюсером договора о предоставлении услуг (или договора о совместном производстве) с венгерской производственной кинокомпанией, зарегистрированной в Национальной администрации по кино. Эта организация является агентством, подотчетным Министерству образования и культуры Венгрии. После этого, минимум за 45 дней до начала съемочного процесса на территории Венгрии венгерский подрядчик подает все необходимые документы для регистрации проекта в Национальной администрации по кино и подает заявку на участие в системе предоставления налоговых льгот. В число документов, которые необходимо предоставить на данном этапе, входят: календарно-постановочный план съемок; документы, свидетельствующие о регистрации производственной компании в Венгрии и информация о компании; договор оказания услуг (или резюме его основных положений на венгерском языке); производственный бюджет, относящийся к данной заявке; официальное письмо, в котором продюсеры просят установить порядок получения возврата средств (ежемесячно, ежеквартально или по окончании производства проекта); заполненный культурный тест.

Следует пояснить, что культурный тест был введен в 2008 г., когда Венгрия, по требованию Евросоюза, была вынуждена приостановить предоставление льгот, чтобы доказать, что не отбирает проекты у других стран, входящих в Евросоюз. Культурный тест – своеобразное доказательство того, что Венгрия стала местом съемок не столько из-за предоставляемых льгот, сколько за счет «культурных» факторов проекта (венгерский оператор, виды Будапешта и т.п.). Общая сумма баллов, которую можно набрать при прохождении культурного теста, – 32; для получения льгот необходимы хотя бы 16 баллов [3].

Администрация рассматривает данные документы, а производственная компания заключает договор со спонсором (финансовый или корпоративный институт, уплачивающий налоги в Венгрии). После начала съемок в Национальную администрацию по кино отправляются отчеты о понесенных расходах и подтверждающие документы. Администрация проверяет документы в течение 30 дней, после чего принимает решение о предоставлении спонсору налогового сертификата, по получении которого спонсор в течение 1–2 недель выплачивает возврат средств либо продюсерской компании в

Венгрии, либо напрямую иностранному продюсеру. Не все понесенные затраты подлежат возврату, а только прямые производственные расходы, такие как заработная плата творческих и технических работников, аренда, стоимость материалов, стоимость переезда и проживания в Венгрии, финансовые расходы (страховка, отчисления completion bond) и т.п.

Следует отметить, что данная схема предполагает предоставление субсидий после завершения съемочного процесса, а не до его начала. Тем не менее, производственная компания может изменить эти условия в рамках договора со «спонсором» или венгерской производственной компанией (например, если последняя возьмет на себя риск первоначальных инвестиций с последующим возмещением средств государством). С 2008 г., кроме вышеперечисленных льгот, в Венгрии стали предоставлять возможность возмещения затрат, понесенных венгерским продюсером за пределами страны. Они достигают 20 % от четверти венгерского бюджета. Следует учитывать еще одно важное обстоятельство: в рамках Евросоюза страны-участницы освобождаются от уплаты НДС на территории другой страны [3].

Таблица 1

**Пример расчета налогового возврата зарубежным
кинопроизводителям в Венгрии**

Общий бюджет проекта	90 млн долл.	20 млн долл.	110 млн долл.
Расходы в Венгрии	40 млн долл.	10 млн долл.	100 млн долл.
20 %	8 млн долл.	2 млн долл.	20 млн долл.
Расходы за пределами Венгрии	50 млн долл.	10 млн долл.	10 млн долл.
Расходы, которые могут быть приняты как база расчета налогового возврата	10 млн долл.	2,5 млн долл.	10 млн долл.
20 %	2 млн долл.	0,5 млн долл.	2 млн долл.
Сумма возврата	10 млн долл.	2,5 млн долл.	22 млн долл.

Система государственной поддержки в Венгрии доказала свою эффективность быстрыми и значимыми результатами. Уже через год после введения программы инвестиции только иностранных продюсеров в кинопроизводство на территории Венгрии составили 21 млн долл., в то время как ранее данная сумма равнялась нулю [3]. Решающим фактором для иностранных продюсеров при выборе Венгрии в качестве страны для проведения съемок является экономический фактор (стоимость рабочей силы и льготы). К числу факторов, привлекающих в Венгрию иностранных продюсеров, следует отнести хорошо развитую базу фильмопроизводства. Семь киностудий, рентал-хаусы, предоставляющие технику ARRI, Panavision и др. Для американских продюсеров приятным дополнением к вышеперечисленным условиям является отсутствие профсоюзов, их жесткой регламентации и штрафов за переработки при шестидневной рабочей неделе.

К имеющимся недостаткам в венгерском кинопроизводстве относится дефицит квалифицированного англоговорящего персонала. Многим американским продакшенам приходилось решать эту проблему за счет привоза в Венгрию американских специалистов, что в целом удорожало сметные расходы. Наем же местных специалистов тоже приводил к увеличению сметы за счет выхода за рамки установленных для проекта сроков, а, следовательно, и бюджета. Киностудия Mafilm пыталась решить эту проблему за счет обучающих программ для специалистов, с которыми они работают. И это дало положительные результаты.

Другой недостаток состоит в непрозрачности экономической системы Венгрии. Многие продюсеры опасаются, что возврата налогов не будет в связи с какими-либо непредсказуемыми экономическими или политическими изменениями в этой стране.

Аналогичные механизмы стимулирования иностранных кинопроизводителей используют и в ряде других европейских стран. Так, в Великобритании государство ежегодно предоставляет налоговые льготы кинопродюсерам в размере 10 млн фунтов стерлингов. Благодаря этой мере в государственный бюджет страны ежегодно поступает примерно 360 млн фунтов стерлингов. В других странах Евросоюза – Испании, Германии и Италии – иностранным кинокомпаниям, производящим съемки в стране, предоставляется налоговая льгота в размере 18 %, 20 % и 25 % соответственно. Стимулирующая программа съемок зарубежных проектов разработана в Латвии. Рижский фонд кино возвращает от 7 % до 15 %, потраченных на территории Риги средств, в зависимости от того, насколько привлекательно в фильме показана столица Латвии [4].

Важным фактором стимулирования интереса иностранных кинопроизводителей является популяризация и расширение знаний о стране и ее природных и архитектурных объектах. Как показывает опыт зарубежных стран, действенную роль в этом могут играть комиссии по вопросам кино, которые работают на национальном или региональном уровнях. Они могут являться государственными или некоммерческими организациями, финансирование которых осуществляется, как правило, из региональных бюджетов. Кинокомиссии создаются с целью формирования благоприятных условий для проведения киносъемок на территории регионов. В соответствии с этим в задачи кинокомиссий входит оказание необходимой организационной, финансовой и сервисной поддержки зарубежных съемочных групп. Опыт работы таких компаний свидетельствует о высокой эффективности их работы по популяризации регионов как мест проведения киносъемок и привлечению в регионы высокобюджетных кинопроектов. Это, в свою очередь, привело к увеличению объема инвестиций в регионы, увеличению числа рабочих мест, развитию кинопроизводственной и гостиничной инфраструктуры, повышению их туристического потенциала.

Возможно ли активное привлечение зарубежных кинопроизводителей для съемок их фильмов на территории России? С одной стороны, страна располагает разнообразными богатыми природными и архитектурными ландшафтами, что позволяет реализовывать любые творческие замыслы. С другой стороны, Россия остается малопривлекательной территорией для иностранных продюсеров. И на то есть причины: в стране отсутствует качественная кинопроизводственная инфраструктура; не хватает высококвалифицированного творческого, производственного и технического персонала; нет финансовых стимулов для зарубежных продюсеров; высокие цены на кинопроизводственные услуги, на размещение и проживание съемочных групп; малочисленность англоговорящего персонала; бюрократизм и волокита с оформлением документации, в частности, разрешений на проведение киносъемок [1]. Названные проблемы не позволяют использовать дополнительный ощутимый источник доходов от предоставления киноуслуг, а так же сдерживают возможности выхода российских кинопроизводителей на международные рынки.

Выводы

1. В настоящее время рядом европейских стран активно используется новый механизм финансирования кинопроизводства, основанный на применении налогового возврата.
2. Россия не является привлекательной территорией для иностранных кинопроизводителей в связи с отсутствием необходимых благоприятных условий для проведения киносъемок.
3. Необходима скорейшая ликвидация создавшегося отставания с тем, чтобы Россия стала полноценным участником международных кинопроектов.
4. С целью популяризации российских регионов в качестве мест проведения киносъемок для иностранных кинопроизводителей целесообразно сформировать кинокомиссии на федеральном и региональном уровнях.

Библиографический список

1. Огурчиков, П. К. Развитие форм финансирования киноиндустрии / П. К. Огурчиков // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 4. – С. 164–169.
2. Огурчиков, П. К. Совершенствование управления финансовыми ресурсами в производстве фильмов / П. К. Огурчиков // Образование. Наука. Научные кадры. – 2012. – № 6. – С. 69–74.
3. Факторы непривлекательности киноплощадки России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studbooks.net/566999/kulturologiya/factory_neprivlekatelnosti_kinoploschadki_rossii (дата обращения : 17.09.2016).
4. Kozlov, V. Hungarian film industry looks abroad. International co-production hope for future of sector / V. Kozlov // The Hollywood Reporter. – 2010.

УДК 657

Е.И. Седова

К.Ю. Гамазина

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ХЛЕБОПЕКАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация. В статье исследованы специфические особенности организации учета затрат на хлебопекарном производстве. Рассмотрены расходы по месту возникновения затрат, по видам продукции, работ, услуг и по видам расходов, которые в свою очередь делятся на расходы по статьям затрат и расходы по элементам затрат.

Ключевые слова: основные особенности, расходы, статьи, элементы, затраты, хлебопекарное производство, управленческий учет.

Elena Sedova

Kristina Gamazina

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF COST ACCOUNTING IN BAKING

Annotation. The article studies specific features of organization of accounting of the cost of bread production. Considered costs by cost center, by types of products, works, services and types of costs, which in turn are divided into expenses according to cost items and costs by cost components.

Keywords: the main features, costs, articles, items, costs, bakery production, management accounting.

Хлебопекарное производство является одной из ведущих отраслей пищевой промышленности в России. В настоящее время ассортимент хлебобулочных изделий очень разнообразен. Из-за увеличения объема производства, изменения и расширения ассортимента, улучшения рецептуры предприятиям требуются дополнительные затраты. Специфика хлебопекарного производства заключается в технологических особенностях и организации производственного процесса в хлебопекарной отрасли. В ходе изучения хлебопекарного производства можно выделить основные технологические особенности данной отрасли и характер их влияния на специфику организации управленческого учета на производстве. В управленческом учете формируется внутренняя информация о деятельности организации для конкретных нужд управления (совершенствование производства, снижение затрат и т.п.) [5].

Первая особенность – это строгое соблюдение рецептуры, нормы расходов различных видов основных и вспомогательных материалов на производство различных видов хлебобулочных изделий. Соблюдение технологии и качества выпускаемой продукции, отслеживание фактических и нормативных показателей расходов материалов позволяет контролировать управленческий учет [2].

Вторая особенность хлебопекарного производства заключается в том, что затраты на изготовление каждого вида продукции зависят от сборника рецептов организации производственного процесса и оказывают влияние на элементы управленческого учета, такие как:

- центры ответственности: необходимо учитывать, что за каждый вид затрат должен отвечать определенный сотрудник. Так, например, за сырье и материалы на складе отвечает заведующий складом, и в случае недостачи он должен будет нести ответственность;
- рабочий план счетов: необходимо получить информацию о постоянных и переменных затратах по видам продукции с учетом специфики данной отрасли;
- схемы бюджетирования: разделение состава постоянных и переменных затрат происходит с учетом всех особенностей хлебопекарного производства. В хлебопекарной отрасли к постоянным затратам будут относиться затраты на энергию и топливо на технологические цели, они не зави-

сят от объема выпускаемой продукции так как время приготовления и температура не будут изменяться не зависимо от того на сколько будет загружена печь;

– объекты калькулирования: необходимо учитывать такую важную особенность, как широкий ассортимент хлебобулочной продукции и нестабильный спрос в определенных ассортиментных группах. Это нужно для калькулирования себестоимости, составления бюджетов производства и продаж. В связи с этим возникает необходимость каждый день уточнять план производства в зависимости от суточных заказов организаций занимающихся сбытом продукции [2].

Третья особенность – возможность использования сырья и готовой продукции в личных целях приводит к повышению уровня хищений в подсобных хозяйствах. Поэтому необходимость отслеживания движения сырья и готовой продукции по соответствующим центрам ответственности поможет уменьшить и возможно сократить до минимума уровень хищений [2].

Четвертая особенность хлебопекарной отрасли это ограниченный срок хранения и реализации продукции. В этом случае сведения об остатках продукции должны отражаться центрами ответственности с целью не допустить образования на складе огромных остатков готовой продукции [1].

Хлебопекарные предприятия в зависимости от производственной мощности делятся на крупные, средние и мелкие. Крупные и средние предприятия имеют склады для хранения материалов и готовой продукции, на которых предусмотрены должности заведующего складом, заведующего производством и экспедиторы. Так же на крупных и средних предприятиях ведутся разные документы: отдельно оформляется выдача материалов в производство со склада и отдельно передача готовой продукции со склада в экспедицию. Все крупные и средние предприятия работают круглосуточно без остановки от производства, посменно. Каждая смена заканчивает цикл производства сдачей готовой продукции на склад [4]. На мелких же предприятиях-пекарнях все обязанности и по перемещению материалов в производство и готовую продукцию в экспедицию возлагаются на одного человека – заведующего [4].

В основном крупные и средние хлебопекарные предприятия при учете и анализе затрат применяют несколько видов расходов. Расходы по месту возникновения затрат, по видам продукции, работ, услуг и по видам расходов, которые, в свою очередь, делятся на расходы по статьям затрат и расходы по элементам затрат. По месту возникновения затраты группируются по цехам, производствам и другим подразделениям. Все хлебопекарные предприятия распределяются на основное и вспомогательное производство. Производство хлеба, булочных, кондитерских и других видов изделий относится к основному производству. Обеспечением основного производства энергией, водой, транспортом и всем, что необходимо для изготовления продукции, занимается вспомогательное производство. Затраты по производству хлебобулочных изделий группируются на хлебные, булочные, кондитерские и другие участки производства для того чтобы определять себестоимость каждого вида продукции по месту ее производства.

По видам продукции, работ, услуг все затраты можно классифицировать на: затраты по наименованию хлеба, хлебобулочных изделий и прочей продукции которую производит предприятие, затраты по изделиям механических и тарных мастерских, затраты по видам работ и услуг, которые предприятия выполняют как для своего непроизводственного хозяйства, так и на стороне. По видам расходов связанных со статьями затрат хлебопекарное предприятие включает следующие статьи затрат: основное и дополнительное сырье, возвратные отходы (вычитаются), транспортно-заготовительные расходы на основное и дополнительное сырье, вспомогательные материалы, топливо и энергия на технологические цели, заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальные нужды, расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы, прочие производственные расходы, коммерческие расходы.

В хлебопекарном производстве важное место занимают затраты на основное и дополнительное сырье. К основному сырью для производства хлеба относятся: мука, дрожжи, соль, вода. К дополнительному сырью относятся вспомогательные вкусовые добавки, такие как сахар, ванилин, корица и другие. Из-за особенности хлебопекарного предприятия из состава затрат основного и дополнительного сырья выделяют: муку, основное и дополнительное сырье кроме муки, черствый хлеб и брак готовых изделий, возвратные отходы. Стоимость возвратных отходов вычитается из затрат на основное и дополнительное сырье. Возвратные отходы на хлебопекарном предприятии принято делить на перерабатываемые и реализуемые отходы. К перерабатываемым отходам относятся – горбушки хлеба, оставшиеся после нарезки и сухарные плиты, которые идут на сухари, остатки готовой продукции которые возвращают после анализа, деформированная продукция. К реализуемым отходам – хлебные крошки, отходы от чистки технологического оборудования, остатки муки в мешках. Стоимость этих отходов вычитается из стоимости основного и дополнительного сырья по установленным ценам на корм скоту.

Транспортно-заготовительные расходы включают затраты по перевозке сырья любым видом транспорта, а так же расходы, связанные с погрузкой, разгрузкой, доставкой и хранением продукции. Статья «вспомогательные материалы» включают в себя затраты на материалы, которые используют в производстве и упаковке хлебобулочной продукции к таким материалам относятся упаковочные материалы и тара. В статью «топливо, электроэнергия и технологические цели» включают стоимость топлива, электроэнергии, пара и других видов энергии, которые вырабатываются самим предприятием или получены со стороны и расходуются непосредственно на выпечку хлебобулочной продукции.

Основная заработная плата производственных рабочих учитывает заработную плату только тех рабочих, которые заняты производством продукции. Она включает в себя выплату заработной платы, стимулирующие выплаты, премии, надбавки. К статье отчислений на социальные нужды относятся все установленные законодательством РФ обязательные страховые взносы от заработной платы рабочих занятых на производстве. Отчисления производятся в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

Затраты, связанные с освоением продукции, которая не предназначена для массового производства, входят в статью расходов на подготовку и освоение производства. Общепроизводственные расходы состоят из затрат, связанных с содержанием и эксплуатацией оборудования, расходами на отопление, освещение, на страхование производственного имущества, затрат на ремонт, аренду производственных помещений, оплату труда рабочих, занятых в производстве [3]. К общехозяйственным расходам относятся: административно-управленческие расходы, содержание персонала не связанного с производством продукции, аудиторские услуги, аренда общехозяйственных помещений [3]. Прочие производственные расходы включают расходы, связанные с выплатами налогов, платежей по кредиту, оплатой услуг связи. Статья «коммерческие расходы» состоит из расходов, связанных со сбытом, упаковкой продукции, а так же ее погрузкой, выгрузкой, оплатой транспортных услуг. Затраты на рекламу, участие в ярмарках.

По видам расходов, связанных по элементам затрат хлебопекарные предприятия группируют затраты по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты. Материальные затраты отражают: стоимость сырья и материалов, приобретаемых со стороны и входящих в состав изготавливаемой продукции, покупные материалы, которые используют в процессе производства продукции, а так же запасные части для ремонта, покупные полуфабрикаты, которые будут подвергаться дополнительной обработкой самим предприятием, стоимость потерь от поступивших материалов в пределах нормы естественной убыли. Затраты на оплату труда состоят из: выплат заработной платы за фактически выполненную работу, стоимости продукции выдаваемой в порядке натуральной оплаты, вознаграж-

дения за выслугу лет, стимулирующих выплат, таких как премии за производственные результаты, надбавки, компенсирующих выплат, которые связаны с работой в ночное время, сверхурочные и т.д. Отчисления на социальные нужды производятся во все обязательные фонды: Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд занятости населения. В элементе «амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов. Прочие затраты включают налоги, сборы, платежи, проценты по кредитам.

Следует особо отметить, что на современном этапе перед хлебопекарной промышленностью, являющейся одной из наиболее значимых социальных отраслей, ставятся задачи первостепенной важности по разработке методических рекомендаций в области организации бухгалтерского управленческого учета, информация которого позволяет решить проблему эффективного управления производством.

Библиографический список

1. Безруких, П. С. Бухгалтерский учет : учеб. пособ. / П. С. Безруких, В. Б. Шашкевич, Н. П. Кондраков [и др.]; под ред. П. С. Безруких. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2010. – 576 с.
2. Богомолова, И. П. Проблемы развития хлебопекарной промышленности / И. П. Богомолова // Финансы и кредит. – 2008. – № 14. – С. 51–53.
3. Бычкова, С. М. Бухгалтерский финансовый учет / С. М. Бычкова, Д. Г. Бадмаева. – М. : Эксмо, 2008. – 528 с. – ISBN 978-5-699-27160-3.
4. Керимов, В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы : учеб. пособ. / В. Э. Керимов. – М. : Дашков и К, 2012. – 484 с. – ISBN 5-94798-602-7.
5. Седова, Е. И. Теоретические подходы к формированию системы управленческого учета / Е. И. Седова, К. Ю. Гамазина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 209–212.

УДК 657

Е.И. Седова

А.А. Хрисанфова

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье раскрыто понятие финансовой устойчивости и его взаимосвязь с другими показателями финансового положения компании. Рассмотрен взгляд российских и зарубежных экономистов на данное понятие. Также проанализированы внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, внешние и внутренние факторы.

Elena Sedova

Alina Khrisanfova

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE AS A FUNDAMENTAL FACTOR OF SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF BUSINESS

Annotation. The article describes the concept of financial stability and its correlation with other indicators of financial position of the company. The opinions of the Russian and foreign economists on this concept are considered. The article also analyzes the external and internal factors which have an influence on financial stability.

Keywords: financial stability, financial state, external and internal factors.

В условиях рыночной трансформации экономики, деятельность предприятий подвержена влиянию сложных внешних и внутренних факторов. Использование традиционных подходов к определению, анализу и прогнозированию показателей финансового состояния предприятия становится недостаточно. Соответственно, управленческому персоналу организации необходимо искать новые, современные методы определения ряда финансовых показателей, главным образом, финансовой устойчивости.

Множество отечественных и зарубежных экономистов глубоко и всесторонне исследует в своих работах сущность финансовой устойчивости предприятия как экономической категории. Поэтому существует огромное количество определений данного понятия, однозначно идентифицировать его невозможно. Так, Ю. Цал-Цалко, С. Кован и М. Ковальчук связывают понятие финансовой устойчивости с платежеспособностью предприятия, М. Коробов – с его рентабельностью, К. Измайлова, М. Билык, А. Старостенко, Н. Мирко, А. Азрилиян – с его финансовой стабильностью, Е. Крухмаль, А. Барановский – со способностью предприятия противостоять воздействию внешних факторов, В. Ковалев – со способностью предприятия отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам, Е. Павловская, Т. Фролова, М. Абрютина, М. Крейнина, Н. Мамонтова – со стабильным превышением доходов предприятия над его расходами, Л. Чечевицына и И. Чуев – со степенью соотношения стоимости материальных оборотных средств и величины собственных и заемных средств [9].

В исследованиях П. А. Бульканова отмечается, что в отечественной науке сформировались различные точки зрения на категорию устойчивости функционирования организации. В зависимости от характера и типа адаптации к внешним изменениям она подразделяется на стратегическую (С. П. Бараненко, В. В. Шеремет), внутреннюю и внешнюю (В. И. Данилов-Данильян), абсолютную и нор-

мативную (С. Авербух, Л. В. Брага), псевдо устойчивость, интервальную, адаптивную, компенсированную (Ю. П. Анискин). Также автор отмечает, что устойчивость предприятия складывается из величин частных видов устойчивости (финансово-экономической, технологической, организационной, персонала, экологической и т.д.).

С одной стороны, многие экономисты часто приравнивают понятие финансовой устойчивости к платежеспособности. Однако А. М. Батьковский отмечает, что понятие финансовой устойчивости существенно шире понятия платежеспособности, так как показатели платежеспособности изменяются во времени быстрее показателей финансовой устойчивости [3]. Аналогичной позиции придерживается и Л. Т. Гиляровская. Она считает, что понятие «финансовая устойчивость» организации более многогранно, в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации. Своевременность расчетов организации со своими контрагентами является, безусловно, важной составляющей финансовой устойчивости, но не единственной [8].

Г. В. Савицкая формулирует понятие финансовой устойчивости предприятия как способность субъекта хозяйственной деятельности функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [11]. В рамках указанного подхода определение финансовой устойчивости рассматривается как синоним финансового состояния, потому как в основе понятия лежит оценка рентабельности, деловой активности и платежеспособности. Однако авторы данной статьи склонны к мнению, что финансовая устойчивость является лишь частью понятия финансового состояния, которая дополняет, но не заменяет данную дефиницию.

Существует три основных подхода к раскрытию сущности финансовой устойчивости организации. Первый подход к раскрытию сущности финансовой устойчивости организации основывается на использовании ряда показателей оценки его финансового состояния, например: платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность, рентабельность, деловая активность и др. С точки зрения ряда экономистов (Е. Н. Выборовой, Е. Н. Ишиной, А. Г. Грязновой, М. В. Мельник, С. Л. Ленской и др.), определение понятия финансовой устойчивости организации близко к понятию платежеспособности. Финансовая устойчивость организации рассматривается, главным образом, с позиции накопления финансовых ресурсов для выполнения кредитных обязательств к определенному, установленному сроку [2]. При этом стоит учитывать, что понятие «финансовая устойчивость» несколько шире, чем понятие «платежеспособность». Кроме того, коэффициенты платежеспособности меняются во времени гораздо быстрее коэффициентов финансовой устойчивости.

Развитие предприятия в долгосрочной перспективе зависит не только от состояния его денежных фондов, но и от прогнозируемой динамики изменения конъюнктуры рынка. Состояние денежных фондов организации в каждый момент времени – показатель статичный. Нельзя также забывать, что финансовая устойчивость дает организации возможность развиваться и привлекать дополнительный капитал в случае, если собственных финансовых средств на предприятии недостаточно. Однако привлечение дополнительного заемного капитала может ограничиваться некоторыми факторами, например, требованием к уровню финансового рычага. Основными критериями финансовой устойчивости организации при ее оценке в рамках данного подхода являются как абсолютные показатели (прибыль, собственный капитал и др.), так и относительные (рентабельность капитала, рентабельность деятельности и др.). При этом нужно учитывать, что повышение показателей ликвидности, рентабельности, платежеспособности не всегда свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости. Это происходит в силу следующих факторов: высокий темп прироста прибыли часто сопровождается увеличением уровня риска, что влечет за собой снижение финансовой устойчивости, показатели лик-

видности, рентабельности, платежеспособности не имеют долгосрочного характера, т.е. не отражают направления стратегического развития. Они показывают лишь возможности развития компании в краткосрочной или среднесрочной перспективе. Поэтому для анализа понятия финансовой устойчивости в долгосрочном периоде необходимо более широко использовать показатели, которые учитывают связь организации с внешней средой.

Второй подход к пониманию сущности финансовой устойчивости организации основывается на анализе структуры используемого капитала, а не только на оценке его величины. При этом собственный капитал организации можно рассматривать в качестве определенного запаса финансовой прочности. В этом случае, по мнению ряда российских экономистов (Ю. А. Данилевского, В. В. Ковалева, О. В. Ефимовой, Е. В. Негашева, Г. В. Савицкой, А. Д. Шеремета и др.), важнейшей проблемой при рассмотрении понятия финансовой устойчивости является определение общей величины собственного капитала организации и его структуры. Для решения данной задачи применяют расчет величины чистых активов организации в соответствии с методикой международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) [6]. На уровень финансовой устойчивости предприятия оказывает значительное влияние динамика общей величины чистых активов и полученной прибыли. Согласно МСФО, прибыль организации признается в случае, если общая сумма чистых активов предприятия в конце отчетного периода превышает общую сумму чистых активов в начале этого периода после вычета из нее всех распределений и взносов учредителей, а также после устранения искажений, вызванных влиянием инфляции. Таким образом, в концепциях МСФО заложены базовые критерии оценки возможного расширения воспроизводства и развития организации.

Третий подход к раскрытию понятия финансовой устойчивости организации является на сегодняшний день наименее проработанным, поэтому используется реже всего. В его основе – понимание анализа финансовой устойчивости как механизма защиты предприятия от рисков. Данного подхода к раскрытию понятия финансовой устойчивости придерживаются А. П. Градова, И. В. Ершова, Г. Б. Клейнер, В. Н. Лившиц, И. В. Мартынюк, К. А. Раицкий, Н. Н. Тренев, Э. А. Уткин и др. Для проведения количественной оценки финансовой устойчивости некоторые из представленных исследователей используют методы корреляционно-регрессивного анализа. Этот подход целесообразно рассматривать в качестве одного из направлений качественного совершенствования анализа в современных условиях.

Для проведения достоверной оценки финансовой устойчивости организации необходимо использовать данные подходы комплексно, так как деятельность организации следует оценивать, используя целую систему показателей, обозначенных в рамках каждого из перечисленных подходов. Несмотря на большое количество трактовок сущности финансовой устойчивости предприятия, все ученые сходятся во мнении, что финансовая устойчивость – это одна из наиболее важных характеристик его финансового состояния. В то же время разносторонность мнений авторов подчеркивает многовекторность категории финансовой устойчивости предприятия, которая характеризуется достаточно большим количеством показателей.

По мнению авторов статьи, финансовая устойчивость предприятия характеризует структуру и состояние активов, а также обеспеченность активов источниками финансирования. Ее оценка может осуществляться с помощью абсолютных показателей или относительных показателей – финансовых коэффициентов. Сущностью финансовой устойчивости является обеспеченность затрат и запасов источниками их формирования. Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность и сбалансированность имущества и источников финансирования.

Предприятие является финансово устойчивым, если обеспечивает себе бесперебойный процесс производства и реализации продукции (услуг), имеет достаточное количество средств, чтобы покрыть все затраты и профинансировать расширение своей деятельности и/или ее обновление.

Высшим типом финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным [5].

На финансовую устойчивость предприятия оказывает влияние множество факторов. Предлагается классифицировать факторы по следующим признакам: по месту возникновения – внешние и внутренние факторы, по важности результата – основные и второстепенные, по структуре – простые и сложные, по времени действия – постоянные и временные [4]. Рассмотрим внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость и финансовое состояние предприятия.

Среди внутренних факторов все вышеперечисленные авторы выделяют следующие: отраслевую принадлежность, величину, структуру и динамику издержек, состояние имущества и финансовых ресурсов, включая состав и структуру запасов и резервов, ассортимент выпускаемой продукции (предоставляемых услуг), размер оплаченного уставного капитала. Экономисты В. Г. Артеменко, Н. В. Анисимова, В. В. Банк, С. В. Банк и А. В. Тараскина считают важными и такие факторы, как величина заемных средств, страхование имущества предприятия, оптимальный состав и структура активов. В. В. Банк, С. В. Банк и А. В. Тараскина отмечают еще и политику распределения и использования прибыли предприятия [цит. по 10].

Степень комплексного влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения вышеуказанных факторов, но и от качества его управляющего персонала. В большинстве случаев слабые показатели деятельности предприятия напрямую связаны с неопытностью и некомпетентностью менеджеров, с их неумением анализировать постоянные изменения внутренней и внешней среды. Что касается внешней среды, то ее особенность состоит в том, что она влияет на внутреннее функционирование предприятия, а также на его финансовую устойчивость, однако повлиять на внешние факторы хозяйствующие субъекты не могут, их основная задача – адаптироваться к их влиянию [7].

К внешним факторам относят, прежде всего, налоговую и финансово-кредитную политику государства, платежеспособный спрос и уровень доходов населения, внешнеэкономические связи. Экономисты В. Г. Артеменко, Н. В. Анисимова, В. В. Банк, С. В. Банк и А. В. Тараскина выделяют такие факторы, как политическая стабильность, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия; инфляция, уровень конкурентной борьбы, состояние экономики (фаза экономического цикла), научно-технический прогресс, система ценностей в обществе, курсы валют, позиции и сила профсоюзов. Также немаловажными факторами являются уровень безработицы в стране и позиции предприятия на рынке [цит. по 10].

Трудно не согласиться с факторами, предлагаемыми экономистами. Однако можно отметить, что В. В. и С. В. Банк и А. В. Тараскина предлагают более широкий спектр факторов, влияющих на финансовую устойчивость и финансовое состояние предприятия в целом. Также авторы статьи предлагают учитывать среди внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, такой фактор, как образование и квалификация кадров, так как именно от управленческих решений персонала высшего звена зависит развитие и процветание организации как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Часто неквалифицированные и недостаточно опытные специалисты принимают стратегически неверные управленческие решения, что ведет к снижению финансовой устойчивости предприятия. К перечню внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, авторы предлагают добавить уровень монополизации отрасли и несостоятельность дебиторов.

Подводя итоги, нужно отметить, что финансовая устойчивость является одним из важнейших показателей финансового состояния предприятия. Только финансово устойчивое предприятие имеет шансы успешно и продолжительно функционировать в условиях острой конкурентной борьбы и эко-

номической нестабильности. На финансовую устойчивость любого предприятия оказывает влияние огромное количество факторов, как внешних, так и внутренних. Для принятия верных управленческих решений необходимо постоянно брать во внимание каждый из рассмотренных в данной статье факторов, изучая и анализируя их влияние на конкретное предприятие.

Библиографический список

1. Анискин, Ю. П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: монография / Ю. П. Анискин. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2010. – 404 с. – ISBN 978-5-370-01373-7.
2. Банк, В. В. Финансовый анализ : учеб. пособ. / В. В. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М. : Проспект, 2006. – 344 с. – ISBN 5-482-00022-2.
3. Батьковский, М. А. Методологические основы анализа финансовой устойчивости предприятий / М. А. Батьковский. – Финансы и учет: современная теория, методология и практика: сб. науч. трудов по материалам I международной науч.-практ. конференции 30.06.16 г. – М. : НОО «Профессиональная наука», 2016. – С. 68–78. – ISBN 978-5-00-005963-8.
4. Божко, В. П. Управление финансовой устойчивостью предприятий / В. П. Божко, С. Ю. Балычев // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
5. Бородулина, К. Б. Анализ методов оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Вестник Марийского государственного университета. – 2016. – № 1. – С. 15.
6. Бочаров, В. В. Финансовый анализ : учеб. пособ. / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 240 с. – ISBN 978-5-469-01726-4.
7. Вакулина, М. А. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» / М. А. Вакулина // Экономика и социум. – 2016. – № 5(24). – С. 21–27.
8. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости торговых организаций : учеб. пособ. / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 159 с. – ISBN 5-238-01074-5.
9. Луппол, Е. М. Прогнозирование показателей финансовой устойчивости предприятия / Е. М. Луппол // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. статей по материалам LVIII международной научно-практической конференции. – Новосибирск : АНС «СибАК», 2016. – 106 с.
10. Пуртова, А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости / А. Ф. Пуртова // Молодой ученый. – 2014. – № 15(74). – С. 200–203.
11. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М., 2011. – 649 с. – ISBN 978-5-16-006707-0.

УДК 657.1

М.Г. Успаева

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАПАСОВ И НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В МСФО И СНС

Аннотация. Статья посвящена проблемам использования данных финансовой отчетности организаций при формировании ключевых макроэкономических показателей. В статье анализируются особенности методологии гармонизируемых учетных систем, рассматриваются теоретические вопросы учета запасов и незавершенного производства при оценках рыночного выпуска в Системе национальных счетов (СНС).

Ключевые слова: гармонизация учетных систем, запасы, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), методология, незавершенное производство, Система национальных счетов, финансовая отчетность.

Milana Uspayeva

FEATURES OF STOCK AND INCOMPLETE PRODUCTION ACCOUNTING IN IFRS AND SNA

Annotation. The article concerns the problems of financial reporting data use in the forming of key macroeconomic indicators. In the article the conceptual features of harmonized accounting systems are analyzed, the theoretical topics of stock and incomplete production accounting in the process of market output estimation in the System of national accounts (SNA) are considered.

Keywords: harmonization of accounting systems, stocks, International financial reporting standards (IFRS), methodology, incomplete production, System of national accounts, financial statements.

В настоящее время значительное внимание в научных исследованиях уделяется вопросам использования данных финансовой отчетности организаций в качестве основного источника при построении систем макроэкономических и региональных показателей. Для российской практики их решение имеет особую актуальность в условиях перехода бухгалтерского учета к международным стандартам (МСФО) и ориентации макроэкономической и региональной статистики на систему показателей, разрабатываемых в соответствии с методологией Системы национальных счетов (СНС) [2]. Комплексный характер решаемых проблем, связанных с полной конвергенцией методологии соответствующих учетных систем, требует проведения масштабных исследований, в рамках которых должна обеспечиваться интеграция теоретических и практических подходов к построению системы макроэкономических и региональных показателей на основе данных финансовой отчетности. Общеметодологической основой трансформации данных финансовой отчетности, разрабатываемой на основе международных стандартов, в показатели макроэкономической и региональной статистики, являются положения Системы национальных счетов 2008 года (СНС 2008).

Практические аспекты трансформации и методические подходы к построению конкретных макроэкономических и региональных показателей на основе данных финансовой отчетности в международных исследованиях, как правило, представлены в виде обобщений перспективных разработок и опыта отдельных стран в области гармонизации соответствующих учетных систем. При этом отмечаются существенные различия в степени разработанности методических подходов к построению отдельных показателей макроэкономической и региональной статистики. Такое положение характерно, в том числе, и для построений ключевых показателей счета производства СНС, включая валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой региональный продукт (ВРП). При этом для части их компонентов соответствующие подходы реализованы в виде схем, позволяющих использовать для их рас-

четов данные финансовой отчетности, для других компонентов такие разработки существуют только в виде описаний общих методологических подходов.

К последней группе, в частности, относится показатель *изменения запасов и незавершенного производства* – один из наиболее сложных для процедур конвергенции методологии МСФО и СНС компонентов, учитываемых при построении показателя выпуска. От корректности его учета в значительной степени зависит надежность и достоверность соответствующих оценок выпуска организации. В СНС данный компонент относится к рыночному валовому выпуску – *результату рыночного производства*, определяемого как производство товаров и услуг, реализуемых по ценам, оказывающим влияние на рыночную конъюнктуру, обмениваемых по бартеру, предоставляемых работникам в качестве оплаты труда или передаваемым другим производствам внутри данного подразделения. К рыночному производству в соответствии с методологией СНС также относится производство готовой продукции, которая *накапливается производителями в виде запасов*, и *незавершенное производство*, в случаях, когда такие товары в дальнейшем предполагается использовать для реализации, обмена по бартеру, предоставления работникам в качестве оплаты труда или передачи другим производствам внутри данного подразделения [1].

В отношении запасов в СНС используется общий принцип оценки изменения запасов готовых продуктов, в соответствии с которым выпуск должен быть зарегистрирован на момент его производства, а при его оценке должны использоваться цены, не зависящие от направлений последующего использования выпуска (продаж, поступления в запасы и др.). Выпуск не исчисляется при изъятии произведенных ранее товаров из запасов и их продажах или использовании для других целей за исключением осуществления деятельности по *хранению товаров*. *Изменение запасов готовых продуктов*, регистрируемое в рамках конкретного отчетного периода, в СНС определяется как разница между стоимостью товаров, поступивших в запасы и стоимостью товаров, изъятых из запасов, и текущих потерь товаров. В соответствии с положениями методологии СНС при учете движения товаров в составе запасов рекомендуется руководствоваться следующими принципами:

- товары, поступающие в запасы, оцениваются *в основных ценах, преобладавших на момент поступления товаров в запасы*, – ценах их возможных продаж на момент производства;
- товары, изымаемые из запасов, оцениваются *в основных ценах, преобладавших на момент изъятия товаров из запасов* – ценах их возможных продаж на момент изъятия из запасов;
- снижение качества товаров, находящихся в запасах, текущие потери в форме убыли, хищений или случайных повреждений, отражаются в учете как *выбытие товаров из запасов*, что приводит к снижению стоимости выпуска.

Для учетной практики наиболее сложной проблемой является измерение изменения запасов готовых продуктов *в условиях инфляции (дефляции)* и существенного повышения (снижения) цен в периоды нахождения товаров в запасах. В СНС соответствующие холдинговые прибыли (убытки), возникающие в отношении произведенных товаров, находящихся в запасах, *должны исключаться из стоимости выпуска*. Проблемы формирования адекватных оценок изменений запасов и выбора соответствующих методических подходов в этом случае определяются необходимостью учета динамики изменения цен на товары, поступающие в запасы и изымаемые из запасов в различные моменты времени в рамках отчетного периода. Для этого требуется обеспечить *непрерывность регистрации всех операций*, связанных с поступлениями и изъятием товаров из запасов, что достаточно сложно реализовать на практике [3].

В СНС для оценки изменения запасов готовых продуктов рекомендуется использование *метода непрерывной инвентаризации (МНИ)*. Метод непрерывной инвентаризации позволяет исключить холдинговые прибыли и убытки на основе использования при оценке товаров, изымаемых из запасов, цен, *преобладающих на момент их изъятия из запасов*, в отличие от практики использования

в бухгалтерском учете цен, *преобладавших на момент поступления товаров в запасы*, или принципов их учета по *исторической стоимости*. Использование такого подхода в СНС, как правило, приводит к получению более низких оценок выпуска и прибыли в периоды высокой инфляции по сравнению оценками, формируемыми на основе принципов бухгалтерского учета с использованием оценок по исторической (первоначальной) стоимости.

Учет *изменений запасов незавершенного производства* при построении показателя выпуска актуален для организаций с процессами производства, характеризующимися продолжительными периодами, необходимыми для их полного завершения. Незавершенное производство рассматривается в СНС как один из компонентов запасов произведенной продукции (выпуска), находящихся у производителя. На практике незавершенное производство может быть зарегистрировано для любой отрасли, включая сферу услуг. Незавершенное производство представляет собой выпуск, который на данном этапе не может быть поставлен или реализован другим институциональным единицам. Цель отражения такого выпуска в учете определяется необходимостью *распределения незавершенного производства между отдельными периодами* до момента его полного завершения. В этом случае текущая стоимость незавершенного производства на конец каждого из отчетных периодов отражается в заключительных балансах активов и пассивов, являющихся начальными балансами для последующих периодов [1].

В экономическом аспекте необходимость исчисления соответствующих показателей выпуска для отдельных периодов процесса производства связана с наличием в эти периоды промежуточного потребления товаров и услуг. В случаях временной несогласованности соответствующих учетных операций при регистрации затрат и выпуска, формирование на их основе производного показателя добавленной стоимости может приводить к некорректным результатам.

После завершения производственного процесса аккумулированная к данному моменту стоимость незавершенного производства *трансформируется в запасы продукции*, готовой для поставки или продажи. В момент продаж из стоимости реализуемых товаров должна быть исключена стоимость товаров, изымаемых из запасов, и в составе выпуска учитываются только поступления в запасы незавершенного производства в отчетном периоде. В этом случае обеспечивается относительно равномерное распределение выпуска в рамках общего периода производства. Поступления в запасы незавершенного производства и изъятия из запасов отражаются в счетах СНС аналогично соответствующим операциям с готовыми продуктами: такие операции должны быть отражены на момент их осуществления и оцениваться на базе *основных цен*, преобладающих в этот период.

Учет запасов в соответствии с международными стандартами регулируется стандартом МСФО (IAS) 2 «Запасы». В составе запасов как разновидности активов выделяются их следующие группы: активы, предназначенные для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности; активы, находящиеся в процессе производства и предназначенные для продажи; активы, находящиеся в форме сырья и материалов и предназначенные для использования в производственном процессе или предоставления услуг. Данный стандарт имеет особое значение для формирования показателей счета производства СНС. В частности, выделяемый в структуре запасов компонент в виде активов, предназначенных для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности, отражает объемы готовой продукции, находящиеся в запасах на определенный момент времени. Соответственно, изменение данной группы запасов (аналогично изменению компонента незавершенного производства) в частности, их прирост за отчетный период является результатом производственной деятельности, что должно учитываться в состав показателя валового выпуска СНС. В отношении активов, находящихся в форме сырья и материалов и предназначенных для использования в производственном процессе или предоставления услуг и включаемых в состав промежуточного потребления счета производства СНС, действует обратная схема, в соответствии с которой их использование в производстве в отчетном перио-

де связано со снижением объемов данной группы запасов. Конкретными компонентами запасов в составе активов также являются приобретенные организацией *товары, предназначенные для перепродажи* (в том числе, материальные непроеизведенные активы и другое имущество), а также *готовая продукция и незавершенное производство*, включая сырье и материалы, предназначенные для использования в процессе производства.

Признание запасов в учете в соответствии с положениями МСФО осуществляется в момент *перехода к организации рисков и выгод*, связанных с правами собственности на запасы. Стандартом регулирует учет операций, связанных: с приобретением сырья и материалов для дальнейшей обработки; оценкой стоимости полуфабрикатов и готовой продукции; оценкой стоимости незавершенного производства; приобретением товаров и определением их стоимости при продаже. Для предприятий сферы услуг в составе запасов выделяются затраты на оказание услуг, в отношении которых предприятием еще не признана соответствующая выручка (МСФО 18 «Выручка»).

В МСФО при *стоимостной оценке запасов* рекомендуется использование наименьшей из оценок, основанных на расчете их *фактической стоимости* (себестоимости) или *чистой цены продажи* актива. В состав *фактической стоимости* запасов включаются: фактические затраты организации на приобретение запасов и дополнительные затраты, относимые непосредственно на их приобретение; затраты на переработку запасов; прочие затраты, связанных с доставкой запасов до текущего местоположения и обеспечением их соответствующего состояния. Для организаций *сферы услуг* оценка формируемых запасов осуществляется на основе *затрат на их производство*.

При определении стоимости *взаимозаменяемых запасов* (за исключением статей, выделенных для конкретных проектов) рекомендуется использование *метода ФИФО* (First-in-first-out method – FIFO) или *метода «средневзвешенной стоимости»* (Weighted average cost method). При использовании обоих методов запасы должны оцениваться по *наименьшему из полученных значений*. В соответствии с *методом ФИФО* предполагается, что первыми реализуются статьи запасов, приобретенных или произведенных в более ранние периоды, и что статьи, остающиеся в запасах на конец периода, были произведены или приобретены в более поздние периоды. В этом случае в учете списание запасов осуществляется в соответствии с последовательностью их поступления, что при длительных сроках хранения и в условиях высокой инфляции может приводить к завышению показателей финансовых результатов деятельности организаций в отчетном периоде.

В качестве альтернативного методу ФИФО при оценке фактической стоимости запасов в МСФО рекомендуется использование *метода «средневзвешенной стоимости»*. На практике данный метод применяется при оценках *взаимозаменяемых и однородных статей запасов*, стоимость каждой из которых определяется на основе средневзвешенного значения их стоимостных оценок на начало периода и их оценок на моменты поступления в запасы в результате производства или приобретения в течение отчетного периода. В зависимости от специфики деятельности предприятия средневзвешенная стоимость может рассчитываться на регулярной основе или по факту поступления запасов.

Кроме фактической стоимости положениями МСФО при стоимостной оценке запасов также рекомендуется использование показателя *чистой цены продажи* актива (Net Realisable Value). Чистая цена продаж запасов определяется как стоимостная оценка их продаж при обычных условиях за вычетом затрат, необходимых для завершения производства и реализации запасов, включая затраты на маркетинг и сбыт. Оценки стоимости запасов на основе чистой цены продаж, как правило, применяются при динамичном снижении их потребительских свойств в результате повреждений, морального устаревания, при наличии других наблюдаемых признаков снижения продажной цены или ожидаемом росте затрат, связанных с завершением производства или продажей активов.

В соответствии с положениями МСФО допускается возможность использования при определенных условиях при оценке запасов других методов, в частности, *метода нормативных затрат*,

розничных цен и метода специфической идентификации затрат. Метод нормативных затрат (Standard costing) рекомендуется использовать в основном в промышленных компаниях со сложной технологией, в сезонных отраслях товарного производства и отраслях с серийным производством (машиностроение, строительство и т.п.) [4]. В соответствии с используемым подходом при стоимостной оценке запасов организации рекомендуется ориентироваться на *фактические производственные показатели* – расчетные нормативы использования сырья, материалов, трудовых ресурсов, эффективности и использования производственных мощностей при нормальных условиях производства конкретных видов продукции (услуг). При этом организацией должен осуществляться регулярный анализ соответствующих показателей и при необходимости – их корректировка.

Метод розничных цен (Retail method) рекомендуется использовать в основном организациями розничной торговли для оценки запасов, представленных широким и динамично изменяющимся ассортиментом товаров и с близкими по значениям торговыми скидками и наценками (разницей между доходом от реализации и стоимостью приобретения товара). Стоимость запасов в этом случае определяется на основе корректировки общей стоимости реализованных товаров на величину соответствующих скидок и наценок, которые должны учитывать отдельно. Торговая наценка добавляется к первоначальной стоимости приобретенных для последующей продажи товаров на этапе их признания в качестве активов (запасов). При использовании метода розничных цен стоимость остатков запасов на конец отчетного периода в розничных ценах определяется по наименьшему из значений показателей их себестоимости и возможной чистой цене продаж (чистой стоимости реализации).

Метод специфической идентификации затрат (Specific identification method) в наибольшей степени применим к оценке стоимости неоднородных запасов и товаров и услуг, произведенных или приобретенных для осуществления специальных проектов. Положениями МСФО определены следующие условия деятельности компании, при которых при определении стоимости отдельных статей запасов в обязательном порядке должен применяться данный метод: наличие статей запасов, не являющихся взаимозаменяемыми; наличие товаров или услуг, произведенных и предназначенных для специальных проектов.

В соответствии с МСФО при отражении операций с запасами в финансовой отчетности организаций должна раскрываться следующая существенная для формирования показателей счета производства СНС информация:

- принципы учетной политики, принятые для оценки запасов, включая используемые подходы к расчету их стоимости;
- общая балансовая стоимость запасов и балансовая стоимость отдельных видов запасов организации;
- балансовая стоимость запасов, учитываемых по справедливой стоимости, за вычетом затрат на их продажу;
- величина запасов, признанная в качестве расходов организации в отчетном периоде;
- снижение стоимости запасов, признанное в качестве расходов в отчетном периоде и др.

В целом рассмотренные принципы конвергенции методологических положений различных учетных систем могут быть распространены и на другие компоненты, учитываемые при построении систем макроэкономических и региональных показателей с использованием данных финансовой отчетности организаций. В перспективе в соответствии с этапами внедрения МСФО в российскую учетную практику могут быть сформированы детализированные схемы, позволяющие осуществлять разработку системы макроэкономических и региональных показателей на основе использования информационных источников, дополняющих данные, разрабатываемые официальной статистикой.

Библиографический список

1. Система национальных счетов 2008 года (СНС 2008) // ООН. – 2009.

2. Шорина, Е. В. Гармонизация данных статистической и бухгалтерской отчетности на микроуровне / Е. В. Шорина, С. В. Юркевич // Вопросы статистики. – 2013. – № 12.
3. Comparison of business statistics characteristics with IAS/IFRS and EU accounting directive: the main differences between statistical and accounting concepts. Statistical and Accounting Standards // SGA. – 2011.
4. Strengthening the Links Between Macroeconomic Statistical Guidelines and Accounting Standards // IMF. – 2004.

УДК 657

С.Р. Юнусова

А.В. Бодяко

ДЕФИНИЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЕСКРИПТИВНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Современные условия хозяйствования вкупе с высоким уровнем рисков создают устойчивую тенденцию снижения количества прибыльных предприятий на российском рынке. В силу необходимости унификации и гармонизации внутрифирменных управленческих процессов в данной статье предлагается использование на предприятиях всего спектра принципов бюджетирования с точки зрения практической реализации, а не с точки зрения теоретических концептуальных императивов. В статье выявляется актуальность использования фрактального планирования на современных предприятиях России.

Ключевые слова: бюджетирование, регламент процедур планирования, принцип декомпозиции, оптимизация финансовых показателей.

Salima Yunusova

Anna Bodiako

DEFINITION OF BUDGETING AS A COMPONENT OF A DESCRIPTIVE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SOLVENCY OF RUSSIAN ENTERPRISES.

Annotation. Problems of the implementation of the fractal, within branched budgeting system in Russian enterprises. Of necessity unification and harmonization of intra-company managerial processes in this paper we use the whole range of principles of budgeting from the point of view of practical implementation, and not from the point of view of the theoretical conceptual imperatives.

Keywords: budgeting, regulation and planning procedures, the principle of decomposition, the optimization of financial performance.

Экономика России, вошедшая в настоящее время в зону турбулентности, в обозримой перспективе должна адаптироваться к совершенно новым реалиям, когда вектор изменения парадигмы экономического развития предусматривает принципы импортозамещения и делает упор на совершенствовании внутриотраслевой деятельности [1; 5; 9]. Наблюдаемая в настоящее время ацикличность российской экономики обуславливает необходимость адаптации ее не только к международным условиям хозяйствования, но также к адекватному регулированию внутригосударственных импульсов, выраженных в стабильной и результативной работе предприятий. Ведь цепная реакция составляющих очевидна: при стабильном функционировании предприятий с хорошо организованной системой управления, а в частности, системой бюджетного планирования, которая укрепляет финансовую дисциплину и защищает от рисков нерационального использования финансовых ресурсов, появляется возможность привлечения как отечественных, так и зарубежных инвесторов, что в целом дает положительный импульс развитию экономики страны (см. рис 1) [3; 4].

стабильность функцио-
нирования предприятий



привлекательность
для инвесторов



рост
экономики страны

Рис. 1. Значимость устойчивости и стабильности функционирования сектора предпринимательства в развитии экономики страны

Следовательно, процесс всесторонней трансформации и дифференциации, характерный для сегодняшней модели экономического развития в рамках интернационализации подтверждает, что национальная экономика, подкрепленная большим количеством стабильно действующих и прибыльных предприятий внутри страны, способна противостоять сближенным сращенным хозяйствам межконтинентального уровня. Именно поэтому мы считаем данную тему актуальной, поскольку зависимость экономики страны в целом от предпринимательского сектора более чем очевидна. При этом количество высоко организованных предприятия зависит от выбранной политики, основу которой составляет бюджетирование.

В данной статье мы идентифицировали экономическое содержание понятия «бюджетирование» и вывели актуальную линию исследования: бюджетирование как плано-аналитическая форма управленческого учета на предприятии – это необходимый процесс, который с позиции целеполагаемого и эффективного регулирования позволяет добиться мультипликативного эффекта в достижении целей предприятия. Наша же трактовка в проекции интегрированной системы анализа и учета рассматривает бюджетирование как формирование аналитических бюджетов в виде источников аккумуляции плановой аналитической и учетной информации, необходимой для проведения экономической диагностики и принятия управленческих решений. Необходимо отметить, что для Европы этот способ управления – давно разработанная система функционирования фактически всех предприятий и уже достаточно устаревшая. Принимая во внимание условия трансформации механизмов воспроизводства, учета, управления, а также регулирования на предприятиях, мы считаем, что практику в российской сфере промышленности понятие «бюджетирование» освоило еще не совсем в полной мере. Его содержание, как правило, раскрывается по большей части лишь в институциональном секторе (учебно-методическая литература, монографии и т.д.). Все достойные попытки внедрить систему бюджетирования в когнитивную модель управления активами предприятия и ростом капитализации, определения инвестиционной привлекательности и способов увеличения прибыли ограничились анализом отдельных экономических показателей, например, таких, как кредиторская или дебиторская задолженность, или на контроле уровней определенных затрат. Причины такого «неполноценного» бюджетного планирования кроются, на наш взгляд, в наследии прежней системы планового характера. Переход к бизнес-планированию, с ориентацией на маркетинг, является преамбулой эффективного процесса производства. Нельзя также сказать, что принципы и концепции бюджетирования диаметрально противоположны инструментарию того планирования, который существовал в СССР, но все-таки система со временем модифицировалась. Если в СССР бюджеты были представлены в основном сметах, то на сегодняшний день бюджет – конструктивная модель деятельности предприятия в разрезе детального учета, оптимизации затрат и оценки аспекта финансовой составляющей предприятия.

Другой существенной причиной, замедляющей полноценное использование методов бюджетного планирования на российских предприятиях, как мы считаем, выступает конфронтация интересов при внедрении ограничений затрат. При этом уровень квалификации специалистов не всегда высок, что выражается в регламентации и контроле исполнения бюджета компании. Поэтому по сей день вместе с улучшением подготовки кадров совершенствуется и система бюджетирования [7].

В продолжении темы о зависимости существования предприятия от учетной политики и системы управления укажем на тот факт, что на сегодняшний день количество крупных и средних предприятий намного меньше, чем на начало 2004 г. Наглядно это продемонстрировано на рисунке 2, где проанализированы статистические данные, отражающие устойчивый спад числа организаций в Центральном федеральном округе. По данным Росстата, число предприятий на начало 2016 г. сократилось на 57 % в сравнении с началом 2004 г. [8].

Итак, одним из обобщающих обоснований данной разницы показателей является факт того, что в 2015 г. многие предприятия в силу целого перечня причин оказались убыточными и, как правило, в перечень этот входит и неэффективность выбранной учетно-аналитической политики или отсутствие четкой формализации управления [2; 6].

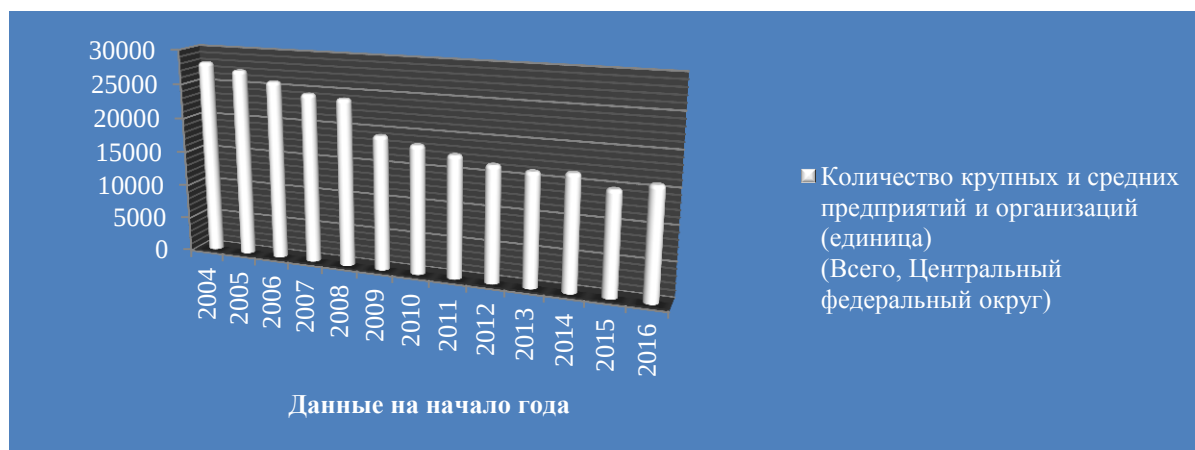


Рис. 2. Динамика количества прибыльных предприятий по ЦФО

Внедрение системы бюджетирования в полноценном ритме позволит решить многие задачи в управлении предприятием. На рисунке 3 продемонстрирован лишь узкий спектр тех направлений, которые могут быть усовершенствованы с применением системы бюджетирования. Необходимо отметить: в силу того, что существует множество ограничивающих факторов в повышении эффективности деятельности отраслевых комплексов в целом и предприятий в частности, идея концепции бюджетирования получает все более диверсифицированные формы; порядок формирования бюджетов изменяется под влиянием информационной энтропии.



Рис. 3. Направления действия дескриптивного освоения принципов бюджетирования

Но при этом общие стратегии и принципы планомерной организации концепции распределения бюджета остаются институциональными, а именно: определение стратегии увязки целей предприятия с имеющимися финансовыми ресурсами, разработка регламентированной процедуры плани-

рования, анализа, учета и контроля за исполнением бюджета, искоренение принципов фрагментарности бюджетирования (например, разработка только части расходов), детализация бюджета, во избежание проблем управления издержками в силу агрегированности статей затрат, т.е. принцип декомпозиции (см. рис. 4).

Итак, даже в условиях формальных, как мы полагаем, и неформальных ограничений на предприятии, следует разрабатывать наиболее фрактальную систему бюджетирования, что позволит объективно оценивать оптимальные затраты структурных подразделений. Таким образом, предприятия, гармонизируя технологическую, организационную и правоприменительную практику, модернизируя деятельность за счет совершенствования системы бюджетирования, локализуя тем самым конкурентное производство, будут создавать привлекательный деловой климат инвесторам, что в совокупности поможет российской экономике еще более нарастить собственную самодостаточность.

Библиографический список

1. Бодяко, А. В. Концептуальная характеристика роли бухгалтерского учета и контроля в иерархии корпоративной системы управления / А. В. Бодяко // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 3(110). – С. 68–74.
2. Мироненко, В. М. Учет операций с иностранной валютой на валютных счетах / В. М. Мироненко, В. В. Зеленев // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 3(110). – С. 79–83.
3. Пономарева, С. В. Базовые принципы теории информации, управления и бухгалтерского учета, их причинно-следственные связи / С. В. Пономарева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 3. – С. 158–163.
4. Пономарева, С. В. Бизнес-информация и деловые знания в конвергенции учетной и управленческой парадигм / С. В. Пономарева, И. В. Лескова, В. В. Зеленев // Духовная ситуация времени. Россия XXI век. – 2015. – № 2(5). – С. 100–102.
5. Пономарева, С. В. Информация как стратегический ресурс в системе управления бизнесом / С. В. Пономарева, В. В. Зеленев, И. В. Лескова // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2015. – № 3(6). – С. 101–104.
6. Рогуленко, Т. М. Проблемы перехода российского бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности / Т. М. Рогуленко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 4. – С. 187–191.
7. Рогуленко, Т. М. Теория системности экономического познания и ее влияние на организацию системы контроля управления хозяйствующим субъектом / Т. М. Рогуленко // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 2(109). – С. 106–110.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_47/IssWWW.exe/Stg/1-37.doc (дата обращения : 12.03.2016).
9. Юнусова, С. Р. Импортзамещение как катализатор экономического роста страны / С. Р. Юнусова, И. В. Меркулова // Международный центр инновационных исследований. – 2015. – С. 60–63.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.92

В.Н. Кириллов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация. В современном инновационном развитии субъектов мирового хозяйства прослеживается явная неравномерность влияния инноваций на позиции отдельных стран в международной торговле. В статье рассмотрены основные подходы к оценке воздействия инноваций на конкурентные позиции стран мира в международном обмене.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, международная торговля, конкурентоспособность, инновационные системы.

Viktor Kirillov

THEORETICAL ASPECTS OF INTERRELATION OF INNOVATIONS AND COMPETITIVENESS OF THE COUNTRIES IN INTERNATIONAL TRADE

Annotation. In the modern innovative development of subjects of the world economy obvious unevenness of influence of innovations on line items of the certain countries in international trade is traced. In the article the main approaches to assessment of impact of innovations on competitive line items of the countries of the world in the international exchange are considered.

Keywords: innovative development, innovations, international trade, competitiveness, innovative systems.

В стратегии коммерческих организаций (производственных предприятий, торговых компаний, коммерческих банков) ключевым принципом на этапе перехода к рыночной экономике представляется их стремление максимизировать прибыль. Вместе с тем, данное стремление ограничено возможностями несения убытков. Другими словами, в данном случае мы сталкиваемся с понятием «риск» [7]. В современных условиях эффективное функционирование любых экономических систем в существенной степени связано с динамикой инновационных процессов, которые протекают в них. Так, например, организация системы должна выстраиваться так, чтобы развитие указанных процессов шло в условиях, где временной интервал между возникновением инновации был несколько меньшим по сравнению со средним времени так называемой «диффузии» инноваций в экономическом пространстве. Авторитетным зарубежным экономистом Й. Шумпетером было отмечено, что экономической сущностью процессов депрессии является распространение научно-технических новшеств на экономику всей страны [11].

В традиционной экономической теории знания не рассматриваются в качестве присваиваемого и конкурентного общественного блага. Напротив, предполагается, что доступ к знаниям имеют все компании и по минимальной цене. По мнению известного исследователя Ж. Пенэна, после того, как инновация разработана, некоторая доля вновь созданных знаний уходит от их создателя, тем самым наращивая «мировой запас знаний», служащий новым источником получения знания для прочих экономических агентов [12]. Если придерживаться данного подхода и дефиницией экстерналий, то трансферт знаний и обмен ими по существу представляет собой экзогенный фактор для частных хо-

действующих субъектов. Те компании, которые получают знания, не способны максимизировать воздействие их внешнего эффекта на собственные знания, тогда как производители знаний не могут полностью присваивать результаты собственных исследований и разработок с целью эксплуатации и контроля внешних эффектов. Механизм воздействия на разного рода внешние эффекты трансферта знаний, которые позволяют их контролировать, все же существует. Этот механизм находится в прямой зависимости от характеристик знаний и поведений агентов. Последователи данного, принципиально нового подхода, на этот счет приводят следующие соображения. Процессы генерации знаний контролируются частично компанией-производителем, так как даже если распространится часть знаний (например, путем повышения мобильности трудовых ресурсов), то все знания автоматически не уйдут из своего источника. Кроме того, компания не может безо всяких усилий и бесплатно осваивать знания, которые производят другие агенты [6]. Получение доступа к внешним знаниям связано с существенными организационными и финансовыми инвестициями, так как для этого требуются добавочные знания самой фирмы. Компания сталкивается с необходимостью развития способностей к освоению внешних знаний, поэтому они играют ключевую роль в данном процессе, и он, в отличие от генерации знаний, имеет эндогенный характер. Наконец, концепция под названием «мировой запас знаний» требует конкретизации и даже пересмотра. Данный запас не представляет собой интеграцию всех знаний: большая их часть, которая произведена отдельными компаниями, обуславливает невозможность получения свободного доступа к ним со стороны прочих фирм. Знания зачастую способны к циркуляции в рамках так называемых «инновационных сетей», поэтому они представляют собой сетевое (или коллективное) благо, но никак не общественное. Единственная возможность обеспечить доступ к уже генерированным знаниям – это интеграция в указанные сети, основным субъектом которых является их компания-производитель.

Ввиду указанных обстоятельств внешний эффект знаний находится в зависимости от поведения экономических агентов. Компании частично осуществляют контроль производства своих знаний и освоения внешних. Ввиду того, что экономические агенты осуществляют взаимодействие вне рыночной среды, важным представляются социальные аспекты и структуры данного взаимодействия. Происходит сотрудничество компаний, обмен информацией, на основе чего формируются так называемые «полюсы компетенций». Характерно при этом, что если исследование процессов эндогенизации было характерным для 1980-х гг., то анализ способностей компаний к генерации знаний пока еще находится на начальном этапе [9].

С уверенностью можно констатировать, что компании, обладающие способностями к генерации знаний, должны выполнять следующие условия: 1) если для знаний не характерен автоматический уход из источника их получения и они могут длительное время являться предметом коммерческой тайны; 2) если компания имеет возможности донесения своих знаний до третьих лиц. Второе условие указывает на значимую роль аспектов кодификации знаний в результате их генерации [4]. Данная кодификация необходима, однако не является достаточной стадией на пути универсального трансферта знаний (поскольку субъект, обладающий знаниями, не обязательно должен распространять их). Вместе с тем имплицитное знание далеко не всегда подвергается и поддается кодификации, в связи с чем оно может быть распространено только частично. Имплицитное знание, помимо прочего, осваивается его получателем лишь за счет обучения, на основе применения личного опыта, а значит в результате его трансферта возможна существенная степень искажения.

Когда указанные условия соблюдаются, генератор инновации может или сохранить ее как предмет коммерческой тайны на протяжении весьма длительного времени, или осуществить распространение своих знаний. Поэтому обмен знаниями следует понимать как неизбежную экстерналию, однако не всегда желательную [2]. Таким образом, компании имеют способности распространять свои знания. Конкретизируя природу мотивации компаний, которые добровольно распространяют

знания, следует указать, что отличия между ограниченным внутрисетевым трансфертом знаний и их универсальным трансфертом видятся в том, что при первом случае знание представляется коллективным благом, тогда как во втором – общественным. Внутрисетевое распространение знаний при этом, скорее, есть результат обмена, а не распространение по существу. К числу методов универсального трансферта знаний (т.е. когда доступ к знаниям имеют все компании, обладающие способностями их усвоения) относятся конференции, коллоквиумы, патенты и научные публикации. Знания при этом подлежат кодификации, однако получатель их может на основе своего опыта приобретать и имплицитное знание.

В мире широкое распространение получили практики универсального трансферта и распространения знаний. Одновременно такая стратегия представляется дорогостоящей и, при самом поверхностном анализе, способна, кроме принесения прибыли, причинять ущерб генератору знаний, что выходит за рамки рационального экономического поведения. Вместе с тем подобное поведение обусловлено многими причинами.

Компания начинает универсально распространять знания для того, чтобы заинтересованные знания были информированы о ней. В действительности, генерация знаний есть социальный и коллективный процесс. Однако, в контексте коллективной генерации знаний, решающее значение играет принадлежность к сети. По большей части все знания представляют собой сетевое, а не чисто общественное благо. Для них характерна внутрисетевая циркуляция, возникающая в результате взаимодействия ее субъектов. Именно поэтому для фирмы, если у нее есть намерения остаться инновационной, важна интеграция в подобные инновационные сети, с тем, чтобы получать из этих сетей знания, которые доступны лишь субъектам сети. Вместе с тем вхождение в сеть генерации знаний ограничено рядом проблем информационного характера, которые касаются преимущественно определения участников и оценивания компетенций партнером, т.е. по существу это проблема отрицательного отбора, что в результате служит барьером к коллективной генерации знаний. Поэтому, чтобы снизить риск выбора партнеров, компания должна разрабатывать специальные стратегии. Так, например, определяющую роль в контексте анализа отрицательного отбора отводится репутации компании. Общеизвестно, что так называемое сигнализирование – эффективная стратегия, направленная на то, чтобы устранить информационную асимметрию и облегчить сам процесс обмена. Поэтому универсальный трансферт знаний, кроме того, что позволяет эмитенту продемонстрировать наличие собственных компетенций, представляется инструментом, который облегчает интеграцию в сети генерации знаний. Компания, которая распространяет некоторую долю собственных знаний, информирует, что она производит, какие разработки осуществляет, демонстрирует, как и чему она может обучить другие компании, однако кроме этого она также и сигнализирует о своих потребностях. В частности, стратегии генерации знаний зачастую ориентируются на государственные исследовательские центры. В данном случае трансферт знаний для компаний представляется методом интеграции в научную среду, а это предоставляет им широкие возможности использовать академические исследования, а также привлекать дополнительных исследователей в перспективе.

Для современного этапа развития мировой экономики базовым фактором ускорения социально-экономического развития и экономического роста представляется эффективность инновационной политики, т.е. деятельности, конечным результатом которой представляется внедрение передовых, новых, прорывных технологий и техники, форм организации управления и труда, крупных и пионерских изобретений, базирующихся на научно-техническом прогрессе [8]. Нововведения и инновации в их широкой трактовке представляют собой синоним успешной генерации, использования и внедрения новшеств в социально-экономической сфере, которые обеспечивают стратегические преимущества компании. Между тем технологический фактор представляется основным, однако не единственным. Часто инновации могут генерироваться в результате новой комбинации известных элементов в

соединениях, взаимодействиях и сравнениях [2]. Динамизм социально-экономического развития ряда субъектов мирового хозяйства, их технологический прорыв окончательно стали базироваться только на инновациях, влияние которых на экономику отдельных стран приобрело стратегически значимый характер [5].

Собственно термин «инновационная экономика» в современных исследованиях несправедливо увязывают с некоторыми теоретическими основами, которые далеки, а значит непривлекательны в современных российских условиях от практики инновационного развития богатых развитых стран, которые могут позволить себе стабильное финансирование высокорисковых долгосрочных проектов и стратегически перспективные исследования. Однако, на наш взгляд, данный тезис нуждается в конкретизации. Инновационную экономику следует понимать как реакцию национального хозяйства (населения, бизнеса, органов государственной власти) на ряд существенных ограничений, появляющихся на стадии экономического роста и в результате изменения конъюнктуры мирового рынка. Так, мировой опыт накопил несколько примеров. В частности, существенное удорожание энергетических ресурсов в 1970-е гг., именуемое в литературе как «нефтяные шоки», привело к реакции стран, выразившейся в разработке и реализации национальных инновационных стратегий (страны-импортеры энергоресурсов, в частности, Германия и Франция). Другим примером является то, что в результате деятельности Всемирной торговой организации (ВТО), направленной на снижение импортного тарифа, многие страны приступили к реализации исследований и разработок в отраслях, столкнувшихся с потенциальными угрозами. Наконец, еще одним примером является то, когда зависимое, периферийное положение некоторых стран в мировом хозяйстве формировало мощные стимулы для использования новейших технологий в уменьшение издержек и создание новейших товаров (так называемые «страны-имитаторы») [10]. Принято считать, что при существовании изобилия ресурсов или возможностей финансировать их дефицит (в частности, импорта, который покрывается доходами от экспорта сырья), в экономике практически нет потребностей в инновациях и инновационном развитии. Однако в случае, когда необходимо достижение высоких заявленных целей при имеющихся или снижающихся возможностях обеспечения ресурсами, тогда и необходимо принципиально новое видение, направленное на оценку того, как обеспечить рыночную привлекательность нового товара, а также того, как выиграть в условиях обостряющейся международной конкуренции. Именно в данный момент национальная экономика присматривается к наиболее образованной части своего населения, а органы государственной власти уже готовы сформировать данным процессам максимум благоприятных условий (причем речь идет не только и не столько о финансовых условиях), а бизнес, в свою очередь, становится ответственным за ускорение прорыва на зарубежные рынки. Такое консолидированное реагирование государства, общества и бизнеса и представляет собой инновационную экономику, что дает государству занять достойные позиции в мировом хозяйстве [1].

В качестве примера мы можем указать промышленность Германии, обладающую полной готовностью к рискам адаптации к инновационной экономике. За последние годы в стране выросло новое поколение бизнесменов, которые с энтузиазмом восприняли технологические и экономические изменения современности, готовые оказать сопротивление постоянным изменениям и неопределенности, которые присущи инновационной экономике. Так, характерный пример в данной связи – компания Intershop AG, которая была основана в 1992 г., и по сей день ей принадлежат ведущие позиции в мировой экономике в сфере производства программного обеспечения для ведения электронной торговли. Одновременно такое отношение в некоторой мере вступает в противоречие со стремлением предвидеть риски и обеспечить стабильность, так характерные для экономической культуры предприятий Германии, которые принадлежат традиционной экономике. Возникновение стартапов (скаут-апов) по образцу США основывалось на существенных возможностях, которыми располагали предприниматели Германии при мобилизации своего капитала. Банки страны постепенно

отказывались от традиционных инструментов финансирования (речь идет от кредитовании исключительно гарантированно успешных проектов). Вместе с тем в Германии есть свои отличия от инновационной экономики США, где более развитой является культура риска, а неудача при осуществлении проекта рассматривается лишь как часть обучения: предприятия Германии не могут в случае проекта получить от кредитора второго шанса. Ряд недавних проблем на рынке международной электронной торговли, падение акций старт-апов также способны оказать свое негативное воздействие на компании, стремящиеся стать частью инновационной экономики. Малые и средние предприятия, обладающие большим потенциалом роста, чтобы получить доступ к венчурному капиталу, должны не только иметь в наличии хороший проект – им требуются вступление в стратегические альянсы, прогнозы прибылей, компетентная команда и весьма обоснованное представление о текущей рыночной ситуации. Помимо прочего, бюрократические процедуры выступают существенным барьером для духа предпринимательства, который появился сравнительно недавно и не был характерен для традиционной экономики Германии. Так, чтобы сформировать общество с ограниченной ответственностью, в Германии, по сравнению с США, требуется средств больше в три раза, а времени – в десять раз [13].

Как в традиционной, так и в инновационной экономике, инновациям принадлежит решающая роль. Однако при этом для традиционных компаний характерно более широкое использование принципов инновационной экономики при разработке конкурентной и инновационной стратегии. В инновационной экономике инновации и знания тесно взаимосвязаны с созданием совместных предприятий, партнерств и кооперационных сетей. Многие партнерства транснационального характера, сформировавшиеся в течение последних лет, показывают стремление компаний Германии осуществлять масштабное сотрудничество с зарубежными партнерами, и даже интегрироваться с ними. Так, группа Bertelsmann сформировала совместное предприятие AOL Europe и приобрела компанию Pixelpark и группу по реализации книг в сети Интернет [3].

Одновременно уровень кооперационного взаимодействия между промышленностью и высшим образованием в стране все еще остается крайне низким. Также в стране мало исследовательских центров и институтов, которые поддерживают полноценные связи с бизнесом. В связи с этим острой проблемой в стране является проблема повышения квалификации персонала, что представляется ключевым элементом инновационной экономики. В современных условиях, вместе со значительной долей безработицы структурного характера ввиду хронического дефицита квалифицированных трудовых ресурсов только в секторе информационных технологий высвобождено порядка 75 тыс. мест. Страна была даже вынуждена пересматривать национальную иммиграционную политику, однако привлечение квалифицированных ресурсов из других регионов пока не дает своих результатов. Кроме того, иммиграционные намерения правительства сталкиваются с отпором со стороны оппозиционных партий, которые выступают за всемерное развитие национальной системы образования.

Кроме того, необходимо отметить, что Германии не следует ожидать более высоких результатов по сравнению с США, по крайней мере пока уровень оплаты труда в стране будет ниже, а налоги, напротив, выше. Дополнительным фактором служит то, что негативной характеристикой рынка труда Германии является недостаток его гибкости. Так, ввиду существенных расходов на социальное обеспечение и страхование фирмы почти не нанимают работников на неполную систему занятости. Вместе с тем в обществе постепенно осознается значимость наращивания числа студентов в системе высшего образования и диверсификации специальностей в области новейших технологий, управления предприятиями и информатики. Правительством принята специальная программа, которая обеспечивает доступность обучения посредством сети Интернет всех желающих.

Другой, не менее важной составляющей инновационной экономики, представляется трансферт новейших коммуникационных и информационных технологий, которые позволят компании повысить собственную эффективность, будут способствовать снижению издержек, дифференциации

услуг и товаров в зависимости от нужд потребителей. Инвестиции Германии в сферу новейших технологий весьма высоки, и можно сказать, что экономика страны находится на этапе трансформации и модернизации, в чем главную роль играют элементы и институты инновационной экономики. Крупными традиционными компаниями Германии уже было осознано, что потенциал инновационной экономики весьма существенен, поэтому они в существенной мере используют ресурсы и методы характерного для нее динамизма. Одновременно, чтобы использовать указанный потенциал, необходимо достижение более тесной кооперации между сферой образования, правительством и промышленностью. Также следует ограничить регулирующую роль государства, стимулировать дух предпринимательства. Несмотря на ряд проблем, связанных с адаптацией Германии к новым правилам игры, она имеет солидные преимущества для эффективного прохождения указанного этапа трансформации.

Библиографический список

1. Бойко, И. В. Что мешает развитию инновационной экономики в России? [Электронный ресурс] / И. В. Бойко. – Режим доступа : <http://www.fasie.ru/index.php?pid=43> (дата обращения : 16.06.2016).
2. К вопросу о российской инновационной политике. – Зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2001/vestniksf146-15/vestniksf146-15020.htm> (дата обращения : 12.08.2016).
3. Кириллов, В. Н. Анализ понятийного аппарата в сфере интеллектуальной собственности / В. Н. Кириллов // Научные технологии. – 2012. – Т. 13. – № 11. – С. 59–64.
4. Кириллов, В. Н. Внешнеэкономический фактор в инновационном развитии экономики: дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.14 / Кириллов Виктор Николаевич. – М. : ГУУ, 2013. – 406 с.
5. Кириллов, В. Н. Инновационная деятельность как объект государственной экономической политики / В. Н. Кириллов // Научные технологии. – 2013. – Т. 14. – № 10. – С. 71–82.
6. Кириллов, В. Н. Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности российских предприятий / В. Н. Кириллов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 6. – С. 67–71.
7. Лавров, А. С. Инновационный механизм воспроизводства научно-технического потенциала высокотехнологичных предприятий / А. С. Лавров // Финансовый бизнес. – 2001. – № 4–5. – С. 37–43.
8. Смирнов, Е. Н. Механизм инновационного обновления промышленности Европейского Союза в современных условиях / Е. Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 2. – С. 210–217.
9. Смирнов, Е. Н. Особенности дифференциации уровней инновационного развития стран в современной мировой экономике / Е. Н. Смирнов // Сб. трудов III Международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов «Современная российская наука глазами молодых исследователей». – Красноярск, 28 февраля 2013 г. – С. 115–122.
10. Смирнов, Е. Н. Феномен наднациональной инновационной системы Европейского союза / Е. Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 9. – С. 208–214.
11. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. В. С. Автономова. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с. – ISBN 978-5-699-19290-8.
12. Penin, J. Endogenerisation des externalites de recherche: Le role de la capacite d'emission des connaissances / J. Penin // Revue d'economie industrielle. – P., 2003. – № 102. – Pp. 7–28.
13. Trouille, J.-M. Nouvelle economic, vieux problemes?: L'industrie allemande a l'heure digitale / J.-M. Trouille, A. Barron // Documents. – P., 2001. – № 3. – Pp. 58–63.

УДК 339.94, 339.97

Е.Н. Смирнов

Ю.А. Стабинскайте

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КЛУБНАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В рамках статьи рассматриваются подгруппы стран в отношении их технологической близости, что отражает процессы клубной конвергенции. По мере того, как индивидуальные технологии становятся общедоступными, они коренным образом меняют процесс функционирования национальных экономик. На примере развития некоторых региональных интеграционных объединений установлена взаимосвязь технологической, инновационной конвергенции и основных направлений экономического развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, технологическая клубная конвергенция, исследования и разработки, национальные инновационные системы.

Evgeniy Smirnov

Iuliy Stabinskayte

TECHNOLOGICAL CLUB CONVERGENCE IN THE CONTEXT OF GLOBAL TENDENCIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Annotation. In the article groups of the countries concerning their technological proximity are considered that reflects processes of club convergence. As individual technologies become public, they radically change process of functioning of the national economies. On the example of development of some regional integration associations the interrelation of technological, innovative convergence and the main directions of economic development is established.

Keywords: innovative development, technological club convergence, researches and developments, national innovative systems.

Мировое сообщество в начале XXI в. находится на пороге глобальных трансформаций, определяемых конвергенцией цифровых, физических и биологических технологий, изменяющих сущность окружающего мира и наше представление о нем. Подобные изменения не предполагают какой-то конкретный набор зарождающихся технологий самих по себе, а представляют собой переход к новым системам, которые базируются на модифицируемой инфраструктуре цифровой революции. Современное экономическое развитие зарубежных стран свидетельствует о нарастании и неравномерности их инновационного развития, что является следствием двух причин: специфики разных национальных инновационных систем (НИС) и дифференциации уровней социально-экономического развития отдельных стран [8].

В целом можно выделить две группы факторов, детерминирующих неравномерность инновационного развития: факторы инновационного характера (уровень финансирования инновационной деятельности в стране, особенности НИС, нормативно-правовая база регулирования инноваций), факторы общеэкономического влияния (уровень образования в стране, уровень и динамика валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения). Возможность преодоления неравномерности инновационного развития страны появляется в результате воздействия процесса глобализации мировой экономики, когда расширяются границы движения факторов производства, а также инновационной деятельности, увеличивается открытость НИС, за счет чего возможно использовать ресурсы мировой экономики в целом и уменьшать издержки высокотехнологичной продукции, и в итоге – повышать конкурентоспособность НИС. В данном контексте следует принимать во внимание интернациональ-

ную природу научно-технического прогресса, что ведет к неограниченному распространению новейших технологий и научных достижений в мире, что, как отмечают исследователи, противоречит межгосударственной и межфирменной конкуренции [3]. В мировой экономике часто имеют место разные дискриминационные методы удержания лидирующих позиций в технологическом развитии, а также сброс технологий второго порядка в развивающиеся страны. Вместе с тем растут скорость и круг участников инновационной деятельности, а их отношения видоизменяются и усложняются. Основными субъектами международного бизнеса в инновационной сфере являются крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК), которые все больше стремятся сосредоточить производство своих наукоемких товаров в развивающихся странах.

Указанное обстоятельство, по мнению авторов, в некоторой степени способствовало снижению технологического разрыва между развитыми и развивающимися странами в последние десятилетия, и ряд стран на этой основе сумел развить свои НИС и даже получить ряд конкурентных преимуществ, например, Китай. Опыт развития НИС в развивающихся странах свидетельствует о двух их основных моделях. Первой из них является модель экспортной специализации страны с невысоким внутренним спросом, что имеет место в Индии, которая развила эффективные оффшорное программирование и аутсорсинг. Вторая модель НИС характерна для КНР – нацелена на формирование многоотраслевого производственного комплекса с широкой экспортной составляющей, когда внутренний спрос становится, наряду с экспортом, важнейшим стабилизирующим фактором развития НИС. КНР выстраивает региональную кооперацию в сфере инноваций, которая своей целью ставит не инвестиционное обеспечение инновационных процессов, а использование инновационного потенциала стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) для диффузии инноваций. Для партнеров КНР по АТР, являющихся экспортерами наукоемкой продукции, такая кооперация несет ощутимые потери: эта страна постепенно вытесняется с рынка АТР, не выдержав конкуренцию во многих секторах.

В рамках сложившегося международного опыта известно лишь несколько коалиционных образований, основывающихся на политике с уклоном на инновационный рост и защиту интеллектуальной собственности. Предпосылкой к их созданию может служить большое разнообразие региональных интеграционных образований, таких как, например, Африканский союз или Европейский союз [1]. Однако в связи со значительными различиями в рамках самих объединений, возникает проблема ограничений технологической конвергенции по причине чрезмерной универсальности инновационной политики [5].

В современных исследованиях НИС и международного опыта инновационного развития важную роль сыграли работы, описывающие взаимосвязи между экономической интеграцией стран и динамикой развития инноваций. Так, например, Д. Броу и М. Рутон [14] была построена модель, доказывающая, что экономическая интеграция, сопровождаемая политическим сотрудничеством стран, способствует интенсификации инновационной деятельности, поскольку компании испытывают менее жесткую конкуренцию. Работа С. Брауна [13] подтверждает, что снижение конкуренции стимулирует компании к осуществлению инвестиций в продуктовые инновации и увеличивает спрос на высококвалифицированную рабочую силу. Исследования Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [15], в частности, установили, что одним из итогов экономической интеграции в Европейский союз (ЕС) явилось возникновение новых форм финансового сотрудничества, что стимулирует развитие инновационной сферы. Мы в целом разделяем позицию отечественных исследователей относительно того, что экономический рост в интеграционном объединении не может быть основан исключительно на лучшем доступе стран к факторам производства [4]. Также мы солидарны с подходом, который подчеркивает высокое значение трансграничных технологических цепочек для хозяйственного сближения стран в интеграционном объединении [2]. Однако мы полагаем, что и для экономического роста интеграционного объединения, основанного на инновациях, и для большей

экономической конвергенции стран-членов, необходимы высокий уровень институционализации инновационных процессов в интеграционном объединении, наличие эффективной инфраструктуры инноваций и собственно развитые рыночные механизмы инновационной кооперации государства и бизнеса [9].

Традиционно в качестве меры определения объема инноваций в той или иной экономике рассматривается количество зарегистрированных патентов, нормированных по численности населения. Так, патентная активность по-прежнему имеет тенденцию к росту в странах с развитой экономикой и начинает набирать темпы в большинстве регионов мира. Показатель растет, в частности, в развивающихся странах Европы, на Ближнем Востоке и Северной Африке [21].

Клубная конвергенция представляет собой гипотезу о том, что страны, близкие по своим структурным характеристикам и схожими начальными условиями, в последствии будут сходиться друг с другом по уровню экономического развития. В рамках гипотезы об инновационном экономическом росте, можно предположить, что в рамках отдельных коалиций более богатые страны формируют первую категорию клубной конвергенции, а слаборазвитые – вторую. Так, в рамках ОЭСР, представителями которой являются исключительно развитые страны, также можно проследить подобное разделение. Помимо этого различные группировки клубной конвергенции могут говорить о том, как происходит (или как должна происходить) технологическая конвергенция в рамках данной категории.

В мировой экономике можно выделить два основных полюса, которые определяют разрыв в международной технологической конвергенции между странами. Первый представляет собой разрыв между группой «последователей» (followers) и группой «лидеров» (leaders) с точки зрения инновационной активности. Второй аналогичным образом можно отнести к более серьезному разрыву между группой «изолированных» стран (marginalized) от группы стран последователей. Подобные разрывы существуют как в мировой экономике в целом, так и в рамках отдельных подгрупп стран. Причем в каждом случае явно прослеживается группа лидирующих стран, последователей и тех государств, которые находятся в изоляции. В частности, в Европейском союзе по уровню развития инновационной экономики страны ЕС могут быть разделены на четыре группы-кластера: страны с очень высоким уровнем инновационного развития – Германия и страны Скандинавии (Дания, Финляндия и Швеция), страны-последователи лидеров инновационного развития (Австрия, Бельгия, Великобритания, Ирландия, Кипр, Люксембург, Нидерланды, Словения, Франция, Эстония), страны с результатами инновационного развития ниже среднего уровня (так называемые «умеренные инноваторы») (Венгрия, Греция, Испания, Италия, Мальта, Польша, Португалия, Словакия и Чехия), страны – начинающие инноваторы, существенно отстающие от среднеевропейского уровня инновационного развития (Болгария, Латвия, Литва, Румыния). Следует указать, что на уровне отдельных регионов внутри стран ЕС фрагментация по уровню инновационного развития еще более ярко выражена, поскольку даже в самых передовых странах ЕС есть страны с региональными проблемами и соответствующей дифференциацией [10].

Большое число эмпирических исследований показывает, что развивающиеся страны отличаются не только склонностью к торговле, привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), технологическим потенциалом, но и способностью генерировать инновации [12]. Кроме того, развивающиеся страны отличаются своей способностью использовать права интеллектуальной собственности в качестве инструмента стимулирования внутренних инноваций. Подобные выводы были сделаны в рамках традиционной классификации Всемирного банка относительно существующей дихотомии между южными и северными группами стран. Подчеркивается асимметрия между северными странами, которые генерируют инновационные продукты и технологии, и южными странами, которые, как правило, являются их потребителями [19].

Указанное обстоятельство формирует две точки зрения на рост инноваций под руководством развивающихся стран: во-первых, бедные экономики пытаются догнать инновационно-развитые и, соответственно, более богатые государства, во-вторых, отстающие страны попадают в ловушку бедности, непосредственно связанную с инновационной деятельностью. В зависимости от выбранной точки зрения формируются две противоположные ожидаемые траектории долгосрочного развития [11; 17]. В рамках первой бедные страны начинают догонять богатые, при условии отсутствия барьеров для функционирования рыночных процессов, что с течением времени будет приводить к сближению региональных показателей доходов. В то же время региональные расхождения могут быть лишь кратковременным состоянием. Это имеет место, поскольку такие различия будут провоцировать самокорректирующиеся колебания уровня цен, заработной платы, капитала и рабочей силы, восстанавливая тем самым тенденцию к региональной конвергенции.

Тем не менее при рассмотрении трех вышеперечисленных групп стран, возможность конвергенции между ними часто ставится под сомнение. Напротив, существует мнение, что неравенства, существующие между ними, будут сохраняться или даже увеличиваться в последующие годы, в связи с чем распределение международных доходов останется поляризованным [16], поэтому клубная конвергенция может быть отнесена ко второму подходу, известному как региональная дивергенция. В этом случае бедные страны попадают в ловушку бедности и не имеют возможности выбраться из нее. Иными словами, не было бы никаких оснований полагать, что региональный рост, основанный на инновациях или же на прочих показателях роста, будет вести к конвергенции даже в долгосрочной перспективе. Напротив, можно сказать, что региональная дивергенция является наиболее вероятным исходом.

При самостоятельном функционировании рыночный механизм имеет свойство выбиваться из состояния равновесия, а в условиях экономии от масштаба и агломерации это будет вести к коллективной концентрации капитала, труда и производства в отдельных регионах за счет других. Таким образом, неравномерное региональное развитие будет корректироваться самостоятельно, но только в пределах клубов конвергенции, а не между ними [18]. В данной связи к числу наиболее проблемных с точки зрения экономической интеграции моделей развития стран ЕС следует отнести модели транзитивных экономик стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Несмотря на то, что указанной группе стран удалось решить множество проблем в экономике (преодоление чрезмерной индустриализации, обуздание инфляции и безработицы, стабилизация темпов экономического роста), им все трудней интегрироваться в инновационную экономику нынешнего ЕС. Надежды на то, что страны с переходной экономики станут похожи на страны Западной Европы, не оправдались, поскольку конвергенция в этих странах идет, но, прежде всего, непосредственно с такими же странами-соседями [20].

Поскольку конвергенция зависит от широкого спектра характеристик, например, от темпов роста населения страны, уровня технологической развитости, политики правительства, это подразумевает, что различные страны будут иметь разные уровни доходов и инновационного потенциала. Таким образом, рост экономики представляет собой функцию отклонения от его стабильного состояния, одновременно с тем, для проверки гипотезы о конвергенции, необходимо также удерживать состояние прочих экономик в качестве константы. Как было упомянуто ранее, неоднородность показателей экономического роста среди стран существует в большинстве коалиций. Тем не менее, в сравнении с общими показателями, подобные неравномерности относительно. Подобное явление может быть связано с общностью проблем и целей, на основе которых образуется коалиционное объединение, что в последствии ведет к плавному выравниванию различий между его участниками.

На основании эмпирических данных можно выделить три клуба технологической конвергенции со значительными различиями относительно показателя инновационной активности. Эти три ка-

тегории стран формируют два технологических разрыва между странами: 1) разрыв между клубом «лидеров» и клубом «последователей»; 2) разрыв между клубом «последователей» и «изолированными странами». Глобальный кризис 2008–2009-х гг. обострил ряд проблем инновационного развития и ухудшил возможности стран по выстраиванию эффективной инновационной политики, поскольку позиции крупнейших корпораций развитых стран на мировом рынке инновационной продукции ухудшились, резко снизились объемы государственного финансирования исследований и разработок, снизился спрос на многие виды инновационной продукции, особенно в отраслях с высоким уровнем инновационной активности, к которым относятся автомобилестроение, фармацевтическая отрасль, электроника. Одновременно в литературе указывается на ряд возможностей, которые предоставил кризис развивающимся странам для преодоления технологического разрыва между их НИС и НИС развитых стран.

Таким образом, на основании приведенных данных, трудно говорить о сокращении региональной дивергенции между развитыми странами и развивающимися экономиками. Другими словами, региональная технологическая конвергенция происходит медленными темпами, в особенности в развивающихся странах, которые, как показывает уровень зарегистрированных патентов, не идут по траектории передовых стран. Вместе с тем не следует обобщать понятия «технологическая конвергенция» и «инновационная конвергенция». Е. Н. Смирнов под термином «инновационная конвергенция» понимает сближение экономик отдельных стран ЕС по группе следующих показателей инновационного развития: уровень государственных затрат на исследования и разработки, нижняя граница которого должна составлять 0,5 % к ВВП, затраты на исследования и разработки со стороны частного капитала, которые должны быть доведены до 0,8 % ВВП (пока этот показатель варьируется в странах ЕС от 0,1 до 3 %); доля высокотехнологичной продукции в экспорте страны, которую необходимо довести до 50 %; доля людей с высшим образованием в стране от общего числа жителей в возрасте от 25 лет до пенсионного возраста; этот показатель должен быть не менее 25 % [6]. Выбор этих показателей для оценки уровня сближения стран и эффективности их инновационных механизмов развития обусловлен тем, что даже при широком наборе показатели оценки уровня инновационного развития, четыре указанных являются первичными, а остальные (такие, как, например, число новых торговых марок, патентов, дизайнов) являются вторичными и зависят от первой группы. Эмпирические расчеты показали, что, по крайней мере, восемь стран не выполняют большую часть критериев инновационной конвергенции, а среди стран ЦВЕ сравнительно большие успехи в инновационном развитии демонстрируют Чехия и Эстония, в меньшей степени – Венгрия и Польша. Наиболее проблемными странами остаются Хорватия и Румыния. Что касается группы развитых стран ЕС, то в ряде из них наблюдается замедление темпов прироста, что, по нашему мнению, в дальнейшем будет сказываться на развитии их НИС (особенно это касается Бельгии и Франции).

К числу важных факторов, влияющих на технологическую и инновационную конвергенцию в рамках ЕС, относится то, что прогресс в деле повышения конкурентоспособности для ЕС в целом пока остается незначительным. В рейтинге конкурентоспособности дифференциация стран ЕС в последние годы обозначилась еще больше. Разрыв в уровнях конкурентоспособности сократился несущественно. Более того, для некоторых стран ЦВЕ было характерно ухудшение позиций в рейтинге глобальной конкурентоспособности (Словакия, Кипр, Словения, Чехия). Общеизвестно, что одним из приоритетных направлений деятельности стратегии заявлено формирование «Инновационного союза», создание которого будет означать осуществление совместных усилий для использования инноваций в промышленном производстве и сфере услуг, что приведет к созданию новых рабочих мест и экономическому росту в целом. Очевидно, что на современном этапе говорить о создании инновационного союза неоправданно рано (так же, как и преждевременно ожидать его создания к 2020 г.), по-

скольку по показателям инновационного развития разрыв у стран ЕС еще выше, чем по основным макроэкономическим параметрам.

В целом, в современном ЕС имеет место большой разрыв между ЕС и другими развитыми странами в сфере передачи знаний и технологий между промышленностью и университетами, что объясняется преимущественно: высоким уровнем фрагментации внутреннего рынка (необходим высокий потенциальный спрос на инновационные продукты, создаваемые университетской наукой, необходимостью большей правовой определенности, а также улучшения инвестиционного климата для привлечения совместных инвестиций) [7].

Библиографический список

1. Григорян, К. Г. Интеграционные процессы в мировой экономике : учеб. пособ. / К. Г. Григорян, В. Н. Кириллов. – М. : Япония сегодня, 2014. – 158 с. – ISBN 978-5-86479-121-0.
2. Григорян, К. Г. Комплексный подход к оценке состояния и перспектив развития региональных интеграционных объединений (на примере Ассоциации стран Юго-Восточной Азии): автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Григорян Карен Григорьевич. – М. : ГУУ, 2012. – 25 с.
3. Инновации и экономическое развитие: монография / Под ред. В. М. Матюшка. – М. : РУДН, 2006. – 580 с. – ISBN 978-5-209-06231-8.
4. Особый путь СНГ: интеграция и инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravda.ru/economics/prognoses/19-07-2010/1041367-news-0/> (дата обращения : 17.03.2016).
5. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: монография / Е. Н. Смирнов. – М. : Перо, 2015. – 390 с. – ISBN 978-5-906835-08-6.
6. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: дис. ... докт. экон. наук : 08.00.14 / Смирнов Евгений Николаевич. – М. : ГУУ, 2016. – 362 с.
7. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.14 / Смирнов Евгений Николаевич. – М. : ГУУ, 2016. – 47 с.
8. Смирнов, Е. Н. Особенности дифференциации уровней инновационного развития стран в современной мировой экономике / Е. Н. Смирнов // Сб. трудов III Международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов «Современная российская наука глазами молодых исследователей». – Красноярск, 2013. – С. 115–122.
9. Смирнов, Е. Н. Факторы инновационного развития экономики Европейского Союза / Е. Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 7(17). – С. 114–119.
10. Смирнов, Е. Н. Феномен наднациональной инновационной системы Европейского Союза / Е. Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 9. – С. 208–214.
11. Ben-David, D. Convergence Clubs and Subsistence Economies / D. Ben-David // Journal of Development Economics. – 1988. – Vol. 55. – Pp. 153–169.
12. Benoliel, D. Towards an Intellectual Property Bargaining Theory: The Post-WTO Era / D. Benoliel, B. Salama // Journal of International Law. – 2010. – Vol. 32. – Issue 1. – Pp. 275–290.
13. Braun, S. Economic Integration, Process and Product Innovation, and Relative Skill Demand / S. Braun // Review of International Economics. – 2008. – Vol. 16(5). – Pp. 864–873.
14. Brou, D. Economic integration, political integration or both? / D. Brou, M. Ruta // Journal of the European Economic Association. – 2011. – Vol. 9(6). – Pp. 1143–1167.
15. Financial integration, innovation and the monetary policy transmission mechanism // OECD Economic Surveys: Euro Area, 2009. – 149 p. – ISBN 9789264054202.
16. Galor, O. Convergence? Inferences from Theoretical Models / O. Galor // The Economic Journal. – 1996. – Vol. 106. – Issue 437. – Pp. 1056–1069.
17. Martin, R. Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development / R. Martin, P. Sunley // Economic Geography. – 1988. – Vol. 74. – Pp. 201–227.
18. Perroux, F. Economic Space: Theory and Applications / F. Perroux // Quarterly Journal of Economics. – 1950. – Vol. 64(1). – Pp. 89–104.
19. Public Health: Innovation and Intellectual Property Rights. – World Health Organization Commission on Intellectual Property: Report of the Commission on Intellectual Property Rights, Innovation and Public Health, April 2006. – 205 p. – ISBN 978 92 4 156323 9.

20. Schleifer, A. Normal Countries: The East 25 Years After Communism [Electronic Resource] / A. Schleifer, D. Treisman // Foreign Affairs. – 2014. – Vol. 93. – Mode of access : <http://www.foreignaffairs.com/articles/142200/andrei-shleifer-and-daniel-treisman/normal-countries> (accessed date : 23.10.2016).
21. World Intellectual Property Organization (WIPO) PCT Data, sourced from Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Electronic resource]. – Patent Database. – January 2014. – Mode of access : <http://www.oecd.org/sti/inno/oecdpatentdatabases.htm> (accessed date : 23.10.2016).

УДК 334.72

Ю.А. Стабинскайте

ПРОБЛЕМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. Малые и средние предприятия (МСП) являются краеугольным камнем европейской экономики. Нехватка финансовых ресурсов является наиболее актуальной проблемой для малого и среднего бизнеса Европейского союза на сегодняшний день. В статье приводится анализ доступа МСП к финансированию в различных странах Европейского союза (ЕС), представлены фактические показатели в использовании традиционных финансовых ресурсов (банковский кредит, торговый кредит и т.д.), а также альтернативных ресурсов, таких как частное долевое финансирование, венчурный капитал, краудфандинг. Целью данного исследования является выявление проблем, связанных с финансированием МСП, определение основных барьеров, препятствующих доступу к финансированию, а также поиск наиболее оптимальных политических мер для решения данных проблем.

Ключевые слова: Европейский союз, финансирование МСП, инновационная деятельность, банковское кредитование, венчурный капитал, краудфандинг.

Juliya Stabinskayte

PROBLEMS AND FINANCIAL INSTRUMENTS FOR INNOVATION ACTIVITIES IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES OF THE EUROPEAN UNION

Annotation. Small and medium-sized enterprises (SMEs) are a centerpiece of Europe's economy. The lack of the financial resources is one of the biggest problems of SMEs in European Union (EU). In this paper we analyze access to finance for the SMEs within the EU countries. We present actual numbers in using traditional financial resources (bank loan, trade loan etc.) and new funds as private equity investments, venture capital, crowdfunding. Our aim is to examine the challenges stemming from the access to finance of SMEs, bring final overview of the biggest barriers in obtaining finance for the SME in EU and discuss available policy options to address the problem.

Keywords: European Union, SME finance, innovation activities, bank lending, venture capital, crowdfunding.

В Европейском союзе (ЕС) малые и средние предприятия (МСП) являются двигателем экономического роста и основным источником новых рабочих мест. Однако эти фирмы сталкиваются с проблемами при поиске ресурсов для финансирования своих исследований, разработок, новых продуктов, при выходе на рынок. МСП составляют порядка 99 % всех предприятий ЕС, на их долю приходится 67 % рабочих мест [6], из этого следует, что благоприятные условия для МСП напрямую сказываются на экономике ЕС в целом. В связи с этим международная конкурентоспособность и долгосрочный экономический рост ЕС в значительной степени зависят от жизнеспособности микро-, малых и средних предприятий. Европейские компании с трудом могут конкурировать с низким уровнем цен в странах с развивающейся экономикой, таких как Китай или Бразилия [6]. Следовательно, такие аспекты, как качество, репутация и инновационная активность, будут иметь решающее значение для малого и среднего бизнеса ЕС в условиях всемирной глобализации.

МСП являются более инновационными, чем крупные фирмы, из-за их способности быстро и

эффективно использовать новые технологии, а также оперативной реакции на изменяющиеся потребности рынка, что делает их наиболее успешными в развитии европейской экономики. Доступ к финансированию является ключом к развитию бизнеса. Инвестиции и инновационная активность невозможны без адекватного финансирования. Трудности в получении финансирования являются одним из основных препятствий к росту компаний, в особенности малых и средних предприятий. Крайне важно соблюдение условий стабильности финансовой системы, ведь основной функцией финансовой системы является финансирование «реальной экономики», в частности компаний, которые нуждаются в привлечении инвестиций и создании рабочих мест.

Финансовые потоки МСП увеличиваются, но по-прежнему отражают слабую активность, поэтому доступ к финансированию до сих пор остается для них наиболее важной проблемой. Если сравнивать различные типы предприятий, такие как микро-предприятия и предприятия более крупного инновационного бизнеса, то наиболее насущной проблемой для всех них является финансирование. Помимо этого, между государствами-членами ЕС до сих пор существуют значительные различия в условиях финансирования МСП. Наблюдаются существенные различия в моделях осуществления финансового посредничества. Подобное разнообразие находит свое отражение в относительной значимости различных источников финансирования, используемых компаниями, а также в уровне развития различных финансовых учреждений.

Источники финансирования для компаний

Банковские кредиты являются основным источником внешнего финансирования для компаний в большинстве государств-членов (см. рис. 1).

Мы видим, что компании Кипра и Греции являются наиболее зависимыми от банковских кредитов, на долю которых приходится более половины их обязательств. Рынки ценных бумаг играют незначительную роль в корпоративном финансировании обеих стран. Во многих странах доля банковских кредитов колеблется от 30 % до 50 % в общем балансе.

Также следует выделить *три группы стран* с относительно низкой долей банковского финансирования. Первая включает в себя наиболее крупные и развитые рынки капитала: Великобритания, Франция, Германия. Крупный рынок дает возможность к корпоративному расширению, так, чем больше фирма, тем большую роль в ее финансировании играет фондовый рынок, в отличие от небольших компаний, которым приходится полагаться в большей степени на банковские кредиты. Фондовый рынок также является важным источником финансирования для корпораций в государствах-членах Северной Европы – Финляндии, Швеции и Дании, на фондовый рынок здесь приходится более 20 %. Третья группа стран с наименьшей зависимостью от банковских кредитов включает в себя Словакию, Литву, Эстонию, Чехию и Польшу. На рынках Центральной и Восточной Европы компании полагаются, прежде всего, на собственные ресурсы (например, нераспределенная прибыль), будучи частью их собственного капитала.

Долговые ценные бумаги играют относительно незначительную роль в финансировании европейских корпораций. Наибольшие показатели доли облигаций в корпоративном балансе у Франции – 10 %, затем по убыванию следуют Великобритания, Португалия, Австрия и Финляндия. В некоторых странах корпоративные облигации практически отсутствуют, например, в Греции, Румынии и Кипре. Это говорит о том, что некоторые препятствия могут служить помехой в развитии этих рынков. В некоторых странах роль торгового кредита особенно высока. На его долю приходится практически 20 % обязательств корпоративного сектора Мальты и Словакии, также эти показатели высоки в Литве, Латвии, Чехии и Словении.

Банковское кредитование

Банковское кредитование остается самым важным источником внешнего финансирования для МСП (62 %) в ЕС и вторым по значению источником для крупных корпораций [5]. Кроме того, МСП

имеют мало альтернатив, так как им трудно получить доступ к рынкам капитала напрямую. В последнее время наблюдается общее улучшение условий банковского финансирования и в связи с этим увеличение его объемов. Наблюдается тенденция к снижению процентных ставок и к увеличению сроков погашения кредитов. В общем, доступность банковского финансирования для МСП значительно возросла. Тем не менее требования к залогу, налагаемые банками, остаются по-прежнему высокими для малых и средних предприятий. Трудность доступа к банковским кредитам прежде всего испытывают наиболее мелкие и наиболее молодые компании. Также показатели отказа в выдаче кредита остаются высокими в некоторых странах еврозоны, таких как Нидерланды (23,5 %), Греции (21,5 %) и Ирландии (18,7 %). Помимо отклонения кредитных заявок, некоторые предприятия получают меньший объем финансирования, чем было запрошено или же отклоняют предложения по кредитам из-за их высокой стоимости и/или жестких условий. В результате, более четверти МСП не получают большую часть финансирования, которое они запрашивают у своих банков [5].

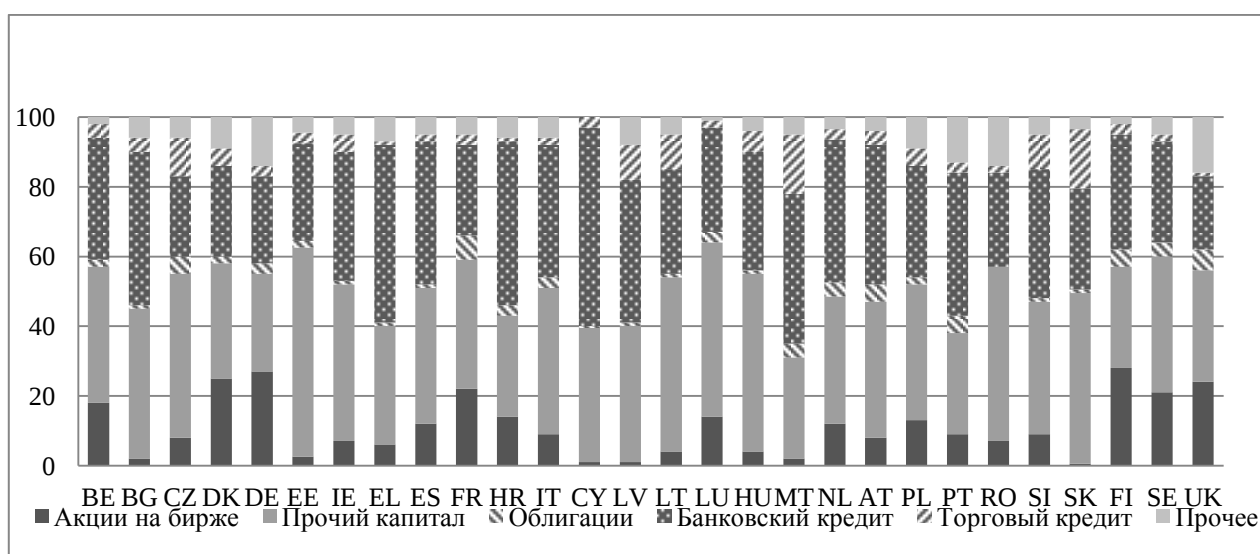


Рис. 1. Структура займов нефинансовых организаций в еврозоне, млн евро, квартальный отчет [2]

Если же рассматривать общеевропейский уровень, финансовые рынки в еврозоне значительно прогрессировали и были успешно интегрированы в период после введения единой валюты. Это нашло свое отражение в сближении процентных ставок по кредитам частного сектора. Тем не менее, фундаментальные экономические показатели стран стремительно расходятся в течение этого периода, а макроэкономические диспропорции все больше увеличиваются [1]. С началом кризиса ценовые тенденции стран-участников в банковском секторе и на финансовых рынках стали стремительно расходиться. Подобная дивергенция стран связана с их предполагаемой способностью справиться с банковским кризисом. В последнее время уровень фрагментации сокращается, но по-прежнему остается высоким. Банковским процентным ставкам по кредитам в настоящее время характерна меньшая дисперсия среди государств-членов, однако существенные различия все же имеются. Процентные ставки по краткосрочным кредитам свыше 1 млн евро в Португалии, Греции, Ирландии, Словакии и Кипре превышают 4,5 %, в то время как во Франции, Бельгии, Люксембурге и Австрии эти показатели близки к 2 % [3].

Небанковское финансирование

Увеличение выпуска корпоративных облигаций отчасти отражает благоприятную рыночную среду за счет снижения процентных ставок. Тем не менее облигации в основном выпускаются круп-

ными фирмами и концентрируются на наиболее крупных рынках. Долевое финансирование имеет важное значение для инновационных фирм, которые имеют потенциал для быстрого роста и заинтересованы в привлечении внешнего инвестора. Эти фирмы находятся в меньшинстве, но имеют потенциал к росту в крупные компании. В целом долевое финансирование используется только в 3 % европейских МСП.

Причинами низкого уровня венчурного финансирования отдельных стран-членов могут являться отсутствие развитой культуры долевого финансирования, различия в информации между компаниями и инвесторами, а также фрагментация рынка. Несмотря на некоторое улучшение, уровень активности в этой области по-прежнему очень низок. Так, на общеевропейском уровне объем венчурного финансирования в 2014 г. составил 4,1 млрд евро, снизившись на 12 % в сравнении с 2013 г [5]. Объем инвестиций венчурных фондов (3,6 млрд) увеличиваются на 6 % в ежегодном исчислении. В 2014 г. около 90 % всех венчурных инвестиций было сосредоточено в восьми государствах-членах.

В относительных величинах, таких как доля венчурного финансирования в валовом внутреннем продукте (ВВП), существуют также значительные различия между странами (см. рис. 2). Наиболее развиты рынки венчурного финансирования Швеции, Финляндии, Ирландии и Великобритании.

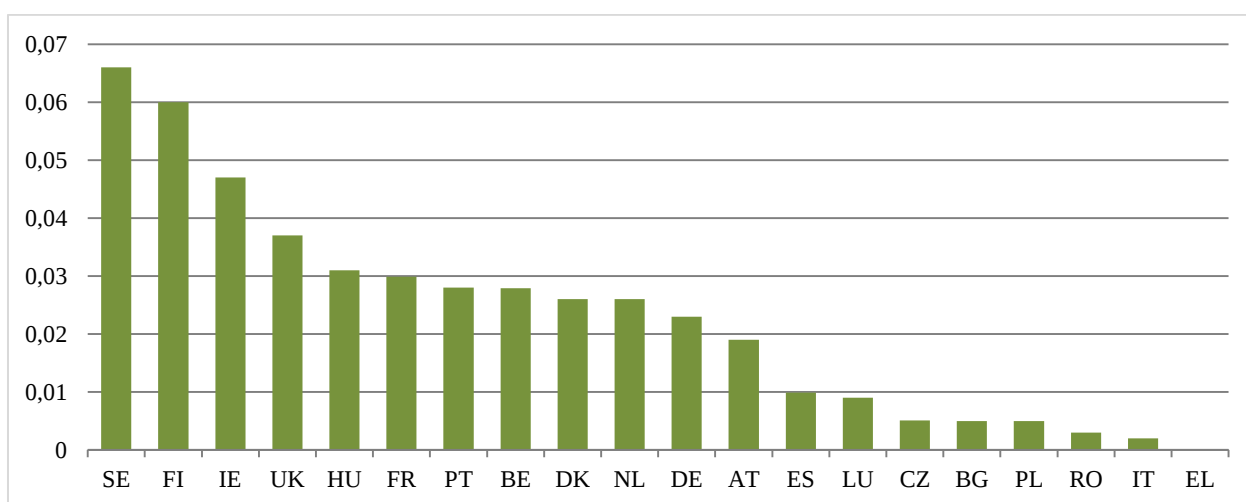


Рис. 2. Доля венчурного капитала в ВВП за 2013 г., % [3]

Краудфандинг (crowdfunding) также становится важным дополнением к другим источникам финансирования. Краудфандинг является новым альтернативным источником финансирования, который возник за пределами традиционной финансовой системы и представляет собой общественное финансирование проектов и компаний в виде пожертвований, и, как правило, осуществляется путем размещения заявок на интернет-площадках. Несмотря на то, что его размер все еще значительно ниже в сравнении с традиционными формами финансирования, краудфандинг стремительно разрастается. Тем не менее данный рынок сосредоточен в нескольких странах, из них Великобритания играет ключевую роль.

Выпуск корпоративных облигаций увеличивается, в особенности это увеличение сосредоточено в странах с наиболее стабильным потоком банковских кредитов. Лишь немногие страны облегчают выпуск облигаций для МСП, в основном за счет национальных или региональных фондовых бирж.

Политические инициативы

Государства-члены ЕС приняли ряд политических мер в целях расширения доступа МСП к финансовым ресурсам. Большая их часть имеет место в тех странах, где банковское кредитование малого и среднего бизнеса значительно ухудшилось во время кризиса. Наиболее распространенной мерой стало расширение и укрепление систем кредитных гарантий, в основном за счет расширения сферы их применения и увеличения государственных средств, направленных на развитие подобных схем. Другие, менее распространенные меры политики на национальном уровне направлены на: дальнейшее развитие корпоративных рынков облигаций и альтернативных рынков для МСП, облегчение доступа и передачи финансовой информации, разработка нормативной базы для краудфандинга; увеличение сектора венчурного финансирования.

На общеевропейском уровне создание *Союза рынков капитала (Capital Markets Union)* способствует более разнообразному запасу финансов для МСП, дополняя банковское финансирование более глубокими, более развитыми рынками капитала. Союз рынков капитала представляет собой план Европейской Комиссии (ЕК) по мобилизации капитала в Европе. Создание более глубокого и интегрированного рынка капиталов позволит снизить стоимость субсидирования и сделает финансовую систему более устойчивой. Панъевропейский подход даст МСП доступ к широкому кругу источников финансирования.

Другие меры направлены на создание надлежащей нормативной базы для роста источников инновационного финансирования, таких как краудфандинга, частного размещения ценных бумаг и кредитных средств, одновременно при сохранении защиты инвесторов и финансовой стабильности. Также ЕК собирается выдвинуть всеобъемлющий пакет мер по поддержке венчурного капитала и финансирования рискованного капитала в ЕС, в том числе активизировать частные инвестиции с использованием ресурсов ЕС через общеевропейские «фонды фондов» (funds-of-funds (FOF)), нормативно-правовые реформы, а также продвижение наилучшей практики в налоговом стимулировании. Кроме того, *Европейский фонд стратегических инвестиций (European Fund of Strategic Investments (EFSI))* планирует выделить четверть собственных ресурсов для поддержки финансовых рисков для МСП и небольших компаний средней капитализации. Это должно помочь МСП преодолеть дефицит капитала посредством предоставления доступа к большему количеству капитала и долгового финансирования. Финансовые посредники по кредитованию малого и среднего бизнеса могут извлечь выгоду из гарантий Европейского инвестиционного фонда (ЕИФ) для кредитных портфелей или секьюритизации кредитов.

Программа по конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса (Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME)) способствует улучшенному доступу к финансированию МСП через два финансовых инструмента, которые вступили в силу в августе 2014 г. Финансовые инструменты COSME работают в сочетании с аналогичными инструментами из рамочной программы *Горизонт 2020 (Horizon 2020)*. В рамках программы Горизонт 2020 Европейской Комиссией был запущен *инструмент поддержки МСП (SME Instrument)*, в рамках которого выделено финансирование данных компаний в объеме 2,5 млн евро, а также предоставляется доступ к мировому опыту в управлении предприятиями.

В то же время Группой Европейского инвестиционного банка (ЕИБ и ЕИФ) в сотрудничестве с Европейской комиссией была создана совместная инициатива «*InnovFin – финансы ЕС для инноваций*» (*InnovFin–EU Finance for Innovators*). InnovFin состоит из ряда интегрированных и дополняющих друг друга инструментов финансирования и консультационных услуг, предоставляемых группой ЕИБ, которая охватывает инвестирование всей производственной цепочки ИР малых и средних предприятий. Программа осуществляется во всех государствах-членах ЕС, а также среди ассоциированных стран-участников. Цель данной инициативы – к 2020 г. привлечь инвестиции в перспективные научные разработки и бизнесы в объеме не менее 48 млрд евро. Менее, чем за два года после запуска

InnovFin, европейскими компаниями было привлечено 16,5 млрд евро. Спрос на подобные инвестиции значительно превышает предложение, это означает, что продукты данной инициативы более чем востребованы. Однако следует отметить, что существуют огромные различия в объемах привлеченных инвестиций среди стран-участников ЕС в рамках данной программы. Так, наибольшее количество инвестиций было привлечено компаниями в Италии, Испании, Бельгии, Португалии и Германии, в то время как объем инвестиций Греции, Венгрии, Эстонии и Польши *в десять раз* меньше объема лидирующих стран [4].

На основании приведенных данных, следует отметить, что несмотря на имеющиеся улучшения, диспропорции между государствами-членами ЕС по-прежнему значительны. Крупная часть МСП сталкивается с серьезными проблемами в доступе к финансовым ресурсам, также имеются существенные различия между странами, в частности, в таких областях, как долговое финансирование. В рамках данной статьи было выявлено, что финансирование малого и среднего бизнеса в Европе не является однородным. Следовательно, необходимо более полное представление о том, как адаптировать эти программы к потребностям видов финансирования МСП для различных европейских стран. Несмотря на большое разнообразие инструментов поддержки в финансировании МСП в ЕС, успешная реализация инициатив наблюдается не во всех странах и имеет неоднородный эффект. Для создания успешной общеевропейской политики по поддержке МСП необходимо более углубленное понимание проблем и специфики финансирования инновационной деятельности малого и среднего бизнеса стран-членов.

Библиографический список

1. Григорян, К. Г. Экономическая интеграция в Европейском союзе / К. Г. Григорян, В. Н. Кириллов. – М. : Япония сегодня, 2014. – 260 с.
2. Database-Eurostat [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed date : 01.09.2016).
3. Euro Area Bank Interest Rates Statistics: November 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/interest/interest/html/index.en.html> (accessed date : 01.09.2016).
4. Horizon 2020: The EU Framework Programme for Research and Innovation [Electronic resource]. – European Commission. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/innovfin-eu-finance-innovators> (accessed date : 01.09.2016).
5. Small and Medium-sized Enterprises' Access to Finance. European Semester Thematic Fiche. – European Commission, 2015.
6. SME Performance Review 2013/2014. – European Commission, 2014.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.43:331.51

А.Ф. Дорофеев

МЕТОДОЛОГИЯ ИЗМЕРЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация. В статье предложен методологический подход к измерению человеческого капитала на основе модели жизненного цикла. Разработан алгоритм измерения человеческого капитала с использованием уравнения Ферхюльста.

Ключевые слова: человеческий капитал, методология измерения, жизненный цикл.

Andrey Dorofeev

METHODOLOGY OF MEASUREMENT THE HUMAN CAPITAL

Annotation. This paper proposes a methodological approach to the measurement of human capital on the basis of the life cycle model. The algorithm of the measurement of human capital using the Verhulst equation.

Keywords: human capital, measurement methodology, life cycle.

Одной из главных проблем исследований, посвященных роли человеческого капитала, является проблема адекватной качественной и количественной оценки на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях. Анализ существующих методик, посвященных измерению человеческого капитала, позволяет констатировать, что решение данной проблемы заключается в разрешении противоречия между имеющимися в распоряжении исследователя информационными ресурсами, инструментарием, а также профессиональными навыками и целями, и задачами качественно новых характеристик непрерывного развития человеческого капитала. С позиций предмета исследования, категория «методология измерения человеческого капитала» – это система представлений о задачах и способах количественной оценки наличия и состава человеческого капитала с целью использования полученных результатов для принятия и реализации управленческих решений, позволяющих получить необходимые обществу позитивные изменения в аграрном секторе национальной экономики.

Весьма продуктивным для описания процесса развития человеческого капитала на разных уровнях его функционирования является использование модели жизненных циклов. На основе модели жизненных циклов социально-экономических систем можно проанализировать отдельные факторы, влияющие на эффективность формирования и использования человеческого капитала на микро-, мезо, и макроэкономическом уровнях [1]. Цикл (греч. *kyklos*, букв. колесо) – «совокупность каких-нибудь явлений, процессов, работ, совершающих законченный круг развития в течение какого-нибудь промежутка времени» [6]. Под *экономическими циклами* в экономической теории принято понимать колебания экономической активности (экономической конъюнктуры), состоящие в повторяющемся сжатии (экономическом спаде, рецессии, депрессии) и расширении экономики (экономическом подъеме) [4]. По мнению, Н. Д. Кондратьева, следует различать иррегулярные и регулярные колебания конъюнктуры; последние, в свою очередь, делятся на сезонные и циклические – «малые циклы (подъем, кризис, депрессия), захватывающие около 7–11 лет, и большие циклы, захватывающие от 40 до 50 лет» [4].

Дж. М. Кейнс, как и его последователи, полагали, что в основе возникновения колебаний эко-

номических систем лежат изменения потока инвестиций, которые зависят от ставки процента и ожидаемой нормы прибыли. Например, Эльвин Хансен утверждал, что экономические спады и подъемы объясняются характером капиталовложений. В своей работе «Экономические циклы и национальный доход» он выделил четыре вида циклических колебаний, каждый из которых объясняется следующими причинами:

- «малые циклы» (от 2 до 9 лет) объясняются неравномерностью воспроизводства оборотного капитала;
- «большие циклы» (от 6 до 13 лет) вызваны неравномерностью капитальных инвестиций;
- «строительные циклы» (от 17 до 18 лет) касаются только строительства зданий;
- причиной «вековых циклических волн» (от 50 и более лет) служат фундаментальные изменения в технике и технологиях, значительными структурными сдвигами в экономике [7].

Принцип цикличности развития экономических систем применим также в отношении человеческого капитала (см. рис. 1). Применительно к человеческому капиталу С. Дятлов, А. Лякин, Л. Симкина выделяют три типа циклов: малый цикл (3–5 лет), средний цикл (10–12 лет), длинный цикл (50–60 лет). Жизненный цикл человеческого капитала может быть описан уравнением Ферхюльста или логистическим уравнением вида

$$P'(t) = \alpha P(t) \left(1 - \frac{P(t)}{k} \right), \quad (1)$$

где $P(t)$ – функция спроса на товар, α – коэффициент роста (спада) спроса, k – коэффициент, характеризующий размер спроса (емкость среды).

В работах [3; 5] были предложены подходы описания логистических кривых на основе уравнения (1) путем преобразования полученного решения [3] или изменения самого уравнения [5]. Мы покажем, что это описание можно сделать, оставаясь в рамках только уравнения (1).

1. Стадия роста эффективности человеческого капитала $P(t)$ с начального значения

$P(0) = P_0$. В этом случае $0 \leq t \leq t_1$, $\alpha = \alpha_1 > 0$, $k = P_1 > 0$, а величины t_1 , α_1 , P_1 определяются эффективностью накопления и использования обладателем человеческого капитала профессиональных знаний, опыта их практического использования в производственном процессе в условиях конкретного предприятия. Решение уравнения (1), которое в теории дифференциальных уравнений называется уравнением Бернулли, имеет вид

$$P(t) = \frac{P_0 P_1 \exp(\alpha_1 t)}{P_0 \exp(\alpha_1 t) + P_1 - P_0}, \quad (2)$$

где $P(t)$ – растущая функция на $0 \leq t \leq t_1$.

2. Стадия рецессии человеческого капитала $P(t)$. При этом $t_1 \leq t \leq t_2$, $\alpha = \alpha_1 > 0$, $k = P(t_1)$ и величину t_2 следует определить. Уравнение (1) в этом случае называется нагруженным уравнением Бернулли (см. [3]) и его решение имеет вид $P(t) = P(t_1)$, $P(t)$ – постоянная функция на $t_1 \leq t \leq t_2$.

3. Стадия снижения эффективности человеческого капитала $P(t)$ (см. рис. 1). В этом случае $t \geq t_2$, $\alpha = \alpha_2 < 0$, $k = P_2 > P(t_1)$ и величины α_2 , P_2 следует определить. Решение уравнения (1), имеет вид

$$P(t) = \frac{P_2 P(t_1) \exp(\alpha_2 t)}{P(t_1) \exp(\alpha_2 t) + (P_2 - P(t_1)) \exp(\alpha_2 t_2)}, \quad (3)$$

$P(t)$ – убывающая функция при $t \geq t_2$, если $k = P_2 > P(t_1)$ [2].

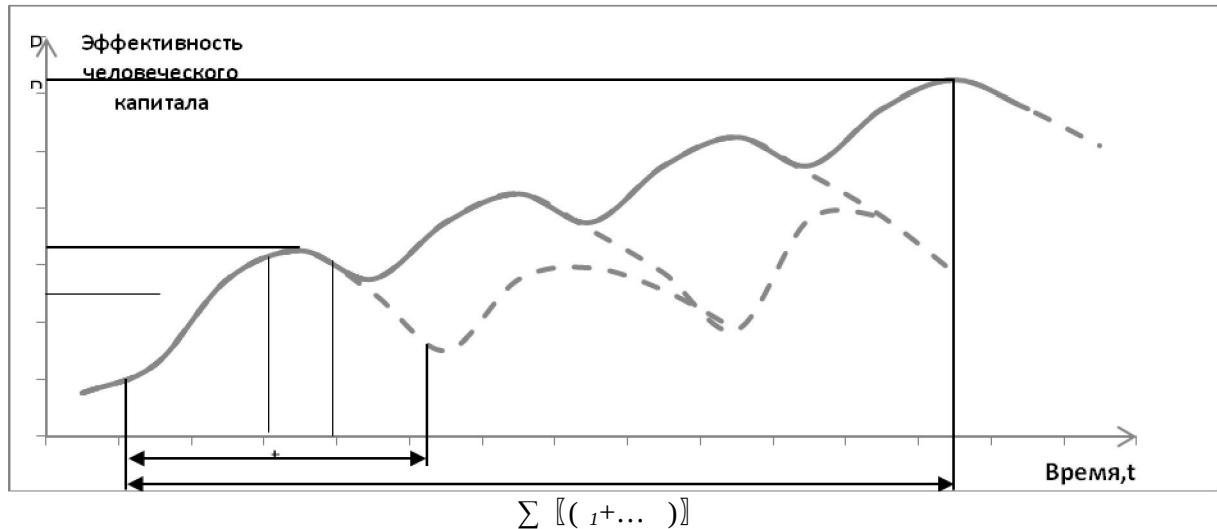


Рис. 1. Жизненный цикл человеческого капитала

На основе вышеизложенных подходов представляется целесообразным сформулировать основные положения теории циклического развития человеческого капитала.

1. Человеческий капитал представляет собой социально-экономическую систему, развитие которой осуществляется диахронно, циклично, при этом существует определенная повторяемость процессов развития, замкнутость упорядоченности стадий процесса, а также механизм передачи системогенетической информации, памяти системы от одного цикла к другому. Человеческий капитал последовательно проходит через стадии зарождения, становления, распространения, стабильного развития и кризиса.

2. Можно выделить следующие группы факторов, влияющие на динамику развития человеческого капитала:

- постоянно действующие факторы нециклической природы: (научно-технический прогресс, демография, использование возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов);
- постоянно действующие факторы циклического характера (колебания спроса и предложения, сезонные факторы и т.д.);
- временно действующие факторы (войны, конфликты);
- факторы случайной природы (катастрофы, болезни, стихийные бедствия).

3. Неотъемлемой составной частью каждого цикла развития человеческого капитала является кризис. Являясь закономерным проявлением системной динамики, кризисы, наряду с деструктивной функцией, выполняют важнейшие созидательные функции: устранение устаревших элементов системы, освобождение пространства для нового качественного роста, сохранение, обогащение и передача генетической информации для последующих циклов развития системы.

4. Являясь атрибутом циклического развития человеческого капитала, кризисы в свою очередь также характеризуются циклической динамикой развития. Можно выделить следующие стадии развития кризисов человеческого капитала предприятия: *латентную*, проявляющуюся в скрытом накоплении кризисных факторов, *обвальную*, характеризующуюся резким проявлением деструктивных

влияний кризиса, *депрессивную*, в ходе которой происходит аккумуляция предпосылок для выхода из кризиса и *заключительную*, характеризующуюся началом функционирования структурных элементов новой структуры на фоне достижения докризисных параметров развития системы.

5. Следует учитывать взаимовлияние циклов в различных сферах на разных уровнях социально-экономической динамики.

6. Взаимодействие выше названных циклов выступает в трех формах: *резонирующей* (в ходе которой происходит усиление амплитуды циклических колебаний), *демпфирующей* (сглаживающей амплитуду колебания) и *деформирующей* (нарушающей естественный ход цикла, к примеру, при возникновении техногенных или природных катастроф, военных конфликтов и т.д.).

7. Для эффективного управления системой человеческого капитала важным является понятие «бифуркации» – неравновесное состояние системы, где малейшие отклонения или случайные обстоятельства могут кардинально изменить направление дельнейшего развития, закрывая тем самым возможности движения альтернативным путем.

Управление развитием человеческого капитала на основе модели жизненных циклов дает возможность вырабатывать стратегические направления развития предприятия, сгладить негативные влияния внешней среды, последовательно и целенаправленно оптимизировать внутреннюю организационную, технологическую, кадровую структуры предприятия с учетом будущих вызовов и закономерностей циклического развития.

Библиографический список

1. Аукуционек, С. П. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ / С. П. Аукуционек. – М. : Наука, 1984. – 223 с.
2. Глушак, А. В. Математическое моделирование жизненного цикла социально-экономических систем с использованием уравнения Ферхюльста / А. В. Глушак, А. Ф. Дорофеев. – Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий. Материалы XX Международной науч.-произв. конф. 2016. – Белгород : Белгородский ГАУ, 2016. – С 179–181.
3. Дабагян, А. В. Теория и модели экономических и социально-политических волн / А. В. Дабагян. – Харьков : Интехпром, 2000. – 597 с.
4. Кондратьев, Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 768 с.
5. Московкин, В. Математические основы концепции жизненного цикла в экономике / В. Московкин, В. Михайлов // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2000. – № 11-12. – С. 36–40.
6. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д. Н. Ушакова. – М. : Гос. ин-т «Сов. энцикл.»; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935–1940. – 4 т.
7. Хансен, Э., Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М. : Финансовая Академия, 2008. – 466 с.

УДК 004.9:616

Л.А. Думанская

С.М. Думанский

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ OLAP-ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье описан прототип информационно-аналитической системы (ИАС) на основе OLAP-модели для диагноза заболеваний. Приводятся структурные элементы ИАС и OLAP-куба. Разработан алгоритм распознавания болезненных состояний человека в зависимости от выявляемого набора симптомов и синдромов. Данный прототип ИАС можно использовать для изучения различных предметных областей деятельности человека, где возможно применение задач, относящихся к классу распознавания образов.

Ключевые слова: информационно-аналитическая система, OLAP-кубы, задачи распознавания образов.

Lidiya Dumanskaya

Sergey Dumansky

APPLICATION ANALYTICAL INFORMATION SYSTEMS BASED ON OLAP TECHNOLOGY

Annotation. This article describes a prototype of Information Analytical system (IAS) based on OLAP model for the diagnosis of diseases. It has been shown the structural elements of the IAS and OLAP model. The algorithm elaborated can recognize painful human condition, depending on the set of detectible symptoms and syndromes. This prototype IAS can be used of to explore different domains of human activity, which can be applied to problems related to pattern recognition class.

Keywords: analytical information systems, OLAP cube, pattern recognition.

С развитием вычислительной техники и программного обеспечения широкое применение приобрело исследование предметных областей человека при помощи информационно-аналитических систем (ИАС). В широком понимании ИАС представляет систему, состоящую из структурных элементов, каждый из которых выполняет последовательно следующие функции: сбор должным образом подготовленной информации, очистку, преобразование и передачу информации в хранилища данных, анализ данных при помощи соответствующе подобранных или разработанных алгоритмов, реализующих цель исследования, визуализацию полученных результатов и доставку их конечным пользователям.

Предлагаемый прототип ИАС основывается на алгоритме, который использует правильно разработанную структуру OLAP-куба, позволяющую реализовывать задачи, относящиеся к классу распознавания образов. Задачи такого типа встречаются в различных областях человеческой деятельности: оценка масштабов рудоносности месторождений в геологии, определение нефтеносности пластов при нефтеразведке, диагностике заболеваний в медицине, определение перспективности развития территорий в экономике и т.д. В общем виде задачу распознавания образов можно сформулировать так: имеется некоторая система P , которая в зависимости от значения признаков $\{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}$, характеризующих ее может принимать различные состояния L . Экспертным путем формируется обучающая матрица $T_{m,n,s}$, состоящая из значений признаков и состояний системы. Строки матрицы $T_{m,n,s} = \|a_{ij}\|$, $1 \leq i \leq m$, $1 \leq j \leq n$ называются эталонами, причем каждый эталон описывает определенное состояние системы P . Матрицу $T_{m,n,s}$ можно поделить на s групп в зависимости от значений состояния системы. В l -ю группу входят те и только те эталоны, которые описывает l -е состояние. Требуется найти решающее правило, которое по определенному набору значений признаков $\{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}$, описывающих какое-либо состояние системы и необязательно принадлежащих множеству эталонов, определит состояние системы [3]. Существует большое число алгоритмов, позволяющих решать подобного рода задачи, но все они сложны в математическом плане и требуют значи-

тельных временных затрат [2; 3]. Нами же предлагается один из наиболее простых и быстродействующих алгоритмов, время реализации, которого практически не зависит от числа строк обучающей матрицы.

Цель исследования – показать на примере разработанного прототипа ИАС потенциальные возможности использования OLAP-моделей при диагнозе заболеваний. Предметом исследования выбран хронический простатит (ХП), который является одним из наиболее распространенных заболеваний у мужчин независимо от возраста. ХП – это воспаление предстательной железы (ПЖ), обусловленное различными патогенными и этиологическими причинами (внешняя или внутренняя инфекция, ослабление иммунитета, гемодинамические нарушения в ПЖ и т.д.), протекающее в течение длительного периода времени. В зависимости от продолжительности воспалительного процесса, гистологических изменений ПЖ, клинических проявлений различают три стадии хронического простатита [1; 6]. Дифференциация и определение стадий ХП играет важную роль при назначении терапии пациенту, т.е. для каждой стадии заболевания требуется соответствующая схема лечения.

Для построения ИАС перечень наименований клинических признаков (показателей) ХП разбиваются на три категории. I категория. Параметры первичного осмотра: возраст, микционные нарушения выражены: сильно, слабо, не выявлены, преобладающий симптомокомплекс: сексуальный, болевой, параметры ПЖ: увеличена, уменьшена, норма. II категория. Показатели уродинамики: СОСМ (средняя объемная скорость мочеиспускания, мл/с), МОСМ (максимальная объемная скорость мочеиспускания, мл/с), Т-МОСМ (время достижения максимальной объемной скорости мочеиспускания, с), Т-50 (время выделения при мочеиспускании первых 50 мл мочи, с), ОСМ-50 (объемная скорость при выделении первых 50 мл мочи, мл/с). III категория. Параметры физикальных исследований: наличие пояснично-крестцового радикулита: да, нет, мочевого пузыря прощупывается: да, нет, выделения из уретры: да, нет, придатки яичек уплотнены: да, нет.

Каждый из показателей, входящих в определенную категорию может иметь по несколько значений. Следует учесть, что в ИАС количество категорий, показателей, входящих в категорию и число их значений возможно при необходимости увеличить. Также значения показателей данной категории в разрезе стадий может пересекаться, что затрудняет отнесение диагноза ХП к той или иной стадии.

По клиническим проявлениям стадии ХП характеризуются следующим образом (см. табл. 1) [6].

Таблица 1

Клинические проявления стадий ХП

1-я стадия	2-я стадия	3-я стадия
ПЖ увеличена в размерах, преобладает отечность; наблюдается боль в покое у 83 % обследованных пациентов; проявления вторичного пояснично-крестцового радикулита у 10,6 % обследованных пациентов; микционные нарушения (дизурия, нарушение процессов мочеиспускания) в большем числе случаев повышены; либидо повышено; ПЖ при пальпации: ощущается болезненность; хроническая почечная недостаточность у 4,3 % обследованных пациентов.	размер ПЖ близок к норме; боль в покое у 34 % обследованных пациентов; проявления вторичного пояснично-крестцового радикулита у 72,4 % обследованных пациентов; микционные нарушения (дизурия, нарушение процессов мочеиспускания) наблюдается у 28,1 % обследованных пациентов; либидо пониженное; ПЖ при пальпации: болезненность ощущается в меньшей степени, чем при 1-й стадии; хроническая почечная недостаточность у 20,5 % обследованных пациентов.	ПЖ уменьшена в размерах; боль в покое менее выражена; проявления вторичного пояснично-крестцового радикулита у 90,5 % обследованных пациентов; микционные нарушения (дизурия, нарушение процессов мочеиспускания) наблюдается у 100 % обследованных пациентов; либидо пониженное; ПЖ при пальпации: болезненность отсутствует; хроническая почечная недостаточность у 81,1 % обследованных пациентов.

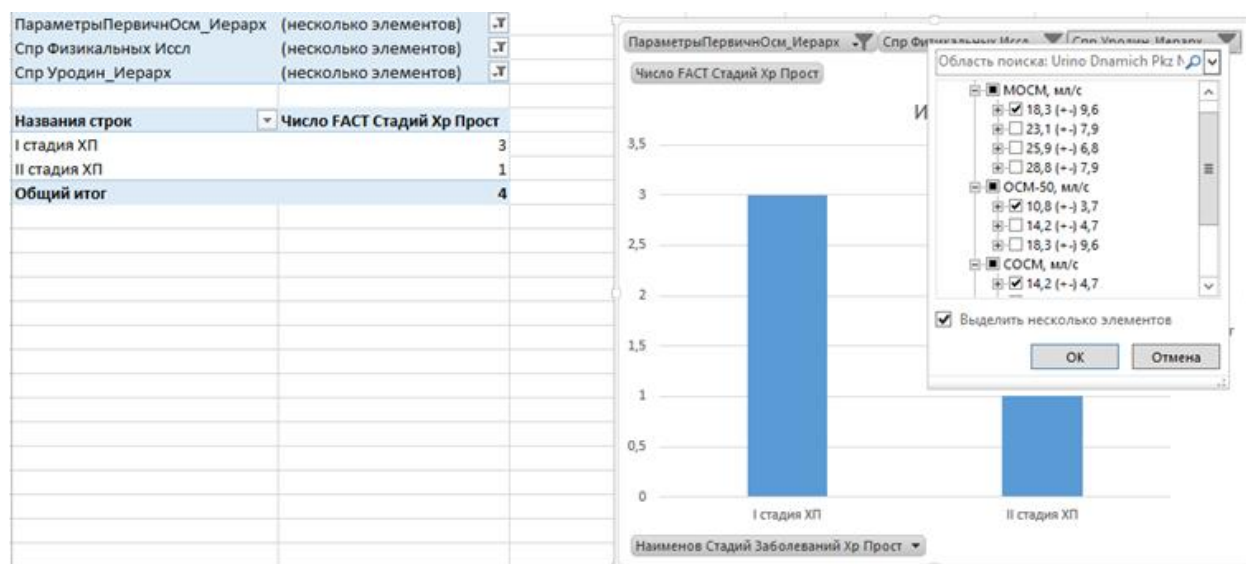
Для реализации прототипа ИАС использовалось следующее программное обеспечение: Access 2013 и Excel 2013 как компоненты MS Office 2013; WindowsServer 2012 R2 в качестве операционной системы; SQL Server 2012 Standard Edition с входящими в него службами SSIS (SQL Server Integration Services) и SSAS (SQL Server Analysis Services). Для сбора данных и формирования Базы данных (БД) первичной информации используется СУБД Access 2013 [4]. Для каждой категории наименований клинических показателей составляются справочники нормативно справочной информации (НСИ) в виде соответствующих таблиц, которые используются для ввода информации в учебную матрицу. Форма ввода данных представлена на рисунке 1. Значение каждого из показателей эталонной записи заносится при помощи раскрывающегося списка из справочников НСИ. Заполнив учебную матрицу Tm,n,s необходимым количеством эталонных строк (чем их больше, тем точнее будет прогноз определения стадий ХП), при помощи предварительно подготовленного проекта SSIS переносят таблицы БД Access в формат SQLServer, при этом производится проверка данных на точность, их очистка и преобразование. Следует учесть, что по мере накопления эталонных записей в БД Access (таких баз может быть несколько в зависимости от разбросанности источников сбора), используя SSIS, их можно неоднократно переносить в хранилища данных [7].

Реализация алгоритма, при помощи которого осуществляется анализ данных, происходит в OLAP-кубе. Используемая информация загружается в хранилище данных, состоящее из таблиц двух типов – измерений и фактов. Структурно OLAP-куб формируется по схеме «звезда» или «снежинка». Схема «звезда» заключается в том, что таблицы фактов связаны с таблицами измерений, которые не имеют смежных с собой других таких же таблиц, в то время как схема «снежинка» может состоять из множества связанных между собой цепочек таблиц измерений [5; 7]. В нашем случае выбрана схема «снежинка». К таблицам фактов относятся: Fact_Стадий хронического простатита, Fact_Физикальные исследования, Fact_Исследования уродинамики, Fact_Параметры первичного осмотра. В качестве таблиц измерений выбраны: Справочник стадий хронического простатита, Справочник показателей уродинамики, Справочник физикальных показателей, Справочник параметров первичного осмотра. В таблицах фактов регистрируются события, которые требуют агрегации, а таблицы измерений используются для выполнения «срезов», по которым анализируются данные.

Если OLAP-куб условно представить в виде «шахматки», по строкам которой проставляются таблицы измерений, а по столбцам таблицы фактов, то на пересечении строк и столбцов можно отразить типы связей между таблицами. Существуют следующие типы отношений между таблицами фактов и измерений: нет связи, обычное, факт, ссылочная, многие ко многим, интеллектуальный анализ данных. Искусство проектирования OLAP-кубов как раз и заключается в правильном определении таблиц фактов и измерений и соответствующем распределении типов отношений между ними.

Последняя и наиболее важная функция ИАС – визуализация полученных результатов и доставка их конечным пользователям – осуществляется с помощью компоненты MS Office Excel, которая в данном случае играет роль клиентского приложения. На рисунке 2 показана выходная форма результата, полученного при определении стадии хронического простатита по выбранным клиническим показателям пациента.

Рис. 1. Форма ввода первичной информации



При помощи строки соединения лист Excel связывают с OLAP-кубом, который удаленно может располагаться в локальной сети организации или в «облаке». При соединении листа Excel с OLAP-кубом на нем высвечиваются иерархические структуры таблиц фактов и измерений, а ниже –

прямоугольник, разбитый на 4 сектора: фильтры, колонны, строки, значения. Перетаскивая реквизиты таблиц в нужные сектора прямоугольника, в результате получают выходные данные по запрашиваемым запросам. Так, например, на рисунке 3 показано распределение значений параметров первичного осмотра пациентов по стадиям хронического простатита. Такие же формы можно получить и для других категорий клинических показателей.

Число ФАКТ	Парам	Первичн	Осмотр	Названия столбцов
Названия строк	I стадия ХП	II стадия ХП	III стадия ХП	Общий итог
Возраст	3	2	3	8
20 - 29	2			2
30 - 39		1		1
40 - 49		1		1
50 - 59			2	2
больше 60			1	1
До 20	1			1
Микционные нарушения выражены	3	2	3	8
Сильно		1	3	4
Умеренно	3	1		4
Параметры ПЖ	2	2	3	7
Норма		1	1	2
Увеличена	2	1		3
Уменьшена			2	2
Преобладающий симптомокомплекс	3	2	3	8
Болевой	3			3
Дизурический			3	3
Сексуальный		2		2
Общий итог	11	8	12	31

Рис. 3. Распределение параметров первичного осмотра пациентов по стадиям хронического простатита

Разработанный прототип ИАС представляет собой комплексную структуру исследования предметной области, начиная от ввода, обработки и визуализации данных. Основным преимуществом системы является то, что она дает конечным пользователям, не владеющим навыками программирования (врачам), возможность использовать такие высокоинтеллектуальные средства анализа информации, как OLAP-кубы. Описанную технологию можно адаптировать не только для определения стадий хронического простатита, но и для диагностики других заболеваний. Также лежащий в основе предлагаемой ИАС алгоритм при желании можно использовать и в других областях человеческой деятельности: геологии, нефтегазразведке, экономике, т.е. там, где возможно использование задач, относящихся к классу распознавания образов. Следует особо отметить, что данный прототип ИАС использует клиент-серверный принцип построения, что позволяет обращаться к системе и получать выходные данные неограниченному числу конечных пользователей. Предусмотрена возможность ввода исходных данных из нескольких источников, расположенных удаленно друг от друга.

Библиографический список

1. Господарский, А. С. Простатит. Современный взгляд на лечение и профилактику / А. С. Господарский. – СПб. : ИГ «Весь», 2009. – 128 с.
2. Журавлёв, Ю. И. Распознавание. Классификация. Прогноз. Математические методы и их применение. Вып. 2 / Ю. И. Журавлёв. – М. : Наука, 1989. – 72 с.
3. Константинов, Р. М. О комбинаторно-логическом подходе к задачам прогноза рудоносности. Вып. 31 / Р. М. Константинов, З. Е. Королёва, В. Б. Кудрявцев. – М. : Наука, 1976. – С. 5–35.
4. Мак-Дональд, М. Access 2007 Недостаточное руководство / М. Мак-Дональд; пер. с англ. – СПб. : БХВ-Петербург, 2007. – 784 с.

5. Петкович, Д. Microsoft SQL Server 2012. Руководство для начинающих / Д. Петкович. – СПб. : БХВ-Петербург, 2014. – 816 с.
6. Ткачук, В. Н. Хронический простатит / В. Н. Ткачук, А. Г. Горбачёв, Л. И. Агулянский. – Л. : Медицина, 1989. – 208 с.
7. Харинатх, С. Microsoft SQL Server Analysis Services 2008 и MDX для профессионалов / С. Харинатх [и др.]. – М. : И. Д. Вильямс, 2010. – 1072 с.

УДК 331

Т.Н. Козеева

В.Г. Коновалова

ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ КОНТРАКТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И УСЛОВИЯ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

***Аннотация.** Рассматриваются особенности внедрения эффективных контрактов в контексте совершенствования оплаты труда в учреждениях здравоохранения. Представлен обзор основных проблем, выявленных в ходе внедрения эффективных контрактов. Выделены условия применимости эффективных контрактов, актуальные для организаций здравоохранения. Сформулированы методические и практические рекомендации по обоснованию показателей эффективности деятельности персонала.*

***Ключевые слова:** совершенствование систем оплаты труда, механизм эффективного контракта, стимулирующие выплаты, показатели эффективности деятельности работников медицинских учреждений.*

Tatyana Kozeeva

Valeriya Konovalova

IMPLEMENTATION OF EFFECTIVE CONTRACTS IN HEALTH ORGANIZATION: PROBLEMS AND THEIR CONDITIONS FOR OVERCOMING

***Annotation.** The features of effective implementation of contracts in the context of improving the wages in health care organizations. A review of the main problems identified during the implementation of effective contracts. Obtained conditions of applicability of the effective contracts relevant to healthcare organizations. Formulated guidelines for the justification of the performance indicators of staff.*

***Keywords:** improving wage systems, a mechanism for effective contract incentive payments, performance indicators of health care workers.*

Внедрение механизма эффективного контракта в системе здравоохранения призвано повысить престижность профессии врача и качество предоставляемых услуг [5]. Ожидается также, что эффективный контракт будет способствовать замене формальных показателей и критериев оценки медицинского персонала, которые в современной практике нередко используются при определении стимулирующих выплат, на четкие измеримые показатели, а также расширению возможностей дифференциации заработной платы персонала на основе достигнутых целевых показателей.

Как свидетельствует зарубежный и отечественный опыт внедрения механизма эффективного контракта в бюджетном секторе, ожидаемый эффект может быть достигнут лишь при выполнении определенных условий на макро- и микроуровнях, в том числе:

- предоставление организациям бюджетного сектора значительной свободы в определении содержания трудовых контрактов в части оплаты труда работников;
- не слишком высокий уровень безработицы и, как следствие, возможность найти работу, отсутствие вынужденной привязанности работников к конкретному работодателю;
- открытость систем найма, карьерного роста и стимулирования (возможности должны быть сопоставимы с условиями, предоставляемыми в частном секторе);
- отражение в трудовом контракте особенностей выполняемой работы и занимаемой должности (требования к работнику и оплата труда должны быть сопоставимыми с соответствующими требованиями в частном секторе);
- обеспечение возможности измерения результатов выполняемой персоналом работы на основе небольшого числа параметров, а также укрупнения указанных параметров для последующей оценки;

- оптимальный уровень затрат, обусловленных наблюдением за выполняемой работой и ее оценкой (чрезмерно высокий уровень затрат приведет к отказу работодателей от мониторинга показателей эффективности выполнения работ, несмотря на то, что последнее является основой применения эффективных контрактов);

- достаточная гибкость механизма перераспределения средств, который позволяет организациям устанавливать, изменять и отменять стимулирующие выплаты для каждого работника в соответствии с оценкой эффективности его работы [1].

Следует отметить, что выполнение большинства из выделенных условий успешного применения механизма эффективного контракта далеко не в полной мере обеспечивается в учреждениях бюджетного сектора РФ (в частности, сохраняется непрозрачность механизма перераспределения средств, сложность определения измеримых результатов и оценки эффективности выполнения работ). Кроме того, далеко не во всех учреждениях здравоохранения уделяется должное внимание работе с персоналом при реализации нововведений в системах оплаты труда. Отсутствие ясности у работников учреждений здравоохранения при внедрении эффективных контрактов, в первую очередь, относительно критериев начисления стимулирующих выплат и условий дифференциации зарплат, провоцирует вопросы и жалобы персонала.

К аналогичным выводам приводят и результаты опроса работников медицинских учреждений, проведенного Национальной медицинской палатой совместно с экспертами Института экономики здравоохранения Высшей школы экономики [4]. В ходе опроса респондентам задавались вопросы об ожидаемом потенциале внедрения эффективного контракта, оптимальных, по мнению опрашиваемых, вариантах его внедрения и индикаторах, которые было бы правильно использовать при формировании оплаты труда, а также о реальной практике и текущих итогах внедрения систем оплаты труда. Важно отметить, что независимо от степени информированности об особенностях эффективного контракта, медицинские работники довольно высоко оценивали его потенциальный эффект, выделяя усиление требований к качеству работы (51,3 %), закрепление квалифицированных кадров (45,3 %), повышение качества услуг здравоохранения (44 %), повышение эффективности деятельности (43,1 %), рост дисциплины в коллективе (41,3 %). Вместе с тем, оценивая реальные результаты перехода к новой форме оплаты труда и влияние эффективного контракта на качество медицинской помощи, более половины респондентов считают, что внедрение эффективного контракта пока еще не привело к существенным изменениям этого параметра помощи. По мнению большинства опрошенных, информирования работников при внедрении новой формы оплаты было недостаточно. Если руководители разного уровня отмечали свое активное участие в административных совещаниях, конференциях, семинарах и программах повышения квалификации, то в ответах остальных категорий работников (рядовых врачей, фельдшеров и среднего медицинского персонала) преобладали ответы, свидетельствующие скорее об отсутствии активных форм информирования по вопросам эффективного контракта.

Результаты опроса показывают, что респонденты считают необходимым более дифференцированный подход к критериям эффективности, чем внедряется в реальности. Единые для всех работников критерии считали правильным применять только 8,4 % отвечавших, в то время как в реальности применение такого подхода отмечали почти в два раза больше респондентов. Большинство опрошенных работников отдает значительно большее предпочтение учету степени соответствия работы критериям эффективности, чем этот критерий учитывается в реальности. При этом более значительным, чем в реальности, по мнению опрошенных, должен быть вклад квалификации и должности, занимаемой работником. При этом почти каждый пятый из числа опрошенных не смог ответить на вопрос о том, какие принципы распределения в настоящее время применяются в учреждении. Большинство респондентов считает, что при внедрении эффективных контрактов важно учитывать ре-

зультаты выполнения государственного задания и достижения показателей результативности деятельности персонала. Экспертные оценки, мнения потребителей услуг и оценка руководителей учреждения, по мнению отвечавших, не должны, или в незначительной степени должны влиять на величину заработной платы. При этом, отвечая на вопрос о том, какие критерии используются в реальности, большинство выбирало варианты «выполнение госзаказа», что можно считать объективным критерием, и «оценка руководителя учреждения», что можно считать скорее субъективным критерием.

Как показывает практика, мероприятия, которые обеспечивают внедрение механизма эффективного контракта, должны затрагивать не только вопросы собственно оплаты труда работников, но и вопросы трудового законодательства, оценки качества медицинской помощи, нормирования труда, оценки эффективности работы персонала и эффективности деятельности учреждений здравоохранения в целом [2]. Повышение заработной платы при этом рассматривается не как самоцель, а как необходимое условие улучшения доступности и качества медицинской помощи, эффективного распределения ресурсов на развитие здравоохранения.

Ключевой элемент механизма эффективного контракта – разработка и утверждение критериев эффективности деятельности работников и соответствующих условий определения стимулирующих выплат. Общий методологический подход предполагает, что система показателей эффективности носит «сквозной» характер: учреждения получают целевые показатели, направленные на повышение качества и результативности медицинской помощи, в соответствии с целевыми показателями самими учреждениями устанавливаются специфические показатели для отдельных групп работников. Для каждого работника уточняются трудовые функции, определяются показатели и критерии оценки эффективности деятельности, устанавливается размер вознаграждения в зависимости от достижения индивидуальных и коллективных результатов труда. При этом необходимо обеспечить соблюдение следующего требования: показатели и критерии оценки деятельности, условия установления вознаграждения должны быть понятны работникам и не допускать двойственного толкования.

К настоящему времени установлены целевые показатели эффективности деятельности федеральных бюджетных и казенных учреждений здравоохранения и критерии результативности работы руководителей [6], утверждены приказы и иные акты Минздрава, разработаны методические рекомендации, в соответствии с которыми конкретными учреждениями определяются показатели эффективности деятельности для различных групп персонала. Указанные показатели и критерии их оценки должны быть закреплены в локальных нормативных актах, регламентирующих порядок оплаты труда. В связи с внедрением в учреждениях здравоохранения эффективных контрактов возникает также необходимость приведения штатного расписания в соответствие с утвержденной номенклатурой специальностей, а также проведения структурных преобразований в подразделениях. Еще одним условием успешного внедрения механизма эффективного контракта является развитие системы непрерывного обучения и консультирования для врачей.

Следует также отметить, что эффективная мотивация персонала учреждений здравоохранения не может быть основана только на контроле. Как показывает зарубежный опыт проведения реформ в системах здравоохранения, значительный эффект достигается за счет повышения прозрачности работы отдельных врачей и медицинских организаций. Так, например, в Великобритании создан интернет-сервис NHS Choices («Выбор Национальной службы здравоохранения»), на котором все желающие могут посмотреть оценки медицинских учреждений по качеству оказания помощи, уровню инфекционного контроля, внутрибольничной летальности, рекомендациям персонала и пациентов и другим критериям. Это задает серьезные стимулы для всех включенных в этот реестр больниц и клиник и работающих в них врачей. По оценкам экспертов McKinsey, системы здравоохранения могут экономить до 10 % в год за счет своевременного получения и анализа достоверных данных о состоянии и качестве лечения пациентов, эффективность затрат [3].

Библиографический список

1. Баринаова, В. А. Возможность применения опыта составления стимулирующих трудовых контрактов коммерческих организаций в бюджетном секторе и на государственной службе в России / В. А. Баринаова, В. А. Еремкин, В. А. Ланьшина // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 3. – С. 305–314.
2. Кадыров, Ф. Н. Цели и задачи «эффективного контракта»: идеология и проблемы внедрения / Ф. Н. Кадыров // Экономика науки. – 2015. – Т. 1. – № 3. – С. 180–197.
3. Новая модель здравоохранения: как вырваться из ловушки бесконечного роста [Электронный ресурс] // Вестник McKinsey. – 2015. – № 32. – Режим доступа : [https://www.vestnikmckinsey.ru/healthcare-and-pharmaceuticals/Novaya %20model %20zdravoohtaneniya](https://www.vestnikmckinsey.ru/healthcare-and-pharmaceuticals/Novaya%20model%20zdravoohtaneniya) (дата обращения : 1.11.2016).
4. Оценки эффективного контракта в здравоохранении глазами медицинских работников. Итоги социологического опроса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://health-economics.hse.ru/owne> (дата обращения : 1.10.2016).
5. Письмо Министерства здравоохранения РФ от 4 сентября 2014 г. № 16-3/10/2-6752 «О совершенствовании региональных и муниципальных систем оплаты труда медицинских работников» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70642064> (дата обращения : 12.09.2016).
6. Приказ Минздрава России от 11.07.2013 № 451 «О целевых показателях эффективности деятельности федеральных бюджетных и казенных учреждений, находящихся в ведении Министерства здравоохранения Российской Федерации, и критериях оценки эффективности и результативности деятельности их руководителей, условиях премирования руководителей федеральных бюджетных и казенных учреждений, находящихся в ведении Министерства здравоохранения Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151732/ (дата обращения : 1.10.2016).

УДК 658

С.С. Логвинов

СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с анализом различных научно-методических подходов к управлению промышленными предприятиями в отечественной и зарубежной практике. Особое внимание при этом уделяется современным научным мировоззрениям по эффективному управлению промышленными предприятиями.

Ключевые слова: промышленные предприятия, научно-методические подходы, органы управления, инновации, информационные технологии.

Sergey Logvinov

MODERN SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation. The article discusses issues related to the analysis of various scientific and methodological approaches to the management of industrial enterprises in domestic and foreign practice. Special attention is paid to modern scientific philosophies for the effective management of industrial enterprises.

Keywords: industrial enterprises, scientific and methodological approaches, governance, innovation, information technology.

Обоснование решений по управлению промышленными предприятиями в условиях рынка предполагает наличие соответствующего научно-методического аппарата. Зарождение этого аппарата связано с возникновением промышленного производства, а становление как научного направления относится к концу 19 – началу 20 вв. Его становлению способствовало создание в Московском императорском техническом училище (ныне – Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана) «русского метода обучения ремеслам» [3]. Метод завоевал высшие награды на выставках в Вене (1873 г.), Филадельфии (1876 г.), Париже (1878 г.). На его основе были созданы школы ручного труда в Вашингтоне, Чикаго и др. промышленных центрах. Теоретическое обобщение «русского метода» привело к формированию школы научного управления производством. Существенный вклад в ее формирование внесли Ф. У. Тейлор, А. К. Гастев и многие другие ученые и практики в области управления промышленным производством. Большой вклад в практику научного управления промышленным производством внес Генри Форд. Он построил систему организации производства в виде поточной линии, основанной на максимальном дроблении операций технологического процесса, расположении технологического оборудования и рабочих мест в строгом соответствии с последовательностью выполняемых операций и соответствующей специализации рабочих на выполнении этих операций. Такая система оказалась чрезвычайно эффективной для условий массового производства.

Дальнейшее развитие научно-методического аппарата управления промышленными предприятиями с позиций динамики рыночных потребностей осуществлялось в рамках следующих концепций [4]: концепция административного управления (1920-е гг.); концепция управления с позиций психологии и человеческих отношений (1930-е гг.); концепция системного подхода (1950-е гг.); концепция поведенческого подхода (1960-е гг.); концепция ситуационного подхода (1970-е гг.); концепция культуры управления (1980-е гг.); концепция инновационного подхода (1990-е гг.); концепция управления по целям (2000-е гг.); концепция информационного подхода (настоящее время).

Увеличение экономической активности в 1990-е гг., рост насыщения рынка товарами и услугами, привели к тому, что продолжительность присутствия товаров на рынке стала определяться не только их качеством, и ценой, но и скоростью поступления к потребителям («диффузией» инноваций). В связи с этим в управлении промышленными предприятиями наибольшее распространение получила концепция инновационного подхода. В ее основе лежат принципы [4]: постоянного обновления производимых товаров; использования нового сырья (более дешевого или более качественно-го); применения новых более прогрессивных технологий; формирования новых (более рациональных) организационных структур; освоения новых рынков (сбыта продукции, капитала, более дешевой или более квалифицированной рабочей силы). Теоретическую основу реализации этих принципов наряду с классической кибернетикой, теорией систем и системным анализом составила теория активных систем [2].

На пороге XXI-го века (2000-е гг.) в управлении промышленными предприятиями получила развитие концепция управления по целям. Ее суть состоит в том, что финансовый, кадровый, маркетинговый, производственный, логистический и информационный и иные виды менеджмента предприятия в каждый момент времени должны быть ориентированы на достижение основной цели предприятия. Множественность частных целей и соответствующих им производственных проектов означает и множественность комбинаций участников их реализации. Поэтому концепция управления по целям предполагает трансформацию глобальной цели организации для конкретного исполнительского уровня соответственно выполняемым функциям: планирование, снабжение, сбыт, производство, хранение и т.д. в рамках конкретных проектов со своими строго определенными целями и задачами. То есть управление базируется на актуализации и трансформации информационных потоков по целям, задачам и методам их достижения.

В связи с этим естественным продолжением концепции управления по целям, в характерных для 2010 гг. условиях, явилась концепция информационного подхода в управлении промышленными предприятиями. Ее необходимость обусловлена выходом из экономического кризиса 2008 г., экономической нестабильностью переходного периода и постепенным вхождением мировой экономики в очередной кризис. В этих условиях управление промышленными предприятиями обеспечивается развитием информационных технологий и способностью органов управления на их основе:

- автоматически отслеживать наличие полуфабрикатов, выпуск готовой продукции, состояние производственных запасов, объемы поставок материальных ресурсов, места нахождения грузов на пути от производителя до потребителя;
- оперативно получать, обрабатывать и анализировать информацию о рынках сбыта, о деятельности предприятия, об оценке его конкурентного положения;
- использовать «безбумажные» технологии: электронная подпись, электронные платежные системы, передачу электронной сопроводительной документации при оформлении банковских счетов, заключении договоров, транспортировке грузов и т.д.

Таким образом, использование информационных технологий позволяет поднять эффективность управления предприятиями промышленности на принципиально новый уровень. Вместе с тем их развитие находится только в начале пути. Дело в том, что к настоящему времени основное развитие концепции информационного подхода шло по пути совершенствования подходов к сбору, хранению и передачи информации, необходимой для эффективного управления предприятиями. Что же касается ее обработки и формирования на этой основе решений по управлению предприятиями, то здесь успехи значительно скромнее. Это обусловлено существенными изменениями в динамике экономических процессов как на макро-, так и на микро-уровне. Их динамика существенно ускорилась, а проблемы формирования управленческих решений усложнились. В этих условиях традиционные мо-

дели, обеспечивавшие формирование управленческих решений в еще недалеком прошлом, оказались недостаточно эффективными [1].

Особенно проблема динамичности и неопределенности обострилась в настоящее время в связи с целым рядом экономических кризисов последних десятилетий, из которых наиболее острыми явились мировой финансовый кризис 2008 г. и последующие кризисы суверенного долга в ряде европейских стран. К этому следует добавить резкое падение цен на энергоносители и санкции по отношению к Российской Федерации. Все это привело к невозможности адекватно оценивать экономическую ситуацию и формировать рациональные решения по управлению промышленными предприятиями на основе известных эконометрических моделей. Являвшиеся приемлемыми в условиях стабильного развития экономики эти модели потеряли адекватность в условиях быстрых изменений ситуации, характерных для современного развития экономики. Прогноз на основе анализа длинных временных рядов стал бессмысленным [1]. Сокращение же рядов динамики при построении эконометрических моделей, в свою очередь, может приводить к существенным ошибкам, обусловленным невозможностью выявить присущую данному процессу закономерность. Возникла необходимость в новых моделях, отражающих процесс функционирования промышленных предприятий в быстро меняющихся условиях внутренней и внешней среды и позволяющих на этой основе формировать рациональные решения по управлению ими.

Вместе с тем теоретические основы разработки таких моделей еще не получили необходимого развития. В частности на *стратегическом уровне управления* недостаточно разработаны [2]: модели обоснования выбора рынков сбыта продукции промышленных предприятий; модели прогноза спроса на ту или иную продукцию на основе малых выборок (коротких временных рядов); вопросы определения целесообразной номенклатуры и объемов производства продукции предприятия. На *функционально-производственном* (оперативном) уровне управления недостаточно исследованы вопросы рациональной организации производственного процесса.

Рассмотренные обстоятельства обусловили противоречие между существующим и требуемым уровнями развития научно-методических положений для формирования рациональных решений при управлении промышленными предприятиями. Острая необходимость разрешения указанного противоречия обусловила общую научную задачу проведенного исследования. Она состоит в развитии научно-методических положений, обеспечивающих повышение эффективности управления промышленными предприятиями в условиях рынка. При этом из множества научно-методических положений, как правило, ограничиваются ключевыми для любого промышленного предприятия вопросами анализа рынков, прогнозирования рыночного спроса, формирования товарной стратегии и производственной программы, а также организации производственного процесса.

Библиографический список

1. Анисимов, В. Г. Модель динамики показателей экономического развития взаимодействующих государств / В. Г. Анисимов, Т. Н. Сауренко, М. Ю. Горбатов // Вестник Российской таможенной академии. – 2013. – № 2. – С. 33–44.
2. Бурков, В. Н. Теория активных систем: состояние и перспективы / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков – М. : Синтег. 1999. – С. 128.
3. Фалько, С. Г. Научная школа организации производства в МГТУ им. Н. Э. Баумана: история, современность, перспективы / С. Г. Фалько // Сб. статей. – М. : МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1999. – С. 5.
4. Ярошук, А. Б. Особенности формирования общих рыночных принципов функционирования предпринимательских структур в странах ЕС / А. Б. Ярошук // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – № 1. – С. 131–137.

УДК 331.21

А.Е. Митрофанова

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** Важнейшим условием повышения эффективности деятельности компаний является стимулирование персонала. И если материальное стимулирование исследовано достаточно хорошо, то вопросы нематериального стимулирования персонала требуют дополнительного исследования. Именно этим проблемам посвящена данная статья. Автор особое внимание уделил таким направлениям нематериального стимулирования, как информирование персонала и стимулирование свободным временем. Представлены результаты анализа отечественного и зарубежного опыта нематериального стимулирования персонала. Предложены конкретные рекомендации по организации гибких графиков работы сотрудников и по формированию корпоративного портала для сотрудников с целью повышения уровня информированности и вовлеченности персонала в процесс управления компанией.*

***Ключевые слова:** нематериальное стимулирование персонала, стимулирование рабочим временем, информирование персонала, гибкий график работы, корпоративный портал, HR-бренд компании, вовлеченность персонала.*

Alexandra Mitrofanova

THE MODERN SYSTEM OF NON-MATERIAL STIMULATION OF PERSONNEL OF THE ORGANIZATION

***Annotation.** The most important condition of increase of efficiency of activity of companies is staff incentives. And if financial incentives are investigated well enough, the question of non-material motivation of staff requires further study. This problem devoted this article. The author paid special attention to the areas of non-financial incentives as awareness and promotion of free time. The results of the analysis of domestic and foreign experience of non-material incentives of personnel. Specific recommendations on the organization of flexible work schedules of employees, and to develop a corporate portal for employees with the aim of increasing awareness and involvement of staff in the management of the company.*

***Keywords:** non-material incentives of personnel, promotion working time, informing staff, flexible hours, corporate portal, HR-brand of the company, of employee engagement.*

Нематериальное стимулирование персонала в организации отражает по существу уровень понимания психологических основ поведения человека в труде, а также значимости труда для удовлетворения высших потребностей человека – работника и персонала в целом. Оно связано с введением в практику управления определенных базовых нравственных норм, которыми должен руководствоваться персонал в процессе трудовой деятельности [8; 13].

Среди средств, которые могут использоваться в качестве нематериального вознаграждения, обычно выделяют следующие: морально-психологическое стимулирование, организация работ, стимулирование свободным временем, стимулирование развитием, информирование персонала, участие в управлении, редизайн рабочего места и пр. [6; 7].

В настоящее время наиболее востребованными и эффективными являются такие методы нематериального стимулирования, как стимулирование рабочим временем и информирование персонала [10]. Стимулирование свободным временем в виде гибкого графика позволяет каждому человеку

«подстроить» рабочий день под свои биологические часы. Все «совы» знают, как с утра не хватает «еще пяти минут», чтобы выспаться, и это не пустяк: по мнению ученых, именно эти несколько минут оказывают большое влияние на настроение и работоспособность человека на протяжении всего дня. Для «жаворонков» возможность раньше приходить на работу позволяет использовать наиболее продуктивное для них время суток (к концу дня их работоспособность заметно падает). Кроме того, благодаря гибкому графику сотрудники могут «обходить» утренние и вечерние таянчки и заторы – бич крупных городов [3]. Наблюдения показывают, что в компаниях, применяющих программы альтернативного рабочего времени, с восьми утра предпочитают начинать рабочий день около 70 % сотрудников – это «жаворонки», тогда как «совы» составляют значительно меньшую часть коллектива. Поскольку «совы» приходят в офис к обеду и нередко засиживаются за полночь, компания, которая учитывает индивидуальные предпочтения сотрудников, может обслуживать клиентов большую часть суток, а главное, эффективнее использовать наиболее работоспособное время – свое для каждого человека [4].

Дополнительные выходные дни компания может предоставлять специалисту в качестве вознаграждения за эффективный труд, а также в виде «подарка», способствуя повышению его лояльности к организации и, прежде всего, руководителю. Например, в ряде компаний дополнительные оплачиваемые дни к отпуску предоставляются на День Рождения, свадьбу, рождение ребенка и в случае смерти близкого родственника [4]. Теперь стоит определить, для какой категории персонала наиболее востребован такой график работы. Обратимся к исследованию, проведенному компанией «Хэдхантер» (см. рис. 1). Показательно, что наличие детей повышает актуальность рабочего графика, ведь он позволяет создать дружественную к семье рабочую среду, дает возможность больше времени проводить с семьей, особенно с детьми. По мнению опрошенных, «плавающий» график меньше всего актуален для руководителей (только 16 %). Представителей творческих профессий и студентов в компании практически нет, поэтому целевая аудитория понятна.

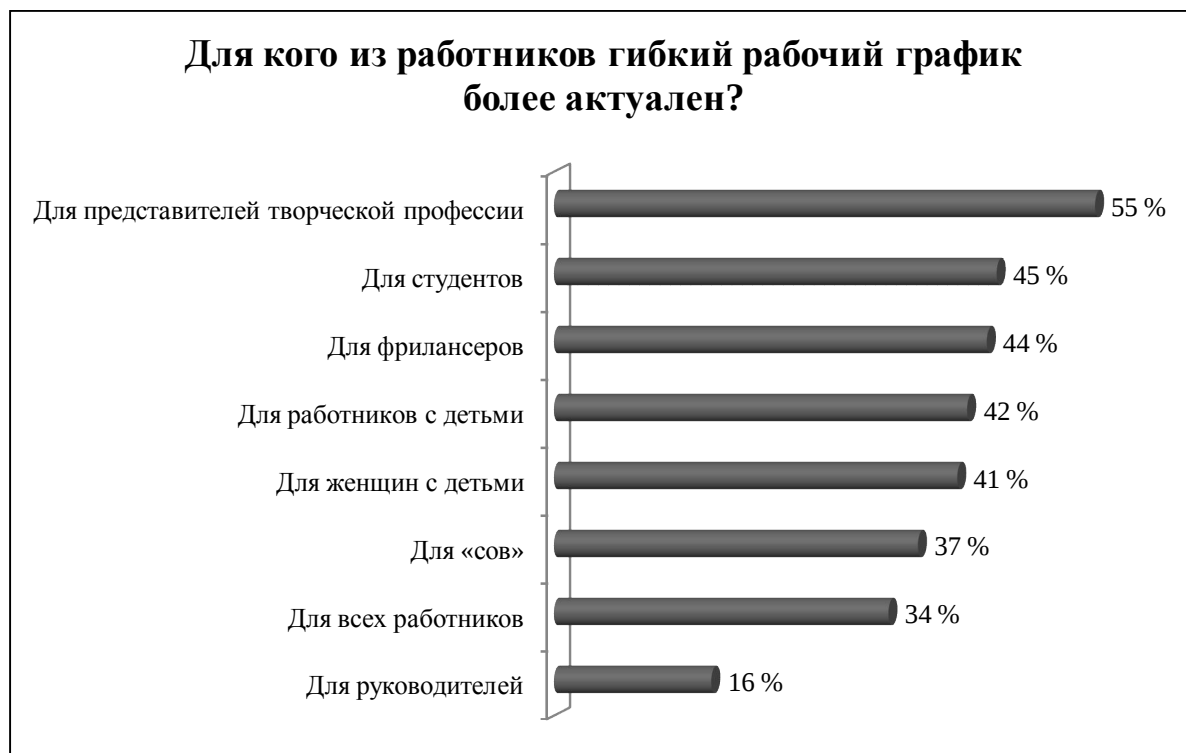


Рис. 1. Исследование гибкого графика компаний [2]

Анализ практического опыта российских компаний в данной области позволяет представить наиболее востребованные и эффективные методы стимулирования рабочим времени [11]:

1. **Продолжительность рабочего периода (дня).** Этот вариант наиболее удобен для администрирования и легче воспринимается при переходе с жестко нормированного режима работы на гибкий режим.

2. **График работы.** Задача работодателя – организовать работу таким образом, чтобы каждый сотрудник полностью отработал свою норму рабочего времени за учетный период. Сейчас мы предлагаем пять видов графика работы со смещением времени начала и окончания работы (см. табл. 1).

Таблица 1

Расписание гибкого графика для сотрудников организации (пример)

Вид графика	Время начала работы	Время окончания работы	Время обеденного перерыва
График № 1	08.00	16.30	Любой час в период с 11.00 до 15.00
График № 2	08.30	17.00	
График № 3	09.00	17.30	
График № 4	09.30	18.30	
График № 5	10.00	19.00	

При разработке графиков следует учитывать **структуру рабочего времени**. Каждый график гарантирует соблюдение обязательной дневной нормы рабочего времени (восемь часов) и перерыва для отдыха и питания (30 – 40 минут). Эти графики также гарантируют присутствие на рабочем месте всех работников, например, в период с 10:00 до 16:30 («фиксированное рабочее время»), когда наиболее часто планируются различные деловые встречи. Прежде чем перейти на гибкий график, сотрудник вместе со своим непосредственным руководителем разрабатывает и согласовывает оптимальную модель рабочей недели. При этом учитывается, что установление гибкого графика – **это право, а не обязанность компании**. Если при обсуждении графика работник и его непосредственный руководитель не могут прийти к консенсусу, право принять окончательное решения переходит к руководителю более высокого уровня.

3. **Дополнительные дни к отпуску.** Также в компании вводится, помимо существующих дополнительных дней отпуска, «мамин день». Ежемесячно каждая сотрудница, у которой есть дети до 14 лет, имеет право взять один оплачиваемый день отпуска, но предупредить о том, в какой день она планирует отсутствовать на работе, сотрудница должна минимум за 3 рабочих дня.

Второе актуальное направление нематериального стимулирования персонала – информирование. Проблема современного информирования работников актуальна всегда и для любой компании. Ведь, как известно, в любых линейных структурах управления на каждом из уровней теряется изрядная доля информации – в итоге до рядовых сотрудников доходят искаженные или неполные сведения. На создание корпоративных порталов для сотрудников всегда уходит отдельная статья затрат бюджета. Ведь для осуществления такого проекта нужно либо озадачить своего сотрудника, либо пригласить наемного, при этом уйдет масса времени на подготовку для внешнего или своего разработчика технического задания [14]. Однако сейчас существует прекрасная возможность создать информационный портал, не потратив ни копейки. И сделать это достаточно просто. Ни для кого не секрет, что в наш век информационных технологий социальные сети давно встали на службу HR-специалистов. Многие директора по персоналу или менеджеры HR-служб различных компаний ведут страницы, посвященные именно работе с персоналом [1]. Например, когда у сотрудников компании происходит какое-то важное событие (пятилетие работы, повышение в должности, день рождения

или что-то другое). И как бы скептически люди изначально не относились к подобным проектам, практика показывает, что сотрудники очень активны в социальных сетях.

В некоторых компаниях для сопровождения подобных проектов зачастую нанимают новых сотрудников, например, блоггера, модератора или менеджера по внешним коммуникациям – название должности такого специалиста может различаться. В организации лучше всего возложить данные обязанности на менеджера по персоналу. Такой подход обладает своими достоинствами. Так, вовлеченность менеджера по персоналу в разработку официальной страницы в дальнейшем будет стимулировать необходимость поддержания данного ресурса и наполнение его контентом. Во-вторых, можно повысить зарплату данному специалисту на небольшую сумму. Это в любом случае обойдется компании дешевле, чем прием в штат нового сотрудника. После выбора исполнителя необходимо провести анализ официальных страниц компаний-конкурентов.

Среди наиболее эффективных с точки зрения вовлеченности персонала можно назвать страницу компании «Данон» [4]. Здесь можно найти информацию обо всех новинках компании, почитать интервью с высшим руководством, ознакомиться с корпоративной жизнью персонала. Чем не развитие HR-бренда компании [9]? Единственное, если анализировать страницы производителей продукции, то можно с уверенностью сказать, что больший упор в них идет именно на развитие продукции, здесь очень много рекламы, информации о различных маркетинговых акциях.

После мониторинга страниц других компаний в Интернете, можно необходимо определиться со структурой страницы. Важно сразу понимать – какую информацию руководство хочет видеть здесь, а какую нет. Нельзя забывать о том, что информационные потребности у сотрудников всегда есть, однако какой бы точной и полной не была информация, ее избыток может вызвать информационную перегрузку, что у сотрудников займет массу времени на выделение действительно нужной информации из большого количества других факторов и деталей [5]. Нужно также понимать, что та информация, которая размещается в социальных сетях, должна соответствовать действительности. Если на странице заявлено о том, какая компания замечательная, при этом в ней каждые три месяца обновляется персонал, если показаны высокие зарплаты, а на самом деле они ниже среднерыночных, либо вообще выплачиваются в конверте и т.п., то страница в социальных сетях станет своеобразной книгой отзывов с отрицательными записями. С одной стороны, хорошо, что есть возможность владеть информацией, с другой – скорее всего, эта информация не нужна, так как о ней известно, исходя из общей ситуации в компании.

Что касается структуры, аккаунт в социальных сетях должен содержать следующие сведения [12]:

- 1) *информация о компании* (в том числе ключевые преимущества компании как работодателя, т.е. чем она отличается от конкурентов на этом сегменте рынка), а также *новости о компании*;
- 2) *описание открытых вакансий*;
- 3) *информация о корпоративной культуре*, в том числе было бы полезно выкладывать фотографии с корпоративных мероприятий, чтобы каждый посетитель страницы мог лично увидеть освещаемое;
- 4) *сведения о системе мотивации*;
- 5) *контакты службы по работе с персоналом*, либо руководителя подразделения, ответственного за подбор сотрудников.

Обязательно размещение *логотипа компании*. Безусловно, не должно быть орфографических и других ошибок, а также нецензурных высказываний. Указанная выше информация – это лишь необходимая толика тех сведений, которые должны быть в обязательном порядке. Размещение другой, более расширенной информации приветствуется и зависит от фантазии ответственных за ведение аккаунта специалистов и целей. Например, можно подготовить и опубликовать новость (статус или за-

метку – в разных социальных сетях это различается) о «долгожителях» в компании, т.е. рассказать, сколько людей как долго работают и на каких должностях. Успешно проходит размещение удачных карьерных историй – наверняка, в каждой компании есть люди, которые прошли путь от слесаря до руководителя департамента или даже генерального директора. Такая информация будет свидетельствовать о том, что ваша компания не приветствует «одноразовых» людей, а заботится о воспитании преемников. Совсем нелишним будет размещение на странице комментариев либо интервью специалистов компании различным средствам массовой информации (СМИ), причем неважно, о чем в них ведется речь: о бизнес-проектах или о работе.

Итак, после проведения совещания в компании будет понятно, какая информация появится на странице. Но через пару месяцев нужно собрать обратную связь от сотрудников компании, узнать, что им приглянулось, что нет, могут возникнуть какие-то конкретные предложения по совершенствованию данной страницы. Опрос можно провести как в социальной сети, так и непосредственно в стенах офиса, предложив заполнить специальную анкету.

Безусловно, у такого метода повышения информированности есть и свои недостатки – эффект сразу не появится, на это потребуется время. Что же касается преимуществ – повысится уровень информированности и вовлеченности персонала в процесс управления компанией. А также ожидается повышение эффективности работы и взаимодействия сотрудников. Ведь единое информационное пространство и неформальное общение непременно дадут свои плоды [14].

Библиографический список

1. Воронин, М. *Winning the Hearts: Достучаться до сердец сотрудников* / М. Воронин, Н. Макова. – М. : Интеллектуальная литература, 2015. – 192 с.
2. Гибкий график хотя бы почти все сотрудники офисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.companion.ua/articles/content?id=216641> (дата обращения : 15.09.2016).
3. Гостик, Э. Принцип «морковки»: новейшая тенденция в системе мотивации сотрудников / Э. Гостик, Ч. Элтон; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2008. – 256 с.
4. Завьялова, Е. К. Нематериальное стимулирование в современных системах управления персоналом Российских компаний / Е. К. Завьялова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – № 8. – С. 157.
5. Иванова, С. В. Мотивация на 100 %: А где же у него кнопка? / С. В. Иванова. – 10-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 285 с.
6. Кибанов, А. Я. Управление персоналом : учеб.-практич. пособ. / А. Я. Кибанов. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 285 с.
7. Кибанов, А. Я.. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учеб.-практич. пособ. / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова [и др.]. – М. : Проспект, 2015. – 64 с.
8. Митрофанова, Е. А. Формирование и функционирование системы управления мотивацией и стимулированием трудовой деятельности персонала организации : монография / Е. А. Митрофанова. – М. : ГУУ, 2008.
9. Осовицкая, Н. Актуальный HR-брендинг: секреты лучших работодателей / Н. Осовицкая. – СПб. : Питер, 2013. – 240 с.
10. Полянский, Н. Нематериальные формы мотивации / Н. Полянский // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 5. – С. 11.
11. Фаулер, С. Почему они не работают? Новый взгляд на мотивацию сотрудников / С. Фаулер; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 201 с.
12. Филянин, В. Создание информационного портала / В. Филянин // Справочник по управлению персоналом. – 2010. – № 1. – С. 83.
13. Шапиро, С. А. Социально-экономические аспекты трудовой деятельности / С. А. Шапиро. – М. : Монография, 2011. – 254 с.
14. Шмидт, Э. Как работает Google / Э. Шмидт, Дж. Розенберг, А. Игл; пер. с англ. Д. Барретт. – М. : Эксмо, 2016. – 384 с.

УДК 331.21; 631.158

Е.А. Митрофанова

Е.В. Рассадина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ ВЕТЕРИНАРНОЙ СЛУЖБЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЕЕ МОТИВАЦИИ

Аннотация. В сельскохозяйственной экономической литературе оценка труда работников ветеринарных служб различного уровня проводится редко, при этом значимость данной проблемы несомненна. В статье приводится один из способов начисления заработной платы работникам ветеринарных служб Ульяновской области с учетом показателей эффективности их работы.

Ключевые слова: ветеринарный врач, оценка, эффективность, оплата труда, корреляционно-регрессивная модель.

Elena Mitrofanova

Ekaterina Rassadina

IMPROVING VETERINARY SERVICES AND ENHANCING ITS MOTIVATION

Annotation. In the agricultural economics literature evaluation of employees of veterinary services at various levels is rare, at the same time the importance of this issue is beyond doubt. The article provides one way of payroll employees of veterinary services with the performance of their work.

Keywords: veterinarian, evaluation, efficiency, wages, correlation and regression model.

Актуальность темы. Математическая модель дает возможность прогнозировать состояние моделируемого объекта и выбирать на этой основе оптимальное управление объектом. Наша работа посвящена оценке связи между различными показателями эффективности работы ветеринарных служб и выбору на основе этого наиболее эффективных параметров, которые могли бы учитываться при начислении заработной платы работникам данных служб. Такое начисление заработной платы повышает «прозрачность» процесса начисления заработной платы, а также способствует повышению мотивации работников к повышению эффективности своей деятельности, поэтому проблематика, затронутая в данной статье является актуальной [1; 4; 6; 7].

Результаты исследования и их обсуждение. Регрессионный анализ позволяет получить функциональную зависимость между некоторой случайной величиной Y и некоторыми влияющими на Y величинами X . Такая зависимость получила название уравнения регрессии [5; 10].

При использовании корреляционно-регрессивной модели, нами было решено исключить из анализа два района – Инзенский и Тереньгульский, так как они отличались крайними позициями по данным показателям и выдавались из общей тенденции. Кроме того, нами не анализировался Базарносызганский район, так как в 2011 г. сельскохозяйственная деятельность там была прекращена [8; 9]. Результат представлен в таблице 1.

Корреляционный анализ показал среднюю связь между зарплатой работника ветеринарной службы и среднесуточным привесом молодняка КРС (0,65), а также между зарплатой работника ветеринарной службы и годовой зарплатой одного работника животноводства (0,55), между другими показателями связь более слабая. Множественный регрессионный анализ (см. табл. 2) отразил зависимость заработной платы главного экономиста от следующих показателей: среднесуточный привес молодняка КРС, годовая зарплата одного работника животноводства, себестоимость 1 ц молока, процент обновления маточного стада. Множественный R характеризует точность модели для имеющихся исходных данных, он у нас равен 0,74, что на 0,24 выше 0,5. F -критерий Фишера равен 4,52, что на 0,46 превосходит критическое значение. Это говорит о том, что все показатели таблицы 1 можно использовать при начислении заработной платы работника ветеринарной службы.

Таблица 1

Вспомогательные данные для расчета корреляционно-регрессионной модели [7; 8]

Районы	Зарплата работника вет. службы, тыс. руб.	Среднесуточн. привес молодня- ка крупного ро- гатого скота (КРС), г	Годовая зарплата 1 раб. жив-ва, тыс. руб.	Себестои- мость 1 ц молока, руб.	Обновление маточного стада, %
	у	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄
1. Барышский	130,2	419	112,9	858	7,1
2. Вешкаймский	140,3	510	100,7	805	13,9
3. Инзенский	83,3	335	70,9	1479	12,6
4. Карсунский	82,6	370	101,1	781	26,3
5. Кузоватовский	97,2	421	105,8	1144	21,9
6. Майнский	118,5	412	100,6	1007	10,1
7. Мелекесский	166,7	459	197,7	1002	31,8
8. Николаевский	127,2	422	96,4	763	4,7
9. Новомалыклинский	138	407	153,3	1076	39,9
10. Новоспасский	144,3	511	100,7	949	13,8
11. Павловский	130,1	342	57,7	1006	8,8
12. Радищевский	122,8	359	75	1142	15,8
13. Сенгилеевский	147,1	420	125,1	1081	22,6
14. Старокулаткинский	156	354	90,8	984	38,8
15. Старомайнский	105,4	343	95,1	903	13,7
16. Сурский	151,6	439	114,8	1131	74
17. Ульяновский	231,8	448	137,5	1146	37,7
18. Цильнинский	96,5	413	111,2	973	9,9
19. Чердаклинский	222,2	705	155,4	1978	18,1
По Ульяновской области	139,2	455	145,9	1141	23,3

Таблица 2

Регрессионный анализ

Регрессионная статистика								
Множественный R	0,739618							
R-квадрат	0,547035							
Нормированный R-квадрат	0,426244							
Стандартная ошибка	29,42393							
Наблюдения	20							
Дисперсионный анализ								
	df	SS	MS	F	Значим. F			
Регрессия	4	15683,48	3920,869	4,528777	0,013437			
Остаток	15	12986,51	865,7676					
Итого	19	28669,99						
	Коэф-ты	Станд. ошибка	t-стат.	P-Знач.	Нижние 95 %	Верхние 95 %	Нижние 95,0 %	Верхние 95,0 %
У-пересечение	-14,0688	37,50882	-0,37508	0,712852	-94,0169	65,87938	-94,0169	65,87938
Переменная X 1	0,2395	0,116642	2,053288	0,057911	-0,00912	0,488117	-0,00912	0,488117

Переменная X 2	0,177948	0,273333	0,651031	0,524875	-0,40465	0,760543	-0,40465	0,760543
Переменная X 3	0,013037	0,03011	0,432978	0,671192	-0,05114	0,077215	-0,05114	0,077215
Переменная X 4	0,646639	0,46407	1,393409	0,183801	-0,3425	1,635782	-0,3425	1,635782

В сельскохозяйственной экономической литературе оценка труда работников ветеринарных служб различного уровня проводится редко [4]. Ранжирование деятельности работника ветеринарной службы мы провели по четырем показателям: среднесуточный привес молодняка КРС, годовая зарплата одного работника отрасли животноводства, себестоимость 1 ц молока, процент обновление маточного стада [3]. Один из показателей отражен в таблице 3.

Таблица 3

Ранжирование показателя «Процент обновления коров»

Районы Ульяновской области	2013 г.	2014 г.	2014 г. ±2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Единица измерения	%	%	%	ранг	ранг	ранг	ранг
1. Барышский	10,0	7,1	-2,9	10	18	28	15-16
2. Вешкаймский	15,9	13,9	-2,0	8	11	19	7-10
3. Инзенский	29,1	12,6	-16,5	18	14	32	17-18
4. Карсунский	24,1	26,3	2,2	5	6	11	4
5. Кузоватовский	26,6	21,9	-4,7	13	8	21	11
6. Майнский	13,1	10,1	-3,0	11	15	26	12-13
7. Мелекесский	37,3	31,8	-5,5	14	5	19	7-10
8. Николаевский	6,6	4,7	-1,9	7	19	26	12-13
9. Новомалыклинский	13,3	39,9	26,6	2	2	4	2
10. Новоспасский	14,0	13,3	-0,7	6	13	19	7-10
11. Павловский	23,7	8,8	-14,9	17	17	34	19
12. Радищевский	10,3	15,8	5,5	4	10	14	6
13. Сенгилеевский	26,2	22,6	-3,6	12	7	19	7-10
14. Старокулаткинский	27,9	38,8	10,9	3	3	6	3
15. Старомайнский	21,2	13,7	-7,5	15	12	27	14
16. Сурский	35,4	74,0	38,6	1	1	2	1
17. Ульяновский	40,0	37,7	-2,3	9	4	13	5
18. Цильнинский	20,7	9,9	-10,8	16	16	32	17-18
19. Чердаклинский	36,3	18,1	-18,2	19	9	28	15-16
По области	25,7	23,3	-2,4	х	х	х	х

В программе развития сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области до 2020 г. перед тружениками села поставлена задача по обновлению маточного стада в размере 25 и выше процентов [2]. Анализируя таблицу 3, можно сказать, что данное условие в отчетном году выполнили следующие районы Ульяновской области: Карсунский, Мелекесский, Новомалыклинский, Старокулаткинский, Сурский, Ульяновский. Поэтому не случайно процент обновления в Сурском районе самый высокий в области – 74 %, а продуктивность коров наивысшая – 5949 кг на одну корову. На втором месте продуктивность в Новомалыклинском районе 4482 кг на одну корову и на третьем – Мелекесский – 4274 кг, при этом процент обновления маточного стада соответственно составил: 39,9 и 31,8 %.

Ранжирование показателя «Процент обновления коров» мы предлагаем проводить и традиционными способами: отношением исследуемого года к предыдущему и занимаемому месту среди районов области. Мы назовем первый способ – первым вариантом, а второй способ – вторым вариантом. По первому варианту на первом месте находится Сурский район, на втором – Новомалыклинский и на третьем – Старокулаткинский, а на последнем Чердаклинский район. По второму варианту на первом, втором и третьем местах эти же районы. Мы предлагаем оценивать данный показатель по третьему варианту, т.е. исходя из суммы вариантов. По удачному совпадению на первом месте Сурский, на втором – Новомалыклинский и на третьем – Старокулаткинский район. По сумме двух вариантов на последнем месте Павловский район, где процент обновления маточного стада – 8,8 % или на 14,9 процентных пункта ниже уровня предыдущего года. Поэтому неслучайно продуктивность коров в этом районе на 1428 кг ниже среднеобластного показателя [9].

Рассмотрим ранжирование показателя «Среднесуточный привес молодняка крупного рогатого скота» (см. табл. 4).

Таблица 4

Ранжирование показателя «Среднегодовой привес молодняка крупного рогатого скота»

Районы Ульяновской области	2013 г.	2014 г.	2014 г. $\pm$ 2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Единица измерения	г	г	%	ранг	ранг	ранг	ранг
1. Барышский	360	419	116,4	8	10	18	6-7
2. Вешкаймский	494	510	103,2	15	3	18	6-7
3. Инзенский	179	335	187,2	1	19	20	9
4. Карсунский	383	370	96,6	18	14	32	18
5. Кузоватовский	434	421	97,0	17	8	25	14-16
6. Майнский	347	412	118,7	7	12	19	8
7. Мелекесский	327	459	140,4	3	4	7	2
8. Николаевский	307	422	137,5	4	7	11	4
9. Новомалыклинский	374	407	108,8	11	13	24	13
10. Новоспасский	396	511	129,0	6	2	8	3
11. Павловский	371	342	92,2	19	18	37	19
12. Радищевский	324	359	110,8	10	15	25	14-16
13. Сенгилеевский	395	420	106,3	13	9	22	11-12
14. Старокулаткинский	331	354	106,9	12	16	28	17
15. Старомайнский	250	343	137,2	5	17	22	11-12
16. Сурский	380	439	115,5	9	6	15	5
17. Ульяновский	455	448	98,5	16	5	21	10
18. Цильнинский	392	413	105,4	14	11	25	14-16
19. Чердаклинский	489	705	144,2	2	1	3	1
По Ульяновской области	384	455	118,5	x	x	x	x

По первому варианту на первом месте находятся сельскохозяйственные предприятия Инзенского района, на втором Чердаклинского и на третьем – Мелекесского, а на последнем месте – Павловского района. По второму варианту на первом месте сельскохозяйственные предприятия Чердаклинского района, где среднесуточный привес молодняка КРС был получен в размере 705 г. На втором месте Новоспасский район, на третьем – Вешкаймский и на 19 месте – Инзенский район. По сумме двух вариантов на первом месте Чердаклинский район, как и в первом варианте, на втором месте – Мелекесский, на третьем – Новоспасский район и на последнем – Павловский район.

Рассмотрим ранжирование показателя «Годовая заработная плата одного работника отрасли животноводства» (см. табл. 5).

Таблица 5

**Ранжирование показателя «Годовая заработная плата одного работника
отрасли животноводства»**

Районы Ульяновской области	2013 г.	2014 г.	2014 г. ±2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Единица измерения	тыс. руб.	тыс. руб.	%	ранг	ранг	ранг	ранг
1. Барышский	83,9	112,9	134,6	2	7	9	2-3
2. Вешкаймский	94,4	100,7	106,7	14	11-12	25,5	15
3. Инзенский	69,1	70,9	102,6	16	18	34	18
4. Карсунский	90,3	101,1	111,8	11	10	21	11-13
5. Кузоватовский	84,1	105,8	125,8	6	9	15	5
6. Майнский	76,5	100,6	131,5	4	13	17	8-9
7. Мелекесский	160,1	197,7	123,5	7	1	8	1
8. Николаевский	97,5	96,4	98,9	17	14	31	17
9. Новомалыклинский	128,0	153,3	119,8	9	3	12	4
10. Новоспасский	87,6	100,7	115,0	10	11-12	21,5	14
11. Павловский	58,8	57,7	98,1	18	19	37	19
12. Радищевский	67,2	75,0	111,6	12	17	29	16
13. Сенгилеевский	117,7	125,1	106,3	15	5	22	10
14. Старокулаткинский	70,8	90,8	128,2	5	16	21	11-13
15. Старомайнский	65,9	95,1	144,3	1	15	16	6-7
16. Сурский	86,4	114,8	132,9	3	6	9	2-3
17. Ульяновский	124,8	137,5	110,2	13	4	17	8-9
18. Цильнинский	92,3	111,2	120,5	8	8	16	6-7
19. Чердаклинский	159,2	155,4	97,6	19	2	21	11-13
По Ульяновской области	125,1	145,9	116,6	х	х	х	х

По первому варианту на первом месте находятся сельскохозяйственные предприятия Старомайнского района, на втором – Барышского, на третьем – Сурского и на последнем – Чердаклинского, где заработная плата в отчетном году на 2,4 % снизилась по сравнению с предыдущим годом. По второму варианту на первом месте Мелекесский район, на втором – Чердаклинский, на третьем – Новомалыклинский и на 19 – Павловский район. По третьему варианту на первом месте сельскохозяйственные предприятия Мелекесского района, второе и третье места разделили Сурский и Барышский районы, а на последнем месте – сельскохозяйственные предприятия Павловского района.

Ранжирование показателя «Себестоимость 1 ц молока» производится наоборот, т.е. чем ниже себестоимость, тем лучше (см. табл. 6).

Таблица 6

Ранжирование показателя «Себестоимость 1 ц молока»

Районы Ульяновской области	2013 г.	2014 г.	2014 г. ±2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Единица измерения	руб.	руб.	%	ранг	ранг	ранг	ранг
1. Барышский	1013	858	84,7	1	4	5	1-2
2. Вешкаймский	885	805	91,0	2	3	5	1-2
3. Инзенский	1150	1479	128,6	18	18	36	18

Окончание таблицы 6

Районы Ульяновской области	2013 г.	2014 г.	2014 г. ±2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Единица измерения	руб.	руб.	%	ранг	ранг	ранг	ранг
4. Карсунский	649	781	120,3	16	2	18	9-11
5. Кузоватовский	1039	1144	110,1	15	16	31	17
6. Майнский	1053	1007	95,6	8	11	19	9-11
7. Мелекесский	1084	1002	92,4	7	9	16	6
8. Николаевский	828	763	92,1	6	1	7	3
9. Новомалыклинский	1171	1076	91,9	4-5	12	16,5	7
10. Новоспасский	940	949	101,0	12	6	18	8
11. Павловский	1029	1006	97,8	9	10	19	9-11
12. Радищевский	1157	1142	98,7	10	15	25	12-14
13. Сенгилеевский	1020	1081	106,0	14	13	27	15
14. Старокулаткинский	799	984	123,2	17	8	25	12-14
15. Старомайнский	983	903	91,9	4-5	5	9,5	4
16. Сурский	1140	1131	99,2	11	14	25	12-14
17. Ульяновский	1092	1146	105,0	13	17	30	16
18. Цильнинский	1064	973	91,4	3	7	10	5
19. Чердаклинский	1495	1978	132,3	19	19	38	19
По Ульяновской обл.	1082	1141	105,5	х	х	х	х

По первому варианту на первом месте сельскохозяйственные предприятия Барышского района, на втором – Вешкаймского, на третьем – Цильнинского и на 19 – Чердаклинского района. По второму варианту на первом месте сельскохозяйственные предприятия Николаевского района, на втором – Карсунского, на третьем – Вешкаймского и на последнем месте – Чердаклинского района. В Чердаклинском районе себестоимость 1 ц молока составила 1978 руб. за 1 ц, это на 32,3 % выше уровня предыдущего года, поэтому по сумме двух вариантов Чердаклинский район находится на последнем месте. Первое и второе места по данному показателю разделили два района – Барышский и Вешкаймский, которые по сумме двух вариантов набрали наименьшее количество баллов по пять. На третьем месте находится Николаевский район, который по первому варианту занимал 6 место, а по второму – первое.

Рейтинговые оценки, полученные районами в таблицах 3–6 мы суммируем в таблице 7.

Таблица 7

**Итоговая оценка работы ветеринарных служб Ульяновской области
в разрезе районов по третьему варианту (ранг)**

Районы Ульяновской области	Процент обновления коров	Среднесут. привес молодняка КРС	Годовая зарплата 1 раб. жив-ва	Себестоимость 1 ц молока	Σ итоговых показ.	Занимаемое место
1. Барышский	15,5	6,5	2,5	1,5	26	4-5
2. Вешкаймский	8,5	6,5	15	1,5	18	2
3. Инзенский	17,5	9	18	18	62,5	18
4. Карсунский	4	18	12	10	44	11-12
5. Кузоватовский	11	15	5	17	48	16
6. Майнский	12,5	8	8,5	10	39	9

Окончание таблицы 7

Районы Ульяновской области	Процент обновления коров	Среднесут. привес молодняка КРС	Годовая зарплата 1 раб. жив-ва	Себестоимость 1 ц молока	Σ итоговых показ.	Занимаемое место
7. Мелекесский	8,5	2	1	6	17,5	1
8. Николаевский	12,5	4	17	3	36,5	8
9. Новомалыклинский	2	13	4	7	26	4-5
10. Новоспасский	8,5	3	14	8	33,5	6
11. Павловский	19	19	19	10	67	19
12. Радищевский	6	15	16	13	50	17
13. Сенгилеевский	8,5	11,5	10	15	45	13–14
14. Старокулаткинский	3	17	12	13	45	13–14
15. Старомайнский	14	11,5	6,5	4	36	7
16. Сурский	1	5	2,5	13	21,5	3
17. Ульяновский	5	10	8,5	16	39,5	10
18. Цильнинский	17,5	15	6,5	5	44	11–12
19. Чердаклинский	15,5	1	12	19	47,5	15

Вывод. В результате анализа четырех показателей на первом месте находится Мелекесский район, на втором Вешкаймский, на третьем – Сурский и на последнем – Павловский.

Библиографический список

1. Ветлужских, Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 133 с. – ISBN 978-5-9614-0595-8.
2. Государственная программа Ульяновской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ульяновской области» на 2014–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/463704418> (дата обращения : 12.09.2016).
3. Иванова, С. В. Мотивация на 100 %: А где же у него кнопка? / С. В. Иванова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 288 с. – ISBN 978-5-9614-0761-7.
4. Кибанов, А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учеб. пособ. / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 524 с. – ISBN 978-5-16-003544-4.
5. Кибанов, А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учеб.-практич. пособ. / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2012. – 64 с. – ISBN 978-5-392-02882-5.
6. Мазманова, Б. Г. Управление оплатой труда : учеб. пособ. / Б. Г. Мазманова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 368 с. – ISBN 5-279-02215-2.
7. Митрофанова, Е. А. Основные элементы системы стимулирования и оплаты труда / Е. А. Митрофанова // Кадровик. – 2010. – № 8. – С. 30–34.
8. Павлов, А. Ю. Менеджмент : учеб.-методическ. пособ. / А. Ю. Павлов, В. Н. Батова, В. В. Рассадин [и др.]. – Пенза : ООО «Формат», 2014. – 229 с.
9. Рассадин, В. В. Управление отраслью растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области / В. В. Рассадин, Е. В. Рассадина, А. В. Рассадин, Т. А. Кашаева. – Ульяновск : УГСХА, УлГУ, 2011. – 215 с.
10. Управление персоналом организации : учеб. пособ. / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 695 с. – ISBN 978-5-16-005724-8.

УДК 65.011.56

Н.П. Стружкин

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ШТАТНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА С ПРИМЕНЕНИЕМ MS EXCEL

Аннотация. Ежегодно образовательные учреждения высшего образования рассчитывают потенциальную штатную численность профессорско-преподавательского состава (ППС) с целью определения необходимости корректировки штатного расписания и объявления конкурса на замещение вакантных должностей. Выполнение данных процедур основывается на различных нормативных документах, в которых учитывается соотношение количества обучающихся и штатных преподавателей, используются сведения об объемах учебной нагрузки. Эта задача, решаемая на основе расчета учебной нагрузки, может быть реализована с помощью электронных таблиц MS Excel. Используя представленную в статье технологию можно достаточно точно произвести необходимые расчеты и получить показатели штатной численности ППС и внешних преподавателей, которых необходимо привлекать для преподавания отдельных дисциплин и участия в государственных экзаменационных комиссиях.

Ключевые слова: профессорско-преподавательский состав, информационная система, образовательное учреждение, учебная нагрузка, штатная численность, преподаватель.

Nikolay Struzhkin

REGULAR STAFFING DEFINITION USING MS EXCEL

Annotation. Annually organizations of higher education calculate estimated number of faculty staff to understand required corrections of staffing and positions to be opened for hiring. These calculations are based on regulation documents and use data on ratio of number of students per number of faculty staff as well as faculty workload. MS Excel could be used to perform such calculations based on faculty workload data. Present article describes a technical approach and introduces an instrument for calculation with rather high accuracy of internal and external faculty staff requirements to cover disciplines and state certifying commission workload of an educational organization.

Keywords: faculty staffing, information system, educational organization, faculty workload, staffing, professor.

Накануне очередного учебного периода в каждом учебном заведении выполняется работа по определению штатной численности профессорско-преподавательского состава (ППС), направленная на выяснение количества штатных ставок, на которых должны быть приняты на работу преподаватели, чтобы обеспечить 100 % нагрузки, определенной государственными образовательными стандартами высшего образования. В каждом образовательном стандарте указано несколько позиций, которые необходимо учитывать при расчете штатной численности ППС, например, Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования (ФГОС ВО бакалавриата «Менеджмент» 38.03.02) [4]. Дополнительно к этим положениям Министерством образования и науки Российской Федерации в 2015 г. был утвержден «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования...» (Приказ от 29.06.2015 № 636 [3]), в котором также определены некоторые кадровые позиции.

Таким образом, нормативные документы, регламентирующие деятельность высших учебных заведений, требуют разделение работников образовательной организации на две категории – сотрудники организации, занимающие штатные ставки, и привлеченные работники, выполняющие работу

на условиях договоров гражданско-правового характера. К тому же данное разделение существует на уровне образовательной программы, а не структурных подразделений, где выполняется работа по преподаванию соответствующих дисциплин. Это вызывает определенную сложность в переходе от расчета численности работников по образовательным программам к работникам по структурным подразделениям.

В рамках данной статьи попробуем разобраться с процессами вычисления штатной численности работников, занимающих ставки преподавателей образовательной организации, используя ограничения из нормативных документов, направленных на кадровое обеспечение образовательных программ. Одним из подходов расчета штатной численности ППС в высшем учебном заведении является применение нормы соотношения количества обучающихся на единицу ППС. Нормативными документами определены различные показатели соотношения численности обучающихся на единицу ППС. Так, в Постановлении Правительства России от 29.06.2015 г. № 234 [1] для отдельных высших учебных заведений установлены соотношения от 1:4 до 1:8. Действующая усредненная норма (Распоряжение Правительства РФ от 30.04.2014 г. № 722-Р [5]) составляет примерно 1:12, где на одну ставку ППС должно приходиться 12 обучающихся. Исходя из этого, при численности приведенного контингента студентов в 12 000 обучающихся, в вузе должно быть не менее $12\,000/12 = 1\,000$ ставок ППС. Тем не менее, во многих высших учебных заведениях рассматривается норматив 1:20, что приводит к численности в $12\,000/20 = 600$ ставок ППС. Исходя из этой численности можно определить примерный размер аудиторной нагрузки на единицу ставки ППС. Возьмем за основу, что: 1 учебная группа состоит из 25 обучающихся, 1 зачетная единица соответствует 1 часу аудиторных занятий в неделю, в течение семестра дисциплины в аудитории изучаются на протяжении 16 недель. Таким образом, в семестр изучается дисциплин на 30 зачетных единиц, что составляет 30 часов аудиторных занятий в неделю. В результате получается следующее вычисление:

$$\begin{aligned} 12\,000 \text{ (обучающихся)} / 25 \text{ (человек в группе)} &= 480 \text{ (учебных групп)} \\ 480 \text{ (учебных групп)} \cdot 30 \text{ (часов в неделю)} \cdot 16 \text{ (учебных недель)} \cdot 2 \text{ (семестра)} &= 460\,800 \text{ (часов)} \\ 460\,800 \text{ (часов)} / 600 \text{ (ставок ППС)} &= 768 \text{ (часов аудиторных занятий в учебный год (соотношение 1:20))} \\ 460\,800 \text{ (часов)} / 1\,000 \text{ (ставок ППС)} &\sim 460 \text{ (часов аудиторных занятий в учебный год (соотношение 1:12))} \end{aligned}$$

Но важно также учитывать, что учебная нагрузка преподавателя состоит не только из аудиторной работы. Аудиторная работа примерно составляет 60 % от общего количества часов учебной деятельности, что приводит к величине в 40 % на внеаудиторную работу. В итоге, объем учебной нагрузки на единицу ставки ППС, исходя из соотношения количества обучающихся на единицу ставки ППС, составит:

$$\begin{aligned} 768 \text{ (часов аудиторных занятий в учебный год (соотношение 1:20))} \cdot 100\% / 60\% &= 1\,280 \text{ (часов учебной работы)} \\ 460 \text{ (часов аудиторных занятий в учебный год (соотношение 1:12))} \cdot 100\% / 60\% &= 767 \text{ (часов учебной работы)} \end{aligned}$$

Эти расчеты показывают, что при высоком уровне соотношения количества обучающихся на ставку ППС соотношение аудиторных и внеаудиторных часов должно быть пересмотрено, поскольку Министерством образования и науки РФ предусмотрено, что объем учебной нагрузки в год на ставку ППС не должно превышать 900 часов [2]. Изменение соотношения количества обучающихся на единицу ставки ППС позволяет сохранять соотношение аудиторной и внеаудиторной работы преподавателя, но, в то же время, это приводит к увеличению объема штатной численности ППС и, как следствие, приводит к увеличению расходов на заработную плату ППС и стоимости обучения, чтобы обеспечить достойный уровень оплаты труда преподавателя.

Учитывая достаточно грубый подход к оценки штатной численности, а также наличие отдельных норм в государственных стандартах и других нормативных документах, целесообразнее применять другой подход, который отталкивается не столько от контингента обучающихся, сколько от количественных показателей образовательных программ и норм расчета объема учебной нагрузки в высшем учебном заведении, которые определяются в каждом вузе внутренним нормативным актом, формируемым с учетом нормы в 900 часов учебной нагрузки на единицу ставки ППС. При этом важно отделить нагрузку, которая должна быть выведена за пределы нагрузки, выполняемой штатными преподавателями вуза. К этой нагрузке относится: работа председателей и нескольких членов государственных экзаменационных комиссий, проведение учебных мероприятий по некоторым дисциплинам, объем которых определяется федеральными государственными образовательными стандартами и обычно представляется 5–10 % от общего количества зачетных единиц трудоемкости, выделенных на проведение занятий по дисциплинам учебного плана. Если говорить о дисциплинах, которые, согласно ФГОС должны преподаваться привлеченными преподавателями, то, как правило, в эту категорию можно выделить дисциплины по выбору, где студент самостоятельно формирует траекторию обучения из предложенного списка, обычно профессиональных дисциплин, а в случае нехватки дисциплин по выбору, рассматриваются профессиональные дисциплины вариативной части. Таким образом, учитывая эти особенности, в модели расчета учебной нагрузки, выделяемой для штатных преподавателей вуза, можно исключить эти часы нагрузки.

Для подготовки расчета численности в Excel необходимо сформировать сведения об образовательных программах, по которым в соответствующий учебный год будет проводиться обучение, и указать трудоемкость по всем категориям деятельности студентов, включая разделение дисциплин на базовую, вариативную части и дисциплины по выбору, а также физическую культуру, практики, прием государственного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы. Первоначально подготавливается таблица с указанием доли трудоемкости дисциплин, которая должна быть передана для проведения внешними преподавателями, что делается на основании ФГОС (см. рис. 1).

	А	В	С
1	Направление подготовки		Доля трудоемкости дисциплин для внешних сотрудников
2	38.03.01	Экономика	10%
3	38.03.02	Менеджмент	10%
4	38.03.04	Управление персоналом	20%

Рис. 2. Параметры образовательных программ в соответствии с ФГОС (лист «ФГОС»)

Этот лист назовем «ФГОС» и разместим таблицу, начиная с ячейки «A1». В первой колонке укажем код направления подготовки, который применяется для кодирования образовательных программ вуза, во второй колонке указывается наименование направления подготовки, в третьей колонке показываем процент трудоемкости дисциплин, который должен быть передан для ведения внешними преподавателями. На другом листе указываются сведения из учебных планов на соответствующий год обучения в разрезе года приема, номера курса, формы обучения и т.д. (см. рис. 2).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Направление подготовки	Год приема	Форма обучения	Курс	Трудовоемкость (ЗЕ)									
2					Базовая часть	Вариативная часть	ДПВ	Физическая культура	Физическая культура (час)	Всего (дисциплины)	Практика	ГИА	Всего	
3	38.03.02	Менеджмент	2016	Очная	1	52	0	8		108	60			60
4	38.03.02	Менеджмент	2016	Очная	2	40	13	5	2	104	60			60
5	38.03.02	Менеджмент	2016	Очная	3	17	29	11		108	57	3		60
6	38.03.02	Менеджмент	2016	Очная	4	9	15	9		16	33	18	9	60
7	38.03.02	Менеджмент	2015	Очная	1	52	0	8		108	60			60
8	38.03.02	Менеджмент	2015	Очная	2	40	13	5	2	104	60			60
9	38.03.02	Менеджмент	2015	Очная	3	17	29	11		108	57	3		60
10	38.03.02	Менеджмент	2015	Очная	4	9	15	9		16	33	18	9	60

Рис. 3. Данные трудоемкости дисциплин в учебных планах (лист «Учебные планы»)

Этот лист назовем «Учебные планы» и разместим данные с ячейки «A1», показав колонки A и B – код и наименование направления подготовки, колонка C – код образовательной программы с указанием профиля и образовательной траектории, колонка D – год приема обучающихся на обучение, колонка E – форма обучения, колонка F – номер курса, колонки G–L – значение общей трудоемкости по соответствующему курсу определенного учебного плана в разрезе выделяемых в учебном плане блоков, колонка M – общая суммарная трудоемкость по учебному году, вычисляемая по формуле – «=СУММ(G[n]:L[n])», где [n] – номер строки, по которой производится вычисление. Данная таблица позволит определить размер общих единиц трудоемкости по дисциплинам, который должен быть передан для реализации внешними преподавателями и не будет учитываться в расчете штатной численности ППС вуза. Вычисление суммарной трудоемкости по году необходимо, чтобы быть уверенными в полном распределении часов. Так, согласно ФГОС ВО для очной формы обучения направления бакалаврской подготовки «Менеджмент» в течение года обучающиеся должны освоить 60 зачетных единиц трудоемкости [4], что должно получиться в колонке M листа «Учебные планы».

Теперь можно выполнить расчет трудоемкости по каждому учебному плану, которая должна быть передана на реализацию внешним преподавателями (см. рис. 3, 4).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N														
1				Трудовоемкость УП (ЗЕ)					Трудовоемкость ДПВ (ЗЕ)																			
2				Год приема на обучение					Номер курса																			
3									2012					2013					2014					2015				
4	Направление подготовки		Форма обучения	2012	2013	2014	2015	2016		2012	2013	2014	2015	2016														
5	38.03.01	Экономика	Очная	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00														
6	38.03.02	Менеджмент	Очная	0,00	0,00	0,00	20,80	20,80		0,00	0,00	0,00	5,00	8,00														
7	38.03.04	Управление персоналом	Очная	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00														

Рис. 4. Расчет трудоемкости по годам приема на обучение и дисциплин по выбору (ДПВ)

	A	B	C	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
1				Трудовоемкость ВЧ (ЗЕ)					Трудовоемкость общая (ЗЕ)					
2				Номер курса					Номер курса					
3				2012	2013	2014	2015	2016		2012	2013	2014	2015	2016
4	Направление подготовки		Форма обучения	5	4	3	2	1		5	4	3	2	1
5	38.03.01	Экономика	Очная	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	38.03.02	Менеджмент	Очная	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	5,00	8,00
7	38.03.04	Управление персоналом	Очная	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Рис. 5. Расчет трудоемкости вариативной части (без ДПВ) и курсам

Лист с расчетом трудоемкости дисциплин, передаваемых на реализацию внешним преподавателями, называем «Внешние (дис)». На данном листе по каждому направлению подготовки в разрезе форм обучения представляем 4 идентичных таблицы: «Трудоемкость УЧ (ЗЕ)» – таблица с расчетом количества зачетных единиц, которые должны быть распределены по курсам учебного плана; «Трудоемкость ДПВ (ЗЕ)» – трудоемкость дисциплин для каждого курса рассматриваемого учебного плана по году приема обучающихся с расчетом количества зачетных единиц из объема трудоемкости дисциплин по выбору; «Трудоемкость ВЧ (ЗЕ)» – трудоемкость дисциплин, оставшаяся нераспределенной на дисциплины по выбору и реализуемой внешними преподавателями из дисциплин вариативной части учебного плана; «Трудоемкость общая (ЗЕ)» – суммарная трудоемкость в разрезе курсов, включающая трудоемкость дисциплин по выбору и вариативной части учебного плана, которая должна быть передана на реализацию внешним преподавателями.

Для расчета количества зачетных единиц, передаваемых на реализацию внешним преподавателями, в таблице «Трудоемкость УП (ЗЕ)» используется формула:

```
=СУММ(
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$F$3:$F$[n]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n];[r]$4; 'Учебный
план'!$A$3:$A$[n];$A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]);
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$G$3:$G$[n]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$4; 'Учебный
план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]);
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$4; 'Учебный
план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]) ;
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$I$3:$I$[n]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$4; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n];
$A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t])
)*ИНДЕКС(ФГОС!$C$1:$C$[p]; ПОИСКПОЗ($A[t]; ФГОС!$A$1:$A$[p]; 1) ) ,
```

где [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [p] – номер последней заполненной строки на листе «ФГОС», [t] – номер строки, где производится расчет, [r] – номер столбца, где производится расчет.

В расчете суммируются все значения трудоемкости из учебного плана, относящиеся к дисциплинам (базовая и вариативная части, дисциплины по выбору и физическая культура). Вычисление трудоемкости по дисциплинам по выбору выполняется по следующей формуле:

```
=ЕСЛИ(
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$E$3:$E$[n]; [r]$4; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n];
$A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3) <= [p][t] –
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$E$3:$E$[n]; ">[r]4"; 'Учебный
план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3);
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$E$3:$E$[n]; [r]$4; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n];
$A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3); [p][t] –
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$E$3:$E$[n]; ">[r]4"; 'Учебный
план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3)
) ,
```

где [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [p] – номер столбца, соответствующего по году столбцу, куда вводится формула, [t] – номер строки, где производится расчет, [r] – номер столбца, где производится расчет.

Данная формула проверяет возможность всем объемом трудоемкости дисциплин по выбору соответствующего курса (указан в строке 4 листа «Внешние (дис)») реализовать целиком или часть

оставшейся нераспределенной трудоемкости после ее обеспечения дисциплинами по выбору более поздних курсов. Если объем трудоемкости дисциплин по выбору рассматриваемого курса учебного плана обеспечивает часть нераспределенной трудоемкости, то все дисциплины по выбору определяются для реализации внешними преподавателями, в противном случае, выделяется трудоемкость, которая осталась после распределения по более поздним курсам.

Аналогичным образом, только за исключением трудоемкости, обеспеченной дисциплинами по выбору, рассчитывается распределение трудоемкости для реализации внешними преподавателями по дисциплинам вариативной части учебного плана, для чего применяется следующая формула:

```
=ЕСЛИ(
СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный
план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; P$3)>[p][t]; 0;
ЕСЛИ(
[p][t]-СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный
план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3) <= СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n];
'Учебный план'!$E$3:$E$[n]; ">[r]4"; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t];
'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3);
0;
[p][t]-СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n]; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный
план'!$D$3:$D$[n]; $C[t]; 'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3) - СУММЕСЛИМН('Учебный план'!$H$3:$H$[n];
'Учебный план'!$E$3:$E$[n]; ">[r]4"; 'Учебный план'!$A$3:$A$[n]; $A[t]; 'Учебный план'!$D$3:$D$[n]; $C[t];
'Учебный план'!$C$3:$C$[n]; [r]$3)
),
),
```

где [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [p] – номер столбца, соответствующего по году столбцу, куда вводится формула, [t] – номер строки, где производится расчет, [r] – номер столбца, где производится расчет. В данной формуле, если предполагаемый объем трудоемкости для реализации внешними преподавателями за счет дисциплин по выбору не обеспечен, то рассчитывается объем, который может быть обеспечен дисциплинами вариативной части, учитывая распределение трудоемкости также с последних курсов.

Последняя таблица «Трудоемкость общая (ЗЕ)» вычисляется в виде суммы =СУММ([n][t]; [p][t]) данных трудоемкости ДПВ и трудоемкости ВЧ. В данной формуле [n] – столбец трудоемкости ДПВ, соответствующий году приема и номеру курса столбца, где производится расчет, [p] – столбец трудоемкости ВЧ, соответствующий году приема и номеру курса столбца, где производится расчет, [t] – номер строки, где производится расчет.

Следующим шагом необходимо рассчитать объем учебной нагрузки профессорско-преподавательского состава, включая внешних преподавателей, который приходится на обеспечение все образовательных программ по всем видам учебных мероприятий, в том числе по практикам, государственному экзамену и выпускной квалификационной работе, чтобы выполнить данные расчеты необходимо задать ряд дополнительных параметров (см. рис. 5).

Лист с параметрами называется «Параметры» и содержит область A1:A3 – год обучения, для которого производится расчет; область E1:I6 – количество участников комиссий и нормы времени для расчета учебной нагрузки по проведению государственной итоговой аттестации; область K1:N4 – соотношение по формам обучения доли аудиторных и внеаудиторных занятий, а также соотношение количества часов аудиторных занятий на 1 зачетную единицу трудоемкости; область E8:G10 – количество курсовых проектов/работ в год и норма времени расчета учебной нагрузки для курсовых проектов/работ и практики. Для того, чтобы расчет нагрузки по практикам производился корректно на

листе «Параметры» в ячейку F10 вводится значение, соответствующее переводу зачетных единиц в недели, что при соотношении «1 ЗЕ = 36 часов» и 54 часах в неделю работы обучающихся, коэффициент перевода будет равен 2/3 от количества зачетных единиц. При определении параметров для расчета нагрузки ППС по участию в приеме государственного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы задается по каждому виду работы для каждой категории участников государственных экзаменационных комиссий количество участников определенной категории и норма времени для расчета ученой нагрузки, который рассматривается в объеме работы на одного обучающегося.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Учебный год:	2016	2017			Государственный экзамен			ВКР		Форма обучения	Очная	Очно-заочная	Заочная
2	Норма времени учебной нагрузки	900			ГИА	Количество	Норма времени (час)	Количество	Норма времени (час)		Доля аудиторных	60%	30%	10%
3					Внешних членов ГЭК	2	0,5	2	0,5		Доля внеаудиторных	40%	70%	90%
4					Всего членов ГЭК	4	0,5	4	0,5		Норма времени аудиторных занятий (час)	1	0,75	0,1
5					Председатель ГЭК	1	0,5	1	1					
6					Секретарь ГЭК	1	0,5	1	1					
7														
8						Количество	Норма времени (час)							
9					Курсовых проектов в год	1	2,0							
10					Практика	0,67	0,5							
11					Количество обучающихся в группе	25								

Рис. 6. параметры для расчета учебной нагрузки ППС

Также важным является указание усредненного показателя нормы времени аудиторных занятий в количестве часов на одну зачетную единицу трудоемкости. В зависимости от формы обучения этот показатель может существенно различаться. В дополнение к этому указывается соотношение доли аудиторных и внеаудиторных часов. Это необходимо по той причине, что переход к объему нагрузки ППС из зачетных единиц возможен в контексте перехода к аудиторной работе преподавателя, а для вычисления нагрузки по внеаудиторной работе необходимо использовать нормы времени либо соотношение, как это представлено в рассматриваемом примере.

В дальнейшем выполняется непосредственный расчет учебной нагрузки ППС, учитывая данные учебных планов и установленных параметров. В данном расчете выполняется логическое разделение данных на три категории: нагрузка по учебным дисциплинам с разделением на аудиторную и внеаудиторную работу, а также выделением курсового проекта/работы, нагрузка по руководству практикой, работа преподавателей по участию в государственной экзаменационной комиссии (см. рис. 6, 7).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	Направление подготовки		Образовательная программа	Форма обучения	Курс	Количество недель (среднее в семестр)	Контингент	Аудиторные занятия (час)	Внеаудиторная работа (час)	Курсовой проект/ работа (час)	Всего часов по дисциплинам (час)	Внешние сотрудники (дисциплины, час)	Штатные сотрудники (дисциплины, час)
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3	Итого:							53294,88	35529,92	2816,00	91640,80	9754,43	81886,37
4	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	1	16	639	24645,60	16430,40	1278,00	42354,00	5647,20	36706,80
5	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	2	16	769	28649,28	19099,52	1538,00	49286,80	4107,23	45179,57
6	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	3	15	980	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	4	7	934	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Рис. 7. Расчет аудиторной нагрузки

	A	B	C	D	E	F	G	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
1	Направление подготовки		Образовательная программа	Форма обучения	Курс	Количество недель (среднее в семестр)	Контингент	Практика (час)	ГЭК (председатель, час)	ГЭК (внешний сотрудник, час)	ГЭК (секретарь, час)	ГЭК (член, час)	ГЭК (час)	Всего (час)	Всего (внешние ППС, час)	Всего (штатные ППС, час)
2	1	2	3	4	5	6	7	14	15	16	17	18	19	20	21	22
3	Итого:							6584,00	1401,00	1868,00	1401,00	3736,00	8406,00	106630,80	13023,43	93607,37
4	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	1	16	639	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42354,00	5647,20	36706,80
5	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	2	16	769	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	49286,80	4107,23	45179,57
6	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	3	15	980	980,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	980,00	0,00	980,00
7	38.03.02	Менеджмент	38.03.02-68	Очная	4	7	934	5604,00	1401,00	1868,00	1401,00	3736,00	8406,00	14010,00	3269,00	10741,00

Рис. 8. Расчет учебной нагрузки

Данный лист называется «Нагрузка». Чтобы иметь возможность произвести необходимые расчеты в таблицу листа по колонкам A:G вводятся сведения о образовательных программах, для которых нужно произвести расчеты, а также данные для каждого курса по количеству недель проведения аудиторных занятий в среднем на семестр обучения и количеству обучающихся на каждом курсе. Расчет аудиторных часов, исходя из объема трудоемкости дисциплин в учебном году, выполняется по следующей формуле:

=СУММ(
 СУММЕСЛИМН('Учебный план'!\$F\$3:\$F\$[n]; 'Учебный план'!\$C\$3:\$C\$[n]; Параметры!\$B\$1-\$E[t]+1;
 'Учебный план'!\$A\$3:\$A\$[n]; \$A[t]; 'Учебный план'!\$E\$3:\$E\$[n]; \$E[t]);
 СУММЕСЛИМН('Учебный план'!\$G\$3:\$G\$[n]; 'Учебный план'!\$C\$3:\$C\$[n]; Параметры!\$B\$1-\$E[t]+1;
 'Учебный план'!\$A\$3:\$A\$[n]; \$A[t]; 'Учебный план'!\$E\$3:\$E\$[n]; \$E[t]);
 СУММЕСЛИМН('Учебный план'!\$H\$3:\$H\$[n]; 'Учебный план'!\$C\$3:\$C\$[n]; Параметры!\$B\$1-\$E[t]+1;
 'Учебный план'!\$A\$3:\$A\$[n]; \$A[t]; 'Учебный план'!\$E\$3:\$E\$[n]; \$E[t])
) * ИНДЕКС(Параметры!\$L\$4:\$N\$4; 1;
 ПОИСКПОЗ(\$D4; Параметры!\$L\$1:\$N\$1; 1)
) * \$F[t] * (\$G[t] / Параметры!\$F\$11) + СУММЕСЛИМН('Учебный план'!\$J\$3:\$J\$[n]; 'Учебный
 план'!\$C\$3:\$C\$[n]; Параметры!\$B\$1-\$E[t]+1; 'Учебный план'!\$A\$3:\$A\$[n]; \$A[t]; 'Учебный план'!\$E\$3:\$E\$[n];
 \$E[t]),

где [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [t] – номер строки, где производится расчет. В данной формуле учитывается распределение нагрузки в расчете на учебные группы, количественный состав которых определяется параметром на листе «Параметры» в ячейке F11. Первоначально, исходя из параметров направления подготовки, номера курса, года приема обучающихся, формы обучения определяется количество зачетных единиц, которые должны освоить обучающиеся в течение учебного года, а также определяется коэффициент перевода зачетных единиц в часы. Далее выявленный коэффициент умножается на усредненное количество недель в семестре и количество учебных групп, получаемых из общего количества обучающихся на курсе и параметра среднего количества обучающихся в группе. Последним действием добавляются часы, выделенные на физическую культуру.

Для расчета внеаудиторной работы используется формула:

= \$H[t] * ИНДЕКС(Параметры!\$L\$2:\$N\$3; 2; ПОИСКПОЗ(\$D[t]; Параметры!\$L\$1:\$N\$1; 1)) /
 ИНДЕКС(Параметры!\$L\$2:\$N\$3; 1; ПОИСКПОЗ(\$D[t]; Параметры!\$L\$1:\$N\$1; 1)),

где [t] – номер строки, где производится расчет. В этой формуле учитывается коэффициент соотношения аудиторной и внеаудиторной работы, который на листе «Параметры» выделяется в соответствии с формой обучения. Таким образом, по совокупности дисциплин получается итоговое количество

часов, которые распределяются по преподавателям для обеспечения работы в части преподавания дисциплин.

Дополнительно вычисляется количество часов нагрузки по консультированию и защите курсовых проектов/работ, для чего используется следующая формула:

$$=ЕСЛИ(СУММ(Н[t]:I[t]) > 0; \$G[t] * Параметры!\$G\$9 * Параметры!\$F\$9; 0) ,$$

где [t] – номер строки, где производится расчет. В этой формуле проверяется, что аудиторная работа в течение учебного года проводится и, если условие выполняется, то рассчитывается нагрузка по курсовым проектам/работам на основании нормы времени расчета нагрузки и количества курсовых проектов/работ, определяется на листе «Параметры» В итоге рассчитывается общее количество часов нагрузки ППС в учебном году для преподавания дисциплины, используя формулу: =СУММ(Н[t]:J[t]), где [t] – номер строки, где производится расчет.

Поскольку дисциплины, согласно ФГОС должны также преподаваться внешними преподавателями, то для вычисления штатной численности ППС необходимо определить нагрузку, выделяемую на внешних и штатных преподавателей отдельно. Чтобы выполнить данный расчет используется следующая формула:

$$\begin{aligned} &= \$K[t] * ЕСНД(\\ &ИНДЕКС('Внешние (дис)'\$V\$5:\$Z\$7; \\ &ПОИСКПОЗ(\$A[t] & \$D[t]; 'Внешние (дис)'\$A\$5:\$A\$[p] & 'Внешние (дис)'\$C\$5:\$C\$[p]; 0); \\ &ПОИСКПОЗ(\$E[t]; 'Внешние (дис)'\$V\$4:\$Z\$4; 0) \\ &) / ИНДЕКС('Учебный план'\$K\$3:\$K\$[n]; \\ &ПОИСКПОЗ(\$A[t] & \$D[t] & (Параметры!\$B\$1-\$E[t]+1) & \$E[t]; 'Учебный план'\$A\$3:\$A\$[n] & 'Учебный \\ &план'\$D\$3:\$D\$[n] & 'Учебный план'\$C\$3:\$C\$[n] & 'Учебный план'\$E\$3:\$E\$[n]; 0) \\ &); 0 \\ &), \end{aligned}$$

где [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [t] – номер строки, где производится расчет. В данной формуле из таблицы «Трудоемкость общая (ЗЕ)» определяется количество зачетных единиц, которые необходимо передать для реализации внешним преподавателям в соответствии с курсом, формой обучения, направлением подготовки и годом приема на обучение строки, где производится расчет. Дополнительно определяется общегодовая трудоемкость дисциплин по учебному плану, чтобы вычислить долю трудоемкости дисциплин, выделяемую для внешних преподавателей. Полученное соотношение умножается на объем часов нагрузки по учебным дисциплинам соответствующей строки расчета, что соответствует символическому представлению формулы:

$$= [Нагрузка дисциплины]_t \cdot [Трудоемкость внешних преподавателей]_t / [общегодовая трудоемкость]_t ,$$

где t – строка расчета учебной нагрузки.

Расчет часов нагрузки по дисциплинам учебного плана для штатных преподавателей вычисляется по простой формуле =\\$K[t]-\\$L[t], где [t] – строка расчета учебной нагрузки. В этой формуле из общего количества часов нагрузки по дисциплинам вычитается количество часов нагрузки по дисциплинам, выделенным для преподавания внешними преподавателями.

Вычисление нагрузки по практикам выполняется по следующей формуле:

$$=ЕСНД(\$G[t] * Параметры!\$G\$10 * Параметры!\$F\$10 *$$

ИНДЕКС('Учебный план'!\$L\$3:\$L\$[n];
ПОИСКПОЗ(\$A[t] & \$D[t] & \$E[t] & (Параметры!\$B\$1 - \$E[t] + 1); 'Учебный план'!\$A\$3:\$A\$[n] & 'Учебный план'!\$D\$3:\$D\$[n] & 'Учебный план'!\$E\$3:\$E\$[n] & 'Учебный план'!\$C\$3:\$C\$[n]; 0)
);
0),

где [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [t] – номер строки, где производится расчет. Данный расчет учитывает указанную в параметрах норму времени расчета нагрузки по практике, а также коэффициент перевода трудоемкости практики в часы учебной нагрузки. На основании данных строки расчета (форма обучения, курс, направление подготовки, году приема на обучение) в листе «Учебный план» определяется трудоемкость практик по соответствующему году обучения.

Следующим этапом вычисления учебной нагрузки является расчет часов на участие в государственных экзаменационных комиссиях (ГЭК), что производится по следующей формуле, в зависимости от категории участника ГЭК:

=G[t] * СУММ(Параметры!\$G\$[p];Параметры!\$I\$[p]) * ЕСЛИ(ЕСНД(ИНДЕКС('Учебный план'!\$M\$3:\$M\$[n];ПОИСКПОЗ(\$A[t] & \$D[t] & \$E[t] & (Параметры!\$B\$1 - \$E[t] + 1); 'Учебный план'!\$A\$3:\$A\$[n] & 'Учебный план'!\$D\$3:\$D\$[n] & 'Учебный план'!\$E\$3:\$E\$[n] & 'Учебный план'!\$C\$3:\$C\$[n]; 0)
);
0) <> 0;
1;0),

где [p] – строка параметров, соответствующая нужной категории участника ГЭК, [n] – номер последней заполненной строки на листе «Учебный план», [t] – номер строки, где производится расчет. Здесь учитывается количество обучающихся, которые будут проходить государственную итоговую аттестацию, количество и норма времени расчета учебной нагрузки по соответствующей категории участника ГЭК, а также факт необходимости проведения государственной итоговой аттестации (ГИА), что проверяется по заполнению ненулевым значением трудоемкости ГИА в учебном плане.

Этот расчет выполняется для всех колонок из диапазона O:R. По итогам расчета в колонке S на основании формулы =СУММ(O[t]:R[t]), где [t] – номер строки, где производится расчет, выполняется суммарный расчет часов нагрузки на проведение государственной итоговой аттестации.

Чтобы определить общее количество учебной нагрузки по строке в колонке T на основании формулы =СУММ(K[t];N[t];S[t]), где [t] – номер строки, где производится расчет, выполняется суммирование общих часов нагрузки по дисциплинам, практикам и ГИА. Для выделения объема учебной нагрузки, выделяемой для внешних преподавателей, используется формула =СУММ(L[t];O[t];P[t]), где [t] – номер строки, где производится расчет. Вычисление учебной нагрузки по штатным преподавателям выполняется по формуле =T[t]-U[t], где [t] – номер строки, где производится расчет, что выполняется в форме разницы общей нагрузки и нагрузки внешних преподавателей.

Дополнительно, чтобы рассчитать предполагаемую штатную численность ППС, необходимо произвести суммирование по всем колонкам области H:V листа «Нагрузка», получив общий объем учебной нагрузки по вузу. В представленном примере это расчет выполнен в строке «З».

Для итогового расчета численности ППС используем следующую таблицу (см. рис. 8).

	А	В
1		Количество (ставки)
2	Штатные преподаватели	104,01
3	Внешние преподаватели	14,47

Рис. 9. Расчет численности ППС

Данный лист расчета называется «Численность». Для выполнения необходимых расчетов в листе «Параметры» указывается усредненное максимальное количество часов на одну ставку работы ППС. Величина максимальной учебной нагрузки должно быть разделено по должностям ППС, поэтому для расчета в рассматриваемом примере, поскольку ведется расчет в целом по вузу, берется усредненный показатель. Вуз определяет эту величину самостоятельно внутренним нормативным актом, но не превышая величину, определенную Приказом Министерства образования и науки РФ от 22 декабря 2014 г. № 1601 «О продолжительности рабочего времени (нормах часов педагогической работы за ставку заработной платы) педагогических работников и о порядке определения учебной нагрузки педагогических работников, оговариваемой в трудовом договоре» [2], равную 900 часам.

В ячейках листа «Численность» используется формула, учитывающая общее количество часов учебной нагрузки штатных ППС (ячейка В2) или внешних преподавателей (ячейка В3), а также норматив усредненной максимальной годовой учебной нагрузки: $=\text{Нагрузка!}[n]3/\text{Параметры!}B\2 , где $[n]$ – номер столбца с общим количеством часов учебной нагрузки штатного преподавателя или внешнего преподавателя.

Таким образом, используя представленную технологию определения штатной численности ППС можно достаточно точно рассчитать количество ставок штатных преподавателей, которые необходимо определить на очередной учебный год. Учитывая, что конкурс на вакантные ставки определяется покафедрадно, то этот расчет можно уточнить, используя данные учебных планов, где указано распределение дисциплин по кафедрам. Тогда таблица в листе «Учебные планы» должна быть уточнена колонками «Дисциплина» и «Кафедра». Можно ограничиться только дополнительной колонкой «Кафедра», но тогда из учебных планов необходимо произвести расчет трудоемкости дисциплин, которые указанными кафедрами должны быть обеспечены, что существенно сложнее по сравнению с вариантом, где используется колонка «Дисциплины». Также необходимо выполнить корректировки формул и таблиц по расчету учебной нагрузки и численности, указав дополнительную колонку «Кафедра». В этом случае расчет будет более точным и им можно будет воспользоваться для корректировки штатного расписания вуза и объявления конкурса на вакантные должности преподавателей.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 17.03.2015 г. № 234 (ред. от 29.06.2015) «О соотношениях численности работников профессорско-преподавательского состава и обучающихся образовательных организаций высшего образования» // Российская газета. – 2015. – № 6636.
2. Приказ Министерства образования и науки РФ от 22.12.2014 г. № 1601 «О продолжительности рабочего времени (нормах часов педагогической работы за ставку заработной платы) педагогических работников и о порядке определения учебной нагрузки педагогических работников, оговариваемой в трудовом договоре» // Российская газета. – 2014. – № 6620.
3. Приказ Министерства образования и науки РФ от 29.06.2015 г. № 636 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198566> (дата обращения : 20.10.2016).

4. Приказ Министерства образования и науки РФ от 12.01.2016 г. № 7 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198479> (дата обращения : 20.10.2016).
5. Распоряжение Правительства РФ от 30.04.2014 г. № 722-р о плане мероприятий («дорожной карте») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=162797> (дата обращения : 20.10.2016).

УДК 35.088.6

А.А. Суворов

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОГО РОСТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

***Аннотация.** В статье представлен анализ правовых основ профессионально-должностного роста государственных гражданских служащих. Показаны основные направления совершенствования действующего законодательства, системы кадрового отбора и карьерного роста государственных служащих. На основе обобщения результатов анализа выделен ряд обстоятельств, затрудняющих реализацию системы профессионально-должностного роста гражданских служащих в России.*

***Ключевые слова:** государственная служба, гражданский служащий, профессионально-должностной рост (ПДР), профессиональное развитие, управление персоналом, система, цели, задачи, функции, объект, субъект, факторы, обеспечение.*

Anton Suvorov

LEGAL FOUNDATIONS OF VOCATIONAL AND CAREER DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS

***Annotation.** The article presents the analysis of the legal foundations of vocational and career development of civil servants. The basic directions of improvement of the current legislation, the system of personnel selection and career growth of civil servants. On the basis of generalization of the results of the analysis highlighted a number of circumstances hindering the implementation of vocational and career development of civil servants in Russia.*

***Keywords:** civil service, civil servants, professional and career growth, professional development, personnel management, system, goals, objectives, function, object, subject, the factors, the support.*

Процесс создания правовых основ профессионально-должностного роста гражданских служащих начат с момента вступления в силу Федерального закона «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 № 58-ФЗ [1]. Исходя из принципа федерализма, правовые основы создаются на федеральном уровне и уровне субъектов Российской Федерации. Они должны содержаться в следующих источниках права (см. табл. 1):

Проведенный анализ правовых актов, так или иначе регулирующих продвижение по службе, позволяет сделать вывод, что действующая нормативно-правовая база недостаточно разработана, не в полной мере отвечает современным требованиям развития государства и общества. В ней существует немало пробелов и противоречий, выявление и устранение которых является необходимым условием создания государственной службы [10; 11].

Анализ систем назначения государственных служащих в зарубежных странах показывает, что в них законодательно закреплены механизмы, в соответствии с которыми назначением и профессионально-должностным продвижением государственных служащих занимаются специальные органы. Продвижение по карьерной лестнице государственных служащих в этих странах осуществляется по принципам меритократии, профессиональных показателей и конкуренции [9].

В действующем российском законодательстве в силу п. 10 ч. 1 ст. 14 Закона № 79-ФЗ гражданский служащий имеет право на должностной рост на конкурсной основе [9]. Но реализация данного права существенно отличается от указанных выше международных систем. Так, в соответствии с вышеприведенной нормой Указом Президента РФ от 01.02.2005 г. № 112 утверждено Положение о

конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы РФ. Согласно п. 8 Положения гражданский служащий, изъявивший желание участвовать в конкурсе на замещение вакантной должности гражданской службы в государственном органе, в котором он замещает должность гражданской службы, или в ином государственном органе, подает заявление на участие в конкурсе и анкету. При этом в силу п. 5 ч. 2 ст. 22 Закона № 79-ФЗ соответствующий конкурс не проводится при назначении на должность гражданской службы гражданского служащего (гражданина), включенного в кадровый резерв на гражданской службе. Одновременно действующим законодательством не предусмотрена обязательная процедура проведения конкурсных мероприятий, сравнения показателей деятельности, тестирования на выполнение практических задач между государственными служащими при решении вопроса о назначении на вышестоящие должности, об улучшении условий оплаты труда (установлении размеров должностных окладов, надбавок, премий и т.д.) [6].

Таблица 1

**ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОГО РОСТА
ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РОССИИ**

Источник права	Наименование законодательного акта
Федеральные законы Российской Федерации	Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» Федеральный закон от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации»
Указы Президента Российской Федерации	Указ Президента РФ от 01.02.2005 г. № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» Указ Президента РФ от 25.08.2008 г. № 1252 «О комиссии при Президенте Российской Федерации по формированию и подготовке резерва управленческих кадров» Указ Президента РФ от 10.03.2009 г. № 261 «О Федеральной программе "Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)» Указ Президента РФ от 31.12.2010 г. № 1657 «Об оптимизации численности федеральных государственных гражданских служащих и работников федеральных государственных органов» Указ Президента РФ от 1.02.2005 г. № 110 «О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации» (с учетом послед. изменений и дополнений) Указ Президента РФ от 1.02.2005 г. № 111 «О порядке сдачи квалификационного экзамена государственными гражданскими служащими Российской Федерации и оценки их знаний, навыков и умений (профессионального уровня)» (с учетом послед. изменений и дополнений) Указ Президента РФ от 1.02.2005 г. № 113 «О порядке присвоения и сохранения классных чинов государственной гражданской службы Российской Федерации федеральным государственным гражданским служащим» (в ред. Указа Президента Российской Федерации от 25.06.2011 г. № 720) Указ Президента РФ от 16.02.2005 г. № 159 «О примерной форме служебного контракта о прохождении государственной гражданской службы Российской Федерации и замещении должности государственной гражданской службы Российской Федерации» Указ Президента РФ от 27.09.2005 г. № 113 «О квалификационных требованиях к стажу государственной гражданской службы (государственной службы иных

Источник права	Наименование законодательного акта
	видов) или стажу работы по специальности для федеральных государственных гражданских служащих» (В редакции указов Президента Российской Федерации от 26.07.2008 г. № 1127; от 15.11.2013 г. № 848) Указ Президента РФ от 28.12.2006 г. № 1474 «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Российской Федерации» Указ Президента РФ от 21.12.2009 г. № 1456 «О подготовке кадров для федеральной государственной гражданской службы по договорам на обучение»
Постановления Правительства Российской Федерации	Постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2010 г. № 648 «Об утверждении Положения о наблюдательном совете федеральной программы «Подготовка и переподготовка резерва управленческих кадров (2010–2015 годы)» Постановление Правительства РФ от 06.05.2008 г. № 362 «Об утверждении государственных требований к профессиональной переподготовке, повышению квалификации и стажировке государственных гражданских служащих Российской Федерации» Постановление Правительства РФ от 17.04.2008 г. № 284 «О реализации функций по организации формирования, размещения и исполнения государственного заказа на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку федеральных государственных гражданских служащих»
Распоряжения Правительства Российской Федерации	Распоряжение Правительства РФ от 22.04.2010 г. № 636-р «Об утверждении федеральной программы «Подготовка и переподготовка резерва управленческих кадров (2010–2015 годы)» Распоряжение Правительства РФ от 11.09.2008 г. № 1307-р «Об утверждении примерной формы государственного контракта на профессиональную переподготовку и повышение квалификации федеральных государственных гражданских служащих»

Для совершенствования действующего законодательства, системы кадрового отбора и карьерного роста государственных служащих целесообразно рассмотреть вопросы принятия на федеральном уровне нормативного правового акта, регулирующего порядок проведения конкурса при решении вопроса о назначении на вакантные должности государственных служащих в порядке карьерного (должностного) роста. При этом основополагающим условием предлагаемых изменений законодательства является формирование в каждом федеральном государственном органе, государственном органе субъектов РФ реестров (рейтингов) государственных служащих по эффективности их деятельности и профессиональному опыту работы [7]. На основе данных реестров (рейтингов) целесообразно принятие решений о количестве государственных служащих, категории их должностей, назначении на вакантные должности, об установлении размеров фонда оплаты труда. Предлагаемые реестры могут создаваться по опыту и аналогии с Резервами управленческих кадров, находящимися под патронажем Президента РФ («президентской тысячей») [7].

Подводя итог анализу практики профессионально-должностного роста гражданских служащих в России и за рубежом и учитывая компетентное мнение многих исследователей [1; 2; 5], следует выделить ряд обстоятельств, затрудняющих реализацию системы профессионально-должностного роста гражданских служащих в России:

- отсутствие целостности системы управления профессионально-должностным ростом гражданских служащих, размытость понимания профессионально-должностного роста, что приводит к нечеткости целей и, как следствие, отсутствию конкретных показателей достижения результатов;
- фрагментарное понимание профессионального развития, сведение его только к квалифи-

кационной составляющей, отсутствие направленности на личностно-профессиональное развитие и должностной рост;

- несовершенство и недостаточность существующей нормативно-правовой базы, касающейся регулирования кадровой работы на государственной службе, в частности, механизмов профессионально-должностного роста, что не позволяет гражданскому служащему реально видеть перспективы своего профессионального и должностного роста в государственном органе;

- отсутствие информационно-методической базы профессионально-должностного роста гражданских служащих, слабая методическая проработка данных вопросов как на законодательно-нормативном уровне гражданской службы, так и на уровне отдельных органов государственного управления;

- «местничковый» подход к вопросам профессионально-должностного роста гражданских служащих, планирование и организация должностного продвижения только на уровне отдельных государственных органов, рассмотрение профессионально-должностного продвижения как одного из инструментов решения оперативной задачи формирования кадрового состава государственного органа, а не как стратегической цели повышения эффективности деятельности государственной службы в целом;

- отсутствие единой, структурированной модели профессионально-должностного роста гражданских служащих на основе компетентностного подхода, а именно, отсутствие разработанных карьерограмм и индивидуальных планов профессионально-должностного роста, четких критериев и оценки результатов профессионального развития, определяющих их должностное продвижение, что обуславливает поступление и продвижение на государственной службе людей с несоответствующим требованиям службы уровнем компетентности [4];

- несоблюдение со стороны руководящего состава государственных органов базовых принципов государственной службы, в реализации профессионально-должностного роста гражданских служащих: приоритета прав и свобод личности, равенства прав, верховенства закона, «прозрачности», что приводит к доминированию среди факторов профессионально-должностного роста гражданских служащих таких факторов, как лояльность руководству, полезные связи, а не факторов квалификации, опыта, личностных качества сотрудника, эффективности исполнения должностных обязанностей и т.п.;

- использование традиционных, зачастую формальных кадровых технологий: конкурс, аттестация, планирование и организация обучения и др., не связанных с оценкой и развитием компетентности и слабо ориентированных на профессионально-должностной рост гражданских служащих, отсутствие инновационных кадровых технологий ПДР, широко используемых в бизнес-среде и хорошо себя зарекомендовавших, таких как коучинг, карьерное консультирование и др. [8];

- отсутствие специализированной структуры (уполномоченного органа) по управлению государственной службой с функциями организации и координации деятельности по профессиональному развитию гражданских служащих в составе государственной службы, аналогичного действующим в зарубежных странах и государствах постсоветского пространства (например, Республике Казахстан – Агентство государственной службы при Президенте и его территориальные управления, Республике Таджикистан – Управление государственной службы при Президенте, Республике Татарстан – Департамент государственной службы и кадров при Президенте и др.) [1]. Деятельность этих организационных структур признается эффективной и успешной многими экспертами [7].

Библиографический список

1. Бушуева, И. П. Управление профессиональным развитием государственных гражданских служащих: региональный аспект: дис. ... канд. социол. наук : 22.00.08 / И. П. Бушуева. – Нижний Новгород, 2015. – 233 с.

2. Дахно, Е. В. Управление развитием карьеры государственных служащих в России [Электронный ресурс] / Е. В. Дахно // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2012. – № 2(12). – Режим доступа : <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=4282> (дата обращения : 03.08.2016).
3. Зайцева, Т. В. Управление персоналом : учеб. пособ. / Т. В. Зайцева, А. Т. Зуб. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 336 с. – ISBN 978-5-81990-262-2.
4. Мальцев, Р. Госслужба: карьерный рост и кадровый отбор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hist-edu.ru/hist/book_2_2012/13_dakhno.pdf (дата обращения : 03.08.2016).
5. Сороко, А. В. Управление кадровым потенциалом государственной гражданской службы на основе формирования резерва управленческих кадров: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / А. В. Сороко. – М., 2011. – 445 с.
6. Сотникова, С. И. Управление карьерой : учеб. пособ. / С. И. Сотникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 130 с. – ISBN 5-16-000713-X.
7. Управление карьерным ростом государственных гражданских служащих: монография / А. Я. Кибанов, Т. В. Лукьянова, В. А. Столярова. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 246 с. – ISBN 978-5-16-010313-6.
8. Управление персоналом организации : учеб. пособ. / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 695 с. – ISBN 978-5-16-005724-8.
9. Фаллер, О. В. Потенциал карьерного роста государственного служащего: монография / О. В. Фаллер. – М. : РАГС, 2009. – 108 с. – ISBN 978-5-77290-483-1.
10. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» ФЗ от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ (ред. от 31.12.2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочно-правовая система КонсультантПлюс (дата обращения : 03.08.2016).
11. Федеральный закон «О системе государственной гражданской службы Российской Федерации» ФЗ от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ (ред. от 02.07.2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочно-правовая система КонсультантПлюс (дата обращения : 03.08.2016).

УДК 339.13

Д.О. Ямпольская

В.С. Старостин

А. Коимур

ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОПРОВОЖДЕНИЯ КОМПАНИИ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК¹

Аннотация. В статье рассмотрена проблема выхода компаний на зарубежные рынки, которая является весьма актуальной в сложившейся экономической ситуации. На базе изучения данных международных консалтинговых компаний проведена оценка состояния рынка электронной коммерции и определена перспектива его развития. Также обобщен опыт ведущих мировых компаний в области электронной коммерции. На базе этого опыта предложены тактические мероприятия электронного маркетинга по продвижению компании на внешние рынки. Предложены оценки результатов этой деятельности. Сделан вывод, что применение методов электронного маркетинга позволит повысить конкурентную устойчивость компании на международных рынках.

Ключевые слова: электронный маркетинг, методы электронного маркетинга, онлайн торговля, рынок электронной коммерции.

Diana Yampolskaya

Vasiliy Starostin

Anita Koimur

DIGITAL MARKETING AS A TOOL OF PENETRATION IN FOREIGN MARKETS

Annotation. In the article the problem of the appearance of companies on the foreign markets in the current economic conditions has been considered. Upon observation of the data from the international consulting companies an assessment of the state of e-commerce market together with the prospects of its development have been made. The article also summarizes the experience of the world's leading companies in the field of e-commerce. Stemming from this experience some tactical steps to promote e-marketing company are suggested and evaluation of the results of the measures is proposed. It is concluded that the use of e-marketing techniques improves the competitive sustainability of companies in the international markets.

Keywords: e-marketing, e-marketing techniques, online trading, e-commerce market.

В основу современной концепции успешного присутствия компании на международном рынке положены принципы, сформулированные К. Прахаладом и Г. Хамелем (Prahalad & Hamel, 1990) еще в конце XX в. [12]. В соответствии с данной концепцией к ключевым навыкам предприятия относятся знания, know-how, технологии, которые отвечают следующим требованиям рынка: обеспечивают предприятию потенциальную возможность доступа на большее количество целевых рынков, а также создания большого количества новых товаров; в значительной мере обеспечивают воспринимаемые потребителем преимущества готовой продукции предприятия; трудно поддаются имитации со стороны основных конкурентов. Иными словами, современные компании для обеспечения экономического эффекта своей деятельности должны стремиться к охвату большого числа покупателей, создать преимущество продукта перед конкурентами и делать все это быстро, чтобы не быть скопированными конкурентом. Без маркетинговой поддержки такие действия произвести весьма затруднительно.

Для компании, которая планирует свою деятельность на международных рынках, существует несколько путей выхода на эти рынки: экспорт продукции – напрямую или через посредников; создание дочерних подразделений; стратегические альянсы и совместные предприятия; организация филиалов и переход в категорию транснациональных компаний (ТНК). При всей сложности вывода

© Ямпольская Д.О., Старостин В.С., Коимур А., 2016

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Маркетинговое сопровождение промышленных товаров российского происхождения на рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки» № 15-07-00042а

компаниям на международные рынки программа выхода на них мало чем отличается по своей сути от выхода на новый сегмент внутреннего рынка: маркетинговые исследования рынка, определение выгодности сегмента, выбор принципа позиционирования на выбранном сегменте и разработка стратегии и тактики продвижения. Принципиальная разница заключается в состоянии инфраструктуры той территории, на которую компания выводит свой продукт. Особое значение имеют методы маркетинговой деятельности, которые должны обеспечить: по возможности широкий охват целевой аудитории (B2C рынок); установление персонифицированных отношений с клиентом (B2B рынок); минимальный уровень транзакционных издержек.

Основной проблемой компаний, выходящих на международный рынок, является выбор стратегии продвижения, которая бы соответствовала бы вышеуказанным требованиям, а также оценка (измерение) достигнутого результата. В этой связи требуется решение трех насущных задач: определение параметров рынка, выбор средств продвижения и выбор показателей (метрики) оценки положения компании на рынке.

Характеристика рынка электронной коммерции развитых стран. Одним из самых современных элементов продвижения продукции на глобальные рынки является электронная коммерция и электронный маркетинг.

По данным Центра исследования розничной торговли Великобритании (**Centre for Retail Research**), в настоящее время наблюдается бум электронной коммерции в Европе и Северной Америке. Онлайн-продажи в 2015 г. в Европе выросли на 18,4 %. В Европе в среднем покупатель приобрел товаров в интернет магазинах на 820 фунтов против 738 фунтов в 2014 г. В Британии этот показатель составил 1174 фунта, что на 11 % больше, чем в 2014 г. По этому показателю они обогнали США, жители которых потратили в интернете в среднем 1120 фунтов (+7,4 % к предыдущему году). Онлайн-торговля – это один из самых динамично развивающихся секторов экономики, в котором только в США занято около 400 000 чел. Этот сектор разделяют на три основные части. 1). Зрелые онлайн рынки, с относительно низким темпом роста. К ним относятся США, Великобритания и Германия. 2). Средние рынки. К ним относятся такие страны как Франция, Швеция и Нидерланды. На эти страны приходится около 8 % доли рынка интернет торговли. В 2016 г. ожидается, что они «догонят» зрелые рынки. 3). Незрелые рынки – Испания, Польша, Италия, Канада. В этих странах относительно невысокий уровень развития онлайн торговли и соответствующая инфраструктура розничной торговли. Однако ожидается значительная динамика продаж в этих странах. Основные категории онлайн-торговли: книги, видео и развлечения (25 – 60 % рынка); одежда и обувь (10,5 – 18 % рынка); бытовая электроника (8 % – 25 %). Продовольственный сегмент в Интернет до сих пор занимает сравнительно малую долю, хотя еда и бакалея представляет от 40 % до 50 % от общего объема розничных продаж в большинстве стран, но и в Европе это в среднем около 3 %, а в США 3,6 % [6].

Хотя, после начала кризиса, темпы роста Интернет упали в большинстве стран, рост онлайн-торговли по-прежнему продолжается со скоростью во много раз большей, чем рост общего объема розничных продаж. В Европе рецессия привела к значительному росту онлайн-продаж, поскольку потребители были привлечены более низкими ценами, технологиями выбора и удобствами покупки продукта.

Рынок онлайн-коммерции в России. Интернет-индустрия российского интернета – так же, как и в развитых странах запада, самый активный и развивающийся сегмент экономики страны. На протяжении последних лет российский Интернет-рынок демонстрировал высокие показатели и вышел в европейские лидеры по целому набору направлений и показателей: самая крупная аудитория и наиболее большие компании в Европе, самый активный сегмент рекламы в регионе Восточной Европы, пятое место по обороту электронной торговли и четвертое по объему инвестиций. Но, в отличие от большинства стран Европы, российский Интернет имеет значительный запас роста по всем пере-

численным позициям, а также многим другим направлениям инновационной экономики страны. По итогам 2015 г. объем экономики российского сегмента Интернета (контент и сервисы) составил 1 355,38 млрд руб., а объем рынка электронных платежей – 588 млрд руб., что суммарно эквивалентно 2,4 % валового внутреннего продукта (ВВП) России. По прогнозам, к концу 2016 г. объем экономики российского Интернета составит 1581,34 млрд руб. [9].

Сфера электронной коммерции исследована в четырех сегментах (см. рис. 1.):

- онлайн-ритейл в объеме 315,3 млрд руб. (прирост составил 13 % по сравнению с прошлым годом);
- электронные платежи в объеме 588 млрд руб. (прирост 23,5 %). Прогноз увеличения на 2016 г. – 16,6 %;
- онлайн-трэвел в объеме 315,3 млрд руб.;
- прочие – 147,2 млрд руб. [8].



В 2016 г. рынок растет вследствие следующих факторов:

- рост времени пользователей, проведенного в Интернете: если в 2010 г. он насчитывал менее 3 лет, то сейчас составляет более 6 лет;
- появилось большое количество точек доступ: вход в Интернет стал повсеместным и круглосуточным;
- возрастающий опыт покупки товаров и их оплаты в Интернете;
- безналичными способами оплаты пользовались в 69 % случаев;
- традиционные (офлайновые) магазины демонстрируют ниспадающий тренд: количество закрытых увеличивается, а открытые существенно сократили ассортимент;
- доставка товаров стала быстрее, дешевле и надежнее.

Активно участвует в процессе обслуживания Интернет-торговли Почта России. В 2015 г. почта доставила почти в два раза больше товаров из Интернет-магазинов по сравнению с 2014 г., и в 4,5 раза больше, чем в 2013 г. [8]. Это связано, в первую очередь, с дальнейшим развитием доступа к сети Интернет, увеличением количества мобильного трафика, изменением покупательских привычек в сфере онлайн-торговли. Такое положение вещей обуславливает активное развитие инструментов электронного маркетинга.

Методы электронного маркетинга. Современные методы маркетинговой деятельности тесно связаны с развитием цифровых технологий и, прежде всего, развитием Интернет-технологий.

Электронный маркетинг – это комплекс мероприятий по продвижению и продаже на рынке товаров и услуг с помощью различных сетевых технологий. И хотя онлайн-маркетинг пока еще не вытеснил офлайн-маркетинг, но не одна компания не может работать без Интернет-сопровождения. Все современные компании разрабатывают свой Web-сайт, на котором представлена различная информация о товарах или услугах и средства, с помощью которых потребитель может получить информацию о компании, ее бренде и продуктах, а также сделать и оплатить свой заказ.

Интернет-маркетинг стоит рассматривать как совокупность следующих базовых компонентов:

- обеспечение широкомасштабного информирования;
- демонстрация особенности товара или услуги, продвигаемых на рынке, т.е. то, что приносит выгоду потенциальному потребителю, и то, с чем продавец выходит на Интернет-площадку на рынке;
- идентификация целевой аудитории – как и в офлайн-маркетинге, это те люди, которым будет адресовано предложение продавца; они могут характеризоваться не только географией, полом, возрастом, профессией, но и используемым устройством для выхода в Интернет.
- конверсия или обеспечение обратной связи – это отношение числа потребителей, которые выполнили целевое действие (перешли по рекламной ссылке, совершили покупку, зарегистрировались, оформили подписку, посетили определенную страницу сайта к числу тех людей, к которому это рекламное сообщение было обращено, выраженное в процентах).

Ведение маркетинговой деятельности в сети Интернет подразумевает использование следующих инструментов [11]. 1). Размещение сайта в поисковых системах, популярных в тех или иных регионах. В России наиболее популярные поисковые системы – это Yandex, Google и Mail, в США – Google, Bing и Yahoo, в Китае – Baidu.com, So.com и Sogou.com (поисковая система Google не очень популярна и имеет только 3 % пользователей) [7]. 2). Использование социальных сетей. Социальные сети дают уникальную возможность «добраться» практически до любой этнической или социальной группы. Наиболее популярные социальные сети: Facebook, MySpace, Snapchat, Instagram, Pinterest, DeviantART, LinkedIn, Meetup.com, YouTube. Использование их дает значительное преимущество компаниям для размещения своей рекламы, а также реализации продуктов компании. 3). Приложения социальных сетей (инструмент вирусного маркетинга). Люди создают свои персональные странички и объединяются в различные группы, которые весьма эффективно (с низкими транзакционными издержками) используются рекламными агентствами. По данным портала Novate [1] в список наиболее скачиваемых приложений по всему миру вошли: Weather Channel, Голосовой поиск Voice Search, Viber, Temple Run (и Temple Run 2), Talking Tom and Friends, Shazam, Pandora Internet Radio, Netflix, Instagram, Google Translate. 4). Использование блогов для распространения новостей, рекламы и других сообщений. Одним из самых известных примеров является Twitter. Также блоги ведутся в Instagram. 5). Электронная почта и SMS рассылка. Традиционные маркетинговые инструменты, которые теряют свою эффективность из-за очень высокой и неадресной активности рекламодателей.

Отдельной задачей является анализ деятельности по продвижению продукта на Интернет-площадках. Основная идея – оценить ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicator, KPI). Принципиальная схема оценки представлена на рисунке 2. На схеме представлены 4 основных показателя оценки успешности и 2 дополнительных. Общий коэффициент конверсии Интернет-магазина (1) показывает количество посетителей, совершивших покупку. Более глубоко этот показатель измеряется с помощью оценки средней выручки на одного пользователя (Average Revenue Per Customer, ARPU) – средняя ежемесячная выручка с клиента или средний чек – и ROI (Return on Investment) – возврат по инвестициям – являются наиболее важными показателями. Коэффициент отказов (2) говорит о количестве начатых, но незавершенных заказов. Число товаров в заказе (3) ха-

рактирует коэффициент потребления или выбранное количество товаров за один заказ. Средняя стоимость заказа (4) показывает отношение общего объема продаж к суммарному количеству заказов (этот показатель также называют «средний чек»).



Рис. 2. Схема оценки ключевых показателей электронной коммерции

Опыт продвижения компаний – мировых лидеров онлайн торговли. Широкое распространение мобильных устройств привело к созданию целой инфраструктуры онлайн-продаж. У многих лидеров российского Интернета доля заказов с мобильных устройств достигла 50 %, в некоторых товарных категориях до 70 %. Наиболее ярким примером является сфера ритейла одежды. Прогноз увеличения продаж в этой сфере составляет 20 % в 2016 г. [10].

Интернет-магазин Lamoda вышел на российский рынок в марте 2011 г. и сейчас является наиболее узнаваемым онлайн-ритейлером в сфере моды и занимает лидирующие позиции среди интернет-магазинов одежды и обуви в России, Казахстане, Украине и Беларуси. Выручка Lamoda за 2015 г. составила 16 млрд руб., что на 50 % выше результатов 2014 г. Что касается среднего чека, то с 2014 по 2015 гг. был достигнут примерно 30 %-ый рост [13]. Это произошло благодаря умеренному росту цен, а также благодаря увеличению числа товаров в одном заказе. Последнее – яркий показатель того, что сервис стал удобнее, а ассортимент – шире и привлекательнее. Стратегия продвижения компании полностью соответствует оптимальной схеме: сначала компания создала осведомленность о бренде с помощью офлайн-баннеров, видео-рекламы на YouTube и по телевизору, далее продолжила делать таргетированную рекламу в поисковой выдаче и социальных сетях. Также, компания весной 2016 г. сделала кобрендинговый проект с банком Tinkoff – одним из лидеров онлайн услуг. Проект предлагал кредитные кобрендовые кредитные карты с программой «cash back», которые получили одобрительные отзывы клиентов.

Основной акцент при продвижении в России компания сделала на IT-технологии. По словам основателя Lamoda Нильса Тонзена mobile-commerce уже давно является приоритетным направлением, которое приносит отличные результаты. В настоящий момент на мобильные приложения и мобильную версию сайта приходится более 50 % всех покупок [13]. Часть этих пользователей при-

ходит в магазин через стандартную рекламу, остальных же, для повторных покупок нужно привлечь заново. Сотрудничая с официальным партнером Facebook и Instagram в России – компанией Aitarget, Lamoda запустила уникальный формат рекламы – DPA (Dynamic Product Ads). DPA, или динамический ретаргетинг, – формат рекламы, который используется для вовлечения уже существующих пользователей. Использование динамических объявлений дает возможность генерировать для каждого пользователя персональное объявление, в зависимости от того, что данного пользователя заинтересовало на сайте. Причем такая генерация осуществляется автоматически, не нужно подбирать для каждого конкретного пользователя набор продуктов, который должен быть ему показан в объявлении.

Успешно действует компания и во втором крупном регионе Содружества Независимых Государств (СНГ) – Казахстане. Выручка Lamoda в Казахстане составила 4,224 млрд руб. [3]. На рынке Казахстана тактика продвижения магазина несколько отличается от российской: компания не увеличивает цены, а сохраняет их доступными. Инвестиции идут как в онлайн, так и в офлайн-маркетинг. Если в России процент люкс-маркета составляет 20 % в ассортиментном ряду, то здесь наибольшим спросом пользуется mass-market. Что касается продвижения, компания использует также поисковый трафик, статьи на релевантных площадках, баннерную рекламу. В Instagram ретаргетинг пользователей осуществляется не в течение 7 дней, как в России, а в течении 14 дней, так как покупки совершаются реже. Также, акцент ставится на продвижение через социальную сеть Вконтакте.

Рынки России и Казахстана представляют собой растущие рынки. Для зрелого рынка онлайн-торговли требуется иная стратегия продвижения. Интернет-магазин Zalando – это один из самых динамично развивающихся интернет-магазинов Европы, который стал конкурентом всем известным магазинам онлайн-шоппинга, в том числе и Lamoda. Выручка Zalando в 2015 г. на рынке Германии, Австрии и Швейцарии составила 2,96 млрд евро или 204, 24 млрд руб. [13]. На этих рынках маркетингологи нашли новую стратегию продвижения. Европейский потребитель устал от однотипной рекламы, поэтому было решено привлечь британскую супермодель Кару Делавинь для записи 60 000 различных видео с названием каждого города, в котором давалась реклама товаров. Компания, запущенная в марте, произвела значительные перемены в восприятии бренда и перевернула его от «шоппинг» к «моде». Zalando получил доход в размере от 635 до 648 млн евро в первом квартале 2016 г., в процентном соотношении произошло увеличение выручки от 27 до 29 % по сравнению с предыдущим годом.

Что касается моделей бизнеса на рынках B2B, то здесь существует 2 варианта: модель «Один продавец – много покупателей» (One-to-many) и «Много продавцов – много покупателей» (Many-to-many). В первом случае имеется в виду, что у бизнеса с моделью B2B есть собственный онлайн-магазин, где другие компании закупают товары. Такая компания подразумевает создание собственной сети с поставщиками, дистрибьюторами, розничными торговцами и отправителями. Только предприятия с сильным влиянием и сложной цепочкой поставок могут себе это позволить. Например, Walmart Retail Link является примером частного консорциума. B2BK компания Grainger была одной из первых B2B-компаний, перешедших в онлайн. Модель «Много продавцов – много покупателей» включает в себя компании, которые присоединились к большому маркетплейсу B2B. Это может быть как частный маркетплейс, куда разрешен вход только нескольким компаниям, так и общественный маркетплейс, который открыт для всех поставщиков и контролируется третьей стороной с узнаваемым именем, наработанным маркетингом и логистикой. Примером могут служить Amazon Supply и Alibaba.

Вывод. Как видно из проведенного исследования, для проникновения на рынок и поддержания высокого конкурентного положения компании целесообразно ориентироваться на электронный маркетинг и следовать определенным правилам: создавать осведомленность о бренде, затем предос-

тавить будущему клиенту как можно больше разнообразной информации, проинформировать его, и только тогда будет возможно осуществление конверсии. Любому Интернет-магазину нужно обязательно использовать аналитические показатели и отслеживать, насколько эффективно он с ними справляется. Опыт международных компаний показывает, что эти несложные принципы дают очень неплохие результаты, особенно, если учесть, что рынки электронной коммерции растут высокими темпами по всему миру. При выходе на каждый из рынков нужно подбирать стратегию в соответствии с его состоянием (будь это зрелый, средний неразвитый рынок) и использовать только релевантные маркетинговые стратегии и тактики.

Библиографический список

1. 25 самых скачиваемых приложений во всем мире, которые существенно упрощают жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.novate.ru/blogs/030515/31105/> (дата обращения : 22.10.2016).
2. В один клик: мобильный шопинг захватил россиян [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://so-l.ru/news/show/v_odin_klik_mobilniy_shoping_zahvatil_rossiyan (дата обращения : 28.10.2016).
3. Какие интернет-компании зарабатывают в Казахстане больше всех, посчитал Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://informburo.kz/novosti/kakie-internet-kompanii-zarabatyvayut-v-kazahstane-bolshe-vseh-poschital-forbes.html> (дата обращения : 28.10.2016).
4. Ключевые компетенции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketopedia.ru/40-klyuchevye-kompetencii.html> (дата обращения : 20.10.2016).
5. Официальный сайт компании «Lamoda» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://company.lamoda.ru/about/history/> (дата обращения : 25.10.2016).
6. Поисковые системы интернета США: все популярные поисковики Америки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://businesslike.ru/index.php?showtopic=3113> (дата обращения : 25.10.2016).
7. Численко, А. Золотой Рунет. Что собой представляет российская электронная экономика? [Электронный ресурс] / А. Численко // Финансовая газета. – 2016. – Режим доступа : <http://fingazeta.ru/technology/zolotoy-runet-203147/> (дата обращения : 01.11.2016).
8. Экономика Рунета 2014–2015. Экономика рынков интернет-сервисов и контента в России 2014–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://raec.ru/upload/files/er15.pdf> (дата обращения : 25.10.2016).
9. Экономика Рунета 2015–2016: состояние и прогнозы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://adindex.ru/publication/analytics/100380/2016/09/29/137274.phtml> (дата обращения : 28.10.2016).
10. 13 Methods of Online Marketing [Electronic resource]. – Mode of access : <https://pbwebdev.com/blog/11-methods-of-online-marketing> (accessed date : 22.10.2016).
11. Global ecommerce trends 2015: UK leads the way in Europe and North America [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.digitalstrategyconsulting.com/intelligence/2015/01/global_ecommerce_trends_2015_uk_leads_the_way_in_europe_and_north_america.php (accessed date : 22.10.2016).
12. Hamel, G. The Core Competence of the Corporation / G. Hamel, C. K. Prahalad // Harvard Business Review. – 1990.
13. Lamoda: при правильной стратегии кризис не помеха бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art262398/ (дата обращения : 28.10.2016).
14. Zalando's revenue grew by 33.6 percent in 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ecommercenews.eu> (accessed date : 24.10.2016).

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316

Н.А. Герасименко

ПРОБЛЕМЫ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Аннотация. Актуальность исследования заключается в том, что изменения, происходящие в настоящее время во всех сферах современного российского общества, подрывают сложившиеся основы жизни, нарушают равновесие всей системы в целом. Наибольшее влияние, и, прежде всего негативное, они оказывают на развитие культуры и духовной жизни молодежи. В настоящее время отмечается тенденция к «превращению» образования в способ получения диплома, высокооплачиваемой работы или отсрочки от армии, т.е. в терминальную ценность, что во многом способствует развитию специфических девиаций. Поведение студентов в учебном процессе тесно связано со значимостью для них высшего образования.

Ключевые слова: социальные нормы, система ценностей, девиантное поведение, делинквентность, социокультурная среда.

Natalya Gerasimenko

PROBLEMS OF DEVIANT BEHAVIOR AMONG STUDENTS

Annotation. The relevance of the study is in the changes that currently take place in all the spheres of modern Russian society and undermine the existing basis of life, disturb the equilibrium of the whole system. The greatest impact, and, above all negative, they have on the development of culture and spiritual life of young people. Currently, there is a tendency to «transform» education into a way of getting diplomas, high-paying job or a delay from the army, in other words, in a terminal value, which largely contributes to the development of specific deviations. The behavior of students during the learning process is closely linked with the importance of their higher education.

Keywords: social norms, values, deviant behavior, delinquency, socio-cultural environment.

Социальные нормы всегда являлись регулятором поведения в обществе. Именно в них зафиксирована существующая система ценностей социума. В настоящее время во всех сферах современного российского общества происходят изменения, подрывающие сложившиеся основы жизни, нарушающие равновесие целостной системы. В наибольшей степени они оказывают влияние, в том числе и негативное, на развитие духовной жизни и культуры молодежи. Значимость определенных норм падает из-за происходящей переоценки ценностей. Проблема исследования девиантности в студенческой среде актуализируется ценностно-нормативной неопределенностью, которая характерна для современного российского общества. Проблемы девиантного (отклоняющегося), в том числе противоправного и преступного поведения исследовали многие ученые, среди которых такие известные социологи, психологи и юристы, как Андреева Л. А., Антонян Ю. М., Баранов В. И., Братусь Б. С., Бытко Ю. И., Еникеев М. И., Зейгарник Б. В., Иоффе О. С., Романов В. В., Шаргородский М. Д. и другие.

Система мировоззрения молодых людей находится в процессе становления, при этом трансформирующийся социум не в состоянии предоставить необходимые ориентиры поведения для фор-

мирования личностной системы ценностей. Именно по этой причине молодежь оказывается в наиболее затруднительном положении во время переходных периодов развития общества. Студенчество в данной ситуации представляет особый интерес в силу своего положения в социуме как потенциально наиболее важная движущая сила социокультурных изменений.

В настоящей работе рассматривается девиантно-негативное поведение студенческой молодежи. Проведенный анализ в основном опирается на социологические традиции, как основателей социального направления, так и ряда современных ученых-исследователей. Согласно проведенным социологическим исследованиям и данным официальной медицинской статистики в молодежной среде достаточно широко распространено употребление алкоголя. По личному признанию около 82 % людей в возрасте 12–22 лет с той или иной частотой потребляют алкогольные напитки. В то же время среди факторов, влияющих на формирование паттернов девиантного поведения среди студенческой молодежи, ученые-исследователи называют ценностные ориентации студентов (высокая субъективная ценность денег, низкая оценка со стороны окружающих), общесоциальные проблемы современного российского общества, универсальный превентивный фактор – профессиональную деятельность.

На поведение студентов, в том числе и девиантное, оказывает влияние ряд существенных факторов, таких как социокультурная среда существования, специфика студенческого коллектива, транзитивность. Транзитивность студенчества отражается в его промежуточном положении между пассивным объектом заботы государства и активным участником социального действия. Студенты являются объектом опеки государства, однако уже начинают ощущать некую независимость и пытаются ее реализовать в разных поступках, не осознавая при этом ответственности за них. В этом и выражается «промежуточность» положения студенческой молодежи, которая становится причиной возникновения предпосылок для девиантности в ее среде.

Особенности взаимодействия студентов с другими группами в системе образования во многом определяются социокультурной средой существования студенчества. На поведение студенческой молодежи, в том числе и девиантное, могут оказывать влияние особенности его структуры. С точки зрения структуры студенчество можно разделить на гуманитарное и техническое, бюджетное и контрактное. Предполагается, что для всех этих групп будут типичны различные установки, жизненные приоритеты, нормы поведения. Следовательно, в этих группах степень распространенности социокультурных девиаций, как и их виды, будет отличаться. Существенным социокультурным фактором, определяющим поведение студентов, является место их проживания. В зависимости от этого фактора поведение городской молодежи будет значительно отличаться от поведения молодых людей, которые приехали из сельской местности.

Фактически студенческий коллектив представляет собой малую социально организованную группу, которая отличается тесным взаимодействием субъектов, собственной динамикой развития, основанной на общих нормах, ценностях, которые определяют поведение каждого отдельного члена группы. Как известно, в пределах отдельно взятой социальной группы наблюдается нивелирование сознания, вследствие чего все думают и чувствуют одинаково. Члены студенческого коллектива в силу своего возраста склонны к подражанию, вследствие чего данная проблема становится особенно актуальной. Таким образом, велика вероятность того, что появление в студенческой группе индивидов, мысли и поступки которых противоречат общепринятым нормам и правилам, приведет к быстрому распространению девиантно-негативных форм поведения среди остальных членов группы.

Студенчество представляет собой особую социально-демографическую группу. Именно по этой причине становится актуальной проблема изучения девиантности в студенческой среде на двух уровнях: общества в целом, и социального института, в частности вуза. На первом уровне рассматриваются общие девиации, такие как злоупотребление алкоголем, наркомания, делинквентность, про-

ституция, суицид и т.д. Данные девиации характерны для социума в целом, однако они становятся наиболее опасными, когда речь идет о студенчестве. Это связано с несколькими факторами. Во-первых, особый социальный статус студенческой молодежи, которая является интеллектуальной основой общества и во многом определяет его будущее. Во-вторых, тесное взаимодействие студентов друг с другом способствует быстрому распространению различных отклонений в пределах данной социальной группы. Появление общих девиаций в студенческой среде объясняется исследователями влиянием таких факторов, как затянувшийся кризис во всех сферах общественной жизни, психолого-возрастные особенности студентов, социальное окружение, отрицательное воздействие средств массовой информации (СМИ), большая учебная нагрузка в университете и т.п. [4].

Отклонения от формальных норм, принятых в вузе, такие как нарушение дисциплины, несвоевременная подготовка учебного материала, платный способ сдачи сессий, пропуски занятий без уважительной причины, использование шпаргалок на экзаменах, и т.д. характеризуют второй уровень девиантности студенчества. Данные отклонения связаны с учебным процессом и характерны исключительно для студенчества, вследствие чего их можно отнести к специфическим девиациям. Среди причин их возникновения лидирующее место занимает мнение о роли мотивации получения высшего образования.

На сегодняшний день в целом можно наблюдать тенденцию к переориентации с общественных проблем на личностные. Студенчество, как и молодежь в целом, в первую очередь ориентируется на собственные интересы, полностью поддерживая психологию индивидуализма. Большинство молодых людей стремится к обеспеченной жизни, под которой подразумевает возможность существовать, ни в чем себе не отказывая. В этой связи отмечается тенденция к «превращению» образования в способ получения диплома, высокооплачиваемой работы или отсрочки от армии, т.е. в терминальную ценность, что во многом способствует развитию специфических девиаций.

Если общие девиации студенчества в той или иной степени анализируются социологами, то специфические девиации исследователи рассматривают лишь эпизодически в рамках конкретно-социологических исследований молодежи [3]. В связи с актуальностью вопроса о девиантном поведении студентов, нами было проведено анонимное анкетирование, что позволило выявить некоторые факторы, влияющие на поведение студентов. В анкетировании участвовало 200 респондентов из четырех вузов Северной Осетии-Алании: Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова, Северо-Кавказского горно-металлургического института, Владикавказского института управления, Государственного горского аграрного университета. Результаты опроса показали, что во многом отношение студентов к учебе определяется тем, насколько оправдались их ожидания при поступлении в вуз в отношении: преподавательского состава (довольны – 64 %, не довольны – 36 %); однокурсников (довольны – 73 %, не довольны – 27 %); техническим оснащением аудиторий (довольны – 26 %, не довольны – 74 %). Далее респонденты отметили, что на лекциях слушать преподавателя им мешает: отсутствие интереса к предмету – 45 %; соседи по парте – 25 %; длительность пары (1,5 часа) – 22 %; телефон – 8 %. Во время сессии 67 % опрошенных настроены на то, чтобы выучить предмет и сдать его самостоятельно, в то время как 33 % ищут другие возможные пути. При этом закрыть сессию с оценками «отлично» стремятся лишь 29 % респондентов, «хорошо» полностью устраивает 57 % опрашиваемых, «удовлетворительно» приемлемо для 14 %. На отношение студентов к учебе также влияет авторитет преподавателя – 72 %; не влияет – 28 %. Затем респонденты отметили, что очное обучение для них является приоритетным в связи с: получением знаний – 63 %; желанием родителей 15 %; желанием пожить беззаботной студенческой жизнью – 13 %; выплатой стипендии – 9 % [1, с. 45–49].

Таким образом, в результате проведенного полевого исследования было выявлено, что большинство студентов приходят в учебное заведение именно для получения знаний, а не «корочки»,

удостоверяющей их профессиональную компетентность. В этой связи возможность дистанционного обучения будет способствовать получению дополнительной информации и повышению качества подготовки будущих специалистов. Слушать на занятиях преподавателя в большей степени мешает непонимание предмета, отсутствие к нему интереса, а не отвлекающие факторы в виде телефона или друзей, как утверждают многие. Поэтому при изложении лекционного материала желательно в большей степени использовать интерактивные методы обучения [2]. Выставленная оценка должна быть понятной, обоснованной и вызывать у студента чувство уверенности в будущих успехах, основываться на оптимистической стратегии. Именно такое оценивание вызовет у студента осознанное стремление к активизации учебной деятельности, углублению знаний. В противном случае он будет испытывать подавленность, неудовлетворение собственной деятельностью [4].

Исследование показало, что специфические девиации студенчества определяются отношением молодых людей к высшему образованию. Это доказывает тот факт, что в группе студентов (юношей) с низкой успеваемостью большинство составляют респонденты, которые обучаются в вузе с целью избежать службы в армии. В то же время меньше всего подвержены девиациям в учебном процессе студенты, воспринимающие образование с позиций самосовершенствования и возможности добиться успехов в будущей карьере. Сами студенты чаще всего объясняют неуспеваемость своих коллег их ленью, безответственностью, отсутствием тяги к знаниям. Свое несерьезное отношение к учебе некоторые молодые люди аргументируют тем, что отдельных студентов заставляют учиться родители, которые к тому же поддерживают материально, и тем самым провоцируют праздное времяпрепровождение своих детей. Следовательно, можно сделать вывод о том, что поведение студентов в учебном процессе тесно связано с важностью для них высшего образования. Это подтверждается ответами респондентов. По данной причине социальный контроль в вузе стоит рассматривать как перманентный процесс, который должен включать в себя оптимальное сочетание воспитательной и профилактической работы, изменение социальных норм и санкций, а также повышение самоконтроля студентов и ответственности администрации.

Библиографический список

1. Герасименко, Н. А. Региональный опыт интеграции систем общего и дополнительного образования / Н. А. Герасименко, В. Г. Герасименко // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова. – 2009. – № 1. – С. 45–49.
2. Герасименко, Н. А. Формирование региональной системы непрерывного образования в рамках Евразийского экономического сообщества / Н. А. Герасименко // Международная научно-практическая конференция «Личность в условиях современных социальных изменений». – Магнитогорск, 2010. – С. 93–98.
3. Козн, А. Исследование проблем социальной дезорганизации и отклоняющегося поведения / А. Козн // Социология сегодня. – М., 2005. – № 4. – С. 21–23.
4. Крапивко, Е. Н. Социокультурные девиации студенчества в контексте переоценки ценностей в современной России: дисс. ... канд. экон. наук : 22.00.06 / Е. Н. Крапивко. – Ставрополь, 2006. – С. 158.

УДК 791.43-252.5

М.И. Косинова

АКТИВИЗАЦИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ И ВИДЕО В ПЕРИОД «ЗАСТОЯ» КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СНИЖЕНИЯ КИНОПОСЕЩАЕМОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается процесс расширения сферы телепроизводства и, позднее, видео, и, как следствие этого процесса, падение кинопопулярности в эпоху «застоя». В то время как качество телевизионных фильмов в 1970-е гг. росло, качество кинофильмов неуклонно снижалось. В связи с этим зрители постепенно переориентировали свое внимание с большого экрана на телевизионный. В 1970-е гг. активизировалась киносоциология. Специалисты этой сферы безуспешно пытались решить проблему падения кинопопулярности, а вскоре у кинематографа появился еще один конкурент – видео. Это еще больше усугубило проблемы большого кино. Доходы от кинопроката продолжали неуклонно снижаться, достигнув критического минимума накануне реструктуризации.

Ключевые слова: телевидение, видео, кинематограф, кинопопулярность, период «застоя».

Marina Kosinova

REVITALIZATION OF TV AND VIDEO IN THE PERIOD OF «STAGNATION» AS ONE OF THE FACTORS REDUCING KINODOCUMENT

Annotation. The article discusses the process of expanding the scope of television production and, later, video, and, as a consequence of this process, the fall of kinodocument in the era of Stagnation. While the quality of television films in the 1970s, has grown, the quality of films has steadily declined. In this regard, the audience gradually refocused his attention from the big screen to television. In the 1970s movie sociology had been intensified. Sociologists tried unsuccessfully to solve the problem of the fall of kinodocument. Soon the cinema have got another competitor – video. This further exacerbated the problems of the movie. Income from box office had been steadily declining, reaching a critical minimum, on the eve of restructuring.

Keywords: television, video, cinema, kinodocument, the period of Stagnation.

Еще в конце 1950-х гг. кинематографисты начали паниковать из-за растущего на глазах конкурента под названием «телевидение». Сроки выхода кинокартин на этот новый для нашей страны вторичный рынок на тот момент не были отрегулированы, и кинопрокат нес из-за этого существенные потери. Во всех странах передача художественных фильмов по телевидению происходила не раньше, чем через 3–4 года, а иногда и 5–6 лет после выпуска фильма на экраны. Причем она сопровождалась оплатой части стоимости картины. В нашей же стране, за редким исключением для отдельных картин (посвященных юбилейной тематике или приуроченных к каким-либо крупным датам), никаких ограничений по срокам передачи фильмов на телевидение не существовало. А если они и были, то это была лишь формальность, которая постоянно нарушалась, и фильмы часто фактически параллельно выпускались на кино- и телевизионный экраны. Только в Московской области в рассматриваемый период «количество зрителей телевидения перевалило за 5 млн, а с развитием радиорелейных линий достигнет вскоре 10 млн зрителей. Передача картин по телевидению немедленно снимает вопрос о ее коммерческом прокате. Между тем, каждый из телецентров передает за год 300–400 и даже больше полнометражных картин. Если мы для того, чтобы повысить доходность кинотеатра перешли к коротким сеансам, урезаем свои картины, лишаем зрителя возможности просмотра хроники, научно-популярных фильмов, мультипликации, запрещаем открытые бесплатные общественные просмотры картин, которые могут отвлечь максимум в 1–2 тыс. чел., то одновременно с

этим мы буквально за несколько рублей предоставляем картину телевидению и наносим государству мгновенный убыток в десятки миллионов рублей по каждой картине» [2].

В середине 1970-х гг. доход от кинопроката начал постепенно сокращаться, в том числе и из-за конкуренции с телевидением. Так, среднее число посещений в год на человека снизилось в 1976 г. до 17,5 по сравнению с 19,4 посещений в предыдущие годы [1]. Это снижение, в общем незначительное по сегодняшним меркам, свидетельствовало о постепенной утрате зрительского интереса к большому экрану. «Причина этого процесса ясна, хотя и позднее, чем в других странах, телевидение с его многочисленными «сериалами» и спортивными передачами оттянуло к маленьким экранам значительную часть кинозрителей. Теперь на 100 семей в Советском Союзе приходилось 85 телеприемников, все телестанции страны вещали 2496 часов в год. Согласно социологическому опросу, 36 тыс. семей, т.е. 84 % опрошенных предпочитали свое свободное время проводить у экрана телевизора» [5, с. 120].

Сериалы и спортивные передачи были далеко не главными приманками для телезрителей. Наибольшей популярностью пользовались кинофильмы, транслируемые телевидением, особенно новые, а также телевизионные фильмы. Телевидение потеснило кино, став одним из эффективных средств массовой коммуникации и каналов культуры. По данным Института социологических исследований АН СССР, в первой половине 1980-х гг. люди проводили у телевизоров около 44 % своего свободного времени. Посещение библиотек, музеев, выставок занимало в бюджете досуга лишь от 0,1 до 0,04 часа в неделю. По массовости охвата телевидение опережало только радио, продолжающее удерживать в этом отношении ведущую позицию [1]. Социологи приводили более чем внушительные цифры: ежедневно в будни среднестатистический телезритель проводил у экрана телевизора 2,5–3 часа, а в нерабочие и праздничные дни он уделял телевизору уже до 5 часов свободного времени. Естественно, это не могло не сказаться на интенсивности посещения кинотеатров. Телевидение потеснило кино и заняло первое место в структуре досуга как горожан (48,5:40,7 %), так и сельских жителей (52,3:32,6 %) [1].

В наименьшей степени телевидение повлияло на кинопосещаемость молодежи. Не поддавалась соблазнам голубого экрана и интеллигенция (педагоги, медицинские работники и др.). Вообще, судя по результатам соцопросов, чем образованнее был зритель, тем меньше он смотрел телевизор. Правда, это относится только к городской аудитории. В селе сложилась противоположная картина: чем выше образование – тем больше времени для ТВ. Очевидно, это было связано с отсутствием альтернативных форм досуга.

Качество кинопоказа на селе всегда оставляло желать лучшего. А в первой половине 1980-х гг. такие проблемы, как неудовлетворительное состояние киноаппаратуры и износ фильмокопий, достигли своего апогея. Даже самые неискушенные зрители не могли не обращать внимание на регулярные обрывы ленты, «жеванный» звук, отсутствие резкости изображения, искажение цвета, мелькание на экране пятен, точек, полос... Кроме того, для зрителей не было секретом то, что фильмы доходили до села с большим отставанием, по сравнению с городскими кинотеатрами. В результате у зрителя оставалось два варианта: либо отправляться на просмотр интересующих фильмов в город, либо смотреть телевизор. Второй вариант был более удобным и экономичным. Наибольшей популярностью на телевидении пользовались кинофильмы, особенно новые, а поскольку в телепрограмме насчитывалось большое число фильмов, многие стали воспринимать телевизор как домашний кинотеатр.

Телевидение давало зрителю большую уверенность в том, что, включив телевизор, он получит то, что ожидал, поскольку он смотрел передачу привычного цикла или старый «проверенный» фильм, а если новый фильм, увиденный по телевизору, и разочаровывал зрителя, то разочарование было не таким большим, как после похода в кинотеатр. Гораздо хуже зритель был ориентирован в

мире кинематографа. Он далеко не всегда был уверен, что найдет в кинотеатре то, что ищет. Это было связано с плохо налаженной рекламной деятельностью. И эта неуверенность делала более предпочтительной возможность остаться дома у телевизора.

В 1970-х – начале 1980-х гг. у нас не была выстроена экономически целесообразная и эффективная система выхода кинокартины на телеэкран (эта проблема не решена по сей день), взаимоотношения ведомств кино и телевидения не носили хозрасчетного характера, и кинематограф не мог рассматривать телевидение как свой вторичный рынок. Гостелерадио обладало правом премьерного показа 12 фильмов в год спустя 6 месяцев после их выхода на экраны кинотеатров. «Госкино же, – рассказывает И. Кокарев, – в свою очередь, разрешалось демонстрировать 12 художественных телефильмов в течение тех же 6 месяцев, предшествующих их показу по телевидению. Центральному телевидению, кроме того, разрешалось показывать ежегодно 45 фильмов через полтора-два года после их выпуска на экраны кинотеатров по согласованию с Госкино. Остальные фильмы, созданные для театрального проката, можно было показывать по телевидению через 3–5 лет после премьеры в кинотеатрах. ...Все фильмы передавались телевидению по цене стоимости проката копии, т.е. практически бесплатно. На практике всегда получалось так, что телевидение выпускало их раньше, с нарушением предусмотренных указанным положением сроков» [3, с. 25].

Некоторые фильмы, еще не собрав всей потенциальной прибыли от показа на большом экране, преждевременно появлялись на голубом, снижая тем самым доходы от кинопроката. В наименьшей степени «страдали» от телевидения те кинотеатры, которые согласовывали свой репертуар с телевизионной программой. Если, к примеру, в ближайшее время на телеэкраны должен был выйти многосерийный фильм, обещавший надолго приковать к себе внимание зрителей, большой экран должен был опередить менее гибкий голубой экран, загодя начав демонстрацию двух-трех привлекательных для зрителя фильмов и сохранить их на экране в течение всех критических для посещаемости дней.

Однако бурно развивающееся телевидение было не только врагом, но в какой-то степени и союзником кинематографа. В СССР фильмы еще более активно, нежели в других странах, заполняли телеэфир, многократно приумножая зрительскую аудиторию. Кроме этого, телевидение несколько освободило кино от его сугубо пропагандистских функций, взяв на себя роль ведущего идеологического рупора страны, и таким образом увеличило вероятность появления более свободных фильмов, рассчитанных на развлечение и отдых. Телевидение приносило пользу кинематографу и в качестве средства рекламы фильмов (оно занимало почетное четвертое место по влиятельности после газетного сообщения, афиш и информации, полученной от друзей и знакомых, т.е. «сарафанного радио»). Еще сильнее сказывался косвенный рекламный эффект телепередач: стремление увидеть в фильме актера, с которым познакомил телевидение, интерес, вызванный обсуждением фильма в «Кинопанораме» или публицистических кинопередачах, ведущихся на ряде местных студий.

Уже в 1970-х – 1980-х гг. людям, отвечающим за продвижение фильмов к зрителю, стало ясно, что «наиболее эффективной формой телевизионной рекламы кино является, видимо, удачное выступление создателей фильма и всякого рода дискуссионные передачи, особенно если в них звучат мнения зрителей. Такие передачи особенно эффективны, когда выходят в эфир на спаде первой волны интереса к фильму. По некоторым данным можно судить, что в этом случае интерес к фильму вновь оживляется. ...Есть основания полагать, что реклама и пропаганда фильмов по телевидению способны существенно влиять на ориентацию зрителя в репертуаре, повышать интерес к тому или иному фильму, т. е. повышать идеологический КПД кино» [5, с. 126].

В 1980-х гг. у кинематографа появился еще один конкурент – видео. Видео возникло в СССР на рубеже 1970–1980-х гг. Если учесть, что видеобум в западных странах начался в середине 1970-х гг., можно сказать, что отечественный видеобизнес отстал от нового явления в развитии экранных

искусств ненадолго. Однако в СССР, в отличие от западных стран, видеодело развивалось медленно и до начала перестройки носило частный характер. В нашей стране отсутствовала видеопроекционная аппаратура и не производились видеоприставки и видеокассеты. Хотя катушечный видеомagnetофон в СССР был создан в 1967 г., на два года позже японского, выпуск кассетного задержался до 1984 г. Но главное – застопорилось развитие сети видеопрокатных пунктов и системы перевода фильмов на видеокассеты. Видеопоказы осуществлялись на дому, и частные владельцы видеоприставок и видеокассет получали относительно небольшие доходы.

В начале 1980-х гг. вопросы по организации производства и проката видеокассет уже повсюду обсуждались на коллегиях Госкино и прочих важных собраниях. Вот что отмечали по этому вопросу начальник Технического управления В. Л. Трусско и директор НИКФИ О.И. Йошин: «Комплекс «телевизионный канал – видеомagnetофон – устройство электронного монтажа» обладает большими преимуществами в технологическом отношении перед традиционным методом киносъемки. Применение электронных методов киносъемки может дать огромную экономию времени и денежных средств, при одновременном повышении качества процесса фильмопроизводства» [2, с. 1307].

В декабре 1985 г. в Центральном Доме кино появился необычный зал. По этому случаю газета «Московская правда» писала: «Мы с вами настолько привыкли к кино, что сейчас и не замечаем сам процесс демонстрации фильма. Нам известно: как только погаснет свет, из специальных окошечек, которые расположены на задней стенке кинозала, появятся световые лучи, и на экране возникнет изображение. Это понятно – ведь сзади нас находится специальная проекционная аппаратура с киноплёнкой. Но вот те, кто пришел в новый зал Дома кино, ничего подобного не увидели. Когда погас свет, необычный экран размером всего в два с половиной метра по диагонали как бы засветился сам. На него не падают никакие лучи. При этом качество «картинки» не хуже, чем на большом обычном экране. А воспроизводится все это с помощью оригинального и на сегодняшний день самого совершенного оборудования. В отличие от обычной аппаратуры, «видеотехника» располагается над экраном, под потолком. Этот зал Дома кино – небольшой и уютный. Раньше в нем показывались кинокартины. Теперь здесь будут демонстрироваться только видеофильмы. Вот почему он получил название «видеозала». Поэтому и оборудован он специальными проекционными устройствами» [4, с. 225].

«Золотой век» телевизионного кино, пришедшийся на 1970-е гг., сыграл негативную роль в судьбе большого кино. Падение кинопосещаемости во многом было обусловлено именно повышением зрительского внимания к телевидению. Телевидение породило огромную «пассивную аудиторию», которая потребляла искусство, сидя перед маленьким экраном. Телесериалы и другие виды телепродукции отвлекали миллионы реальных и потенциальных кинозрителей от кинематографа. Другим конкурентом советского кино в 1980-е гг. стало видео. Государственные и муниципальные предприятия так и не превратились в сколько-нибудь заметных видеодистрибьюторов и видеопоказчиков. Этот бизнес развивался в стороне от отечественного кинематографа, абсолютно самостоятельно и достаточно эффективно.

Библиографический список

1. Головской, В. Кинематограф 70-х. Между оттепелью и гласностью / В. Головской. – М. : Материк, 2004. – 388 с. – ISBN 5-85646-144-4.
2. История киноотрасли в России: управление, кинопроизводство, прокат / Под ред. В. И. Фомина. – М. : Минкульт РФ, ВГИК, 2012. – 2759 с.
3. Кокарев, И. Российский кинематограф: между прошлым и будущим / И. Кокарев. – М. : Российский фонд культуры. Русская панорама, 2001. – 488 с.
4. Летопись российского кино. 1981–1991. Том 5 / Сост. В. И. Фомин. – М. : РООИ «Реабилитация», 2016. – 735 с. – ISBN 978-5-88373-473-0.
5. Социологические проблемы кинопроката : сб. науч. трудов / Под общ. ред. Ю. В. Воронцова. – М. : ВНИИ киноискусства, 1986. – 165 с.

УДК 316.46

Л.М. Мосина

Д.П. Веселовский

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ФЕНОМЕНА ЛИДЕРСТВА

***Аннотация.** Представлены основные подходы в изучении лидерства. Рассмотрены современные тенденции исследуемого феномена. Обосновывается важность изучения и преподавания лидерства с позиций междисциплинарного подхода.*

***Ключевые слова:** лидерство, теории лидерства, харизматическое лидерство, междисциплинарный подход, междисциплинарная модель.*

Lyudmila Mosina

Dmitriy Veselovskiy

MULTIDISCIPLINARY APPROACHES TO STUDYING THE PHENOMENON OF LEADERSHIP

***Annotation.** The main approaches to the study of leadership are presented. The modern trend of the phenomenon under study are considered. The importance of interdisciplinary studying and teaching leadership are reasoned.*

***Keywords:** leadership, leadership theories, charismatic leadership, interdisciplinary approach, interdisciplinary model.*

С древнейших времен и по сей день феномен лидерства привлекает самое пристальное внимание исследователей. Во многом такой интерес обусловлен тем фактом, что лидерство по своей сути является важнейшим принципом формирования и функционирования любой общности, будь то древнее племя или современная транснациональная корпорация с разветвленной корпоративной культурой. В философии, психологии, социологии, менеджменте и других дисциплинах за это время накоплен широчайший пласт знаний. Несмотря на это лидерство, по-прежнему остается одним из наиболее «очевидных и наименее понятных явлений на земле» [2, с. 15]. Такая противоречивость лидерства обуславливает и многоаспектность и широкую вариативность его изложения и преподавания. Среди основных подходов к проблематике лидерства можно выделить следующие: теории личностных качеств лидера; поведенческие теории лидерства; теории лидерства, основанные на ситуационном подходе; концепции харизматического лидерства.

Согласно теориям личностных качеств или черт лидеры обладают определенным набором личных качеств, которые отличают их от нелидеров. Теории данной группы являются наиболее древними. В эту же группу может быть включена и теория великих людей, у которых наиболее ярко выражены лидерские качества. За это время выявлен огромный перечень лидерских черт. С одной стороны, указанные теории только красиво описывают феномен лидерства, но не приближают исследователей к его пониманию. С другой – проведенный анализ не прошел бесследно, и ученым удалось выявить ряд общих критериев, которые отличают лидеров от нелидеров. К ним можно отнести потенциал, стремление к развитию, ответственность, участие и вовлеченность, статус, ситуационные факторы. Кроме того, теории личностных качеств занимают значительную нишу в программах оценки и развития компетенций сотрудников.

По мнению М. Г. Подопригоры, личностный подход к изучению лидерства концентрируется на том, кем лидер является, а поведенческий подход состоит в попытке связать эффективность лидера с его действиями. «Имеется два типа поведения, которым уделяется много внимания в литературе по проблемам изучения лидерства: поведение при принятии решений и поведение, направленное на решение задач и организацию внутригруппового взаимодействия» [8, с. 78]. В рамках данного подхода достаточно широко изучался вопрос эффективности применения стилей лидерства.

К числу основных поведенческих моделей лидерства относятся теория Х и Y Д. МакГрегора, теория лидерства К. Левина, континуум стилей руководства Р. Лайкерта, управленческая решетка Р. Блейка и Д. Моутона и др. [5]. В основных теориях, предложенных в рамках поведенческого подхода, можно выделить следующее поведение лидера: ориентированное на человеческие отношения; ориентированное на решение производственных целей и задач. Поведенческий подход способствовал повышению внимания к обучению и развитию у руководителей эффективных форм поведения во взаимодействии с сотрудниками. Эффективное поведение, фактически, приравнивается к лидерскому поведению [5].

Особого внимания заслуживает ситуационный подход. Как и следует из названия, теории данного направления на первое место ставят конкретную ситуацию, в которой происходит взаимодействие. Эффективным оказывается лидер, который сумел максимально эффективно проявить себя в той или иной ситуации, в том числе выбрав оптимальный способ воздействия на последователей, учитывающий стиль лидерства, лидерские качества, личностные черты последователей и др. При этом в ходе достижения цели ситуация может неоднократно меняться, что будет требовать изменения способа поведения лидера [4; 5]. Основными ситуационными теориями лидерства являются модель руководства Ф. Фидлера, подход «путь–цель» Т. Митчела и Р. Хауса, теория жизненного цикла П. Герси и К. Бланшара, модель принятия решений В. Врума и П. Йеттона и др. [3; 4].

Особняком стоят теории харизматического лидерства, которые стали своего рода перерождением теорий черт, а точнее теории великого человека, указывая на выдающееся качество лидера. Термин, возникший еще в Древней Греции, получил значительный импульс благодаря М. Веберу и его теории. «Харизмой» по Веберу следует называть качество, дарованное Богом. Благодаря этому качеству, человек воспринимается другими как одаренный сверхъестественными характеристиками. К этим характеристикам М. Вебер относил магические способности, пророческий дар и др., а харизматиком является личность, способная воздействовать на людей с большой эмоциональной силой [6]. Однако, обладание названными качествами не гарантирует господства, а лишь повышает шансы на него. С тех пор появилось большое количество теорий, позволивших прояснить и более детально операционализировать понятие харизмы. Это и религиозные концепции (К. Фридрих, Д. Эммет), и функциональный подход (Э. Вилнер, У. Фридланд), и теории модернизации (Д. Эптер, И. Валлерстайн), и плюралистическая концепция (Э. Шилзом, Кл. Гиртц, Ш. Эйзенштадт, У. Мёрфи), концепции искусственной харизмы (К. Лёвенштейн, У. Сватос, А. Айви, И. Бенсман, Я. Кершоу, Р. Глассман), теория Хауса и концепции трансформационного лидерства (А. М. Гантер, Б. Басс, Е. Холландер) [2]. Харизма является собирательным качеством, которое имеет как биологические или врожденные, неразвиваемые, так и социальные или приобретенные, развиваемые характеристики, позволяющие притягивать последователей. Набор этих характеристик разнообразен и неоднороден [1].

На сегодняшний день в изучении феномена лидерства можно выделить ряд тенденций.

1. Это изменение в наименовании сторонников лидера и смещение акцента исследований с лидера на последователей. «Люди – это последователи лидера. Если у лидера нет ни одного последователя, то он вовсе не лидер» [9, с. 54]. Первоначально они именовались «нелидерами». В данном случае даже трудно понимать их как сторонников, скорее подчеркивалось их противопоставление и сравнение с человеком, обладающим лидерскими качествами. Затем их стали называть «последователями». И это уже в полном смысле сторонники лидера. При этом достаточно пассивные, ожидающие, когда лидер поведет их за собой. Сегодня же все чаще сторонников лидера называют «стейкхолдерами». В данном случае речь уже идет о командном лидерстве, когда сторонники не только активно готовы следовать за лидером, но и выполнять ряд его функций.

2. Несмотря на наметившуюся тенденцию смещения внимания с лидера на последователей, количество исследований, направленных непосредственно на лидера остается высоким. В частности, значительное внимание приковано к таким тесно связанным с лидерством феноменам, как власть и влияние. Достаточно устойчивый спрос существует на рассмотрение вопросов, связанных с взаимодействием лидера и официальной структурой власти [5]. Особое внимание уделяется харизматическому лидерству и влиянию. Как соотносятся понятия лидерства и влияния? Все люди оказывают влияние друг на друга. Однако не все из них являются лидерами. «Особенность последних – оказывать решающее (или ведущее) влияние на людей, на их мнения, эмоции, действия. Именно когда процесс влияния успешен (достиг результата), кто-то из членов группы становится лидером», – отмечает Т. В. Бендас [2, с. 107].

3. В современной российской науке происходит все большее стирание границ между лидерством и руководством. Продолжительное время в отечественной традиции эти два понятия активно разделялись и даже противопоставлялись. Особенно сильно это проявлялось в психологии (Б. Д. Парыгин, В. И. Гончаров, В. Г. Алиев). Однако на сегодняшний день наметилась тенденция к сближению (Т. В. Бендас, Л. Д. Столяренко). По мнению О. В. Шкурко, это обусловлено следующими факторами: выборность руководителей (в большей степени этот фактор имеет отношение к политическому лидерству, хотя выборность справедлива и для других сфер – образование, наука, культура и т.д.), с одной стороны, и необходимость завоевывать признание сотрудников руководителями (этот фактор в большей степени относится к организационному лидерству), с другой [10]. Между указанными факторами существует тесная взаимосвязь и взаимопроникновение. При этом на наш взгляд, существует еще и такой немаловажный фактор, как успешность лидера или руководителя, который не в меньшей, а возможно даже и в большей степени, способствует стиранию границ. В последние десятилетия в связи со значительными социально-экономическими изменениями указанный фактор играет все большую роль. Таким образом, можно говорить о том, что успешный руководитель не может не быть лидером. При этом популярный лидер вполне может не стать успешным руководителем.

4. Еще одной значимой тенденцией является рассмотрение лидерства с позиций междисциплинарного подхода. Очевидно, что если лидерство изучается столь давно и столь масштабно, то на современном этапе взаимопроникновения знаний из одной области в другую указанный феномен носит междисциплинарный характер. Так, интересным представляется подход Л. Стаута, который предлагает междисциплинарную модель лидерства. Достоинством этой модели, несомненно, является то, что она достаточно проста и сильно теоретически обоснована, а также учитывает широкий пласт исследований по проблеме лидерства в различных областях знаний – будь то психологическое направление (ситуативный, поведенческий подходы, теории черт и др.) или теории передового опыта, находящиеся на стыке менеджмента и экономики. Сама же предлагаемая модель находится на стыке психологии, философии, социологии и представлена в виде пирамиды. В упрощенном виде верхний уровень можно назвать мировоззренческим, ниже располагается уровень, в котором заключена, лидерская психология, а основание пирамиды составляют социологические предпосылки. Первый и второй уровень составляют лидерский капитал, а социологические предпосылки определяют условия лидерства. К мировоззренческим характеристикам лидера относятся его основная цель или видение картины будущего, а также главенствующие ценности и идеалы. Описывая психологические характеристики лидера, Л. Стаут выделяет мудрость и смелость, а также навыки межличностного общения, которые позволяют вызывать доверие у людей. К социологическим предпосылкам или условиям лидерства автор относит людей, место приложения сил, положение в обществе и период времени [9].

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Очевидно, что не существует и вряд ли когда-либо появится универсальная теория лидерства, поэтому в

преподавании лидерства важно не столько показать многообразие подходов, а выделять в них те рабочие моменты, которые могут быть эффективно применены на практике. Будь то набор характеристик лидерства, представленных в какой-то теории, либо типология стилей лидерства, либо технология работы в той или иной ситуации. Исходя из предыдущего тезиса, очевидно, что в современных условиях лидерство, как многоаспектное явление, должно рассматриваться и преподаваться с позиций междисциплинарного подхода, с учетом тех тенденций, которые имеют место быть в современной научной мысли.

Библиографический список

1. Авдеев, П. С. Обзор теорий харизматического лидерства в менеджменте и политике [Электронный ресурс] / П. С. Авдеев // Психология, социология и педагогика. – 2015. – № 1. – Режим доступа : <http://psychology.snauka.ru/2015/01/4047> (дата обращения : 15.10.2016).
2. Бендас, Т. В. Психология лидерства : учеб. пособ. / Т. В. Бендас. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с.
3. Вергилес, Э. В. Теория лидерства / Э. В. Вергилес. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2001. – 42 с.
4. Журавлев, А. Л. Психология управленческого взаимодействия (Теоретические и прикладные проблемы) / А. Л. Журавлев. – М. : ИП РАН, 2004. – 476 с.
5. Колосков, И. А. Современные подходы к теории лидерства [Электронный ресурс] / И. А. Колосков // Вестник Российской международной академии туризма. – 2015. – № 3. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-teorii-liderstva> (дата обращения : 9.09.2016).
6. Кравченко, А. И. Социология М. Вебера / А. И. Кравченко. – М. : Норма, 2002. – 298 с.
7. Павлова, А. П. Организационная культура и лидерство / А. П. Павлова // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2008. – № 4(45). – С. 101–106.
8. Подопригора, М. Г. Организационное поведение / М. Г. Подопригора. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2008. – 261 с.
9. Стаут, Л. Лидерство: от загадок к практике / Л. Стаут. – М. : Добрая книга, 2002. – 320 с.
10. Шкурко, О. В. Анализ различных взглядов исследователей в изучении проблемы лидерских качеств современных руководителей / О. В. Шкурко // Теория и практика современных исследований в педагогике и психологии : материалы международной научно-практической заочной конференции. – Новосибирск : Сибпринт, 2012. – С. 72–78.

УДК 316

В.С. Тарченко

РОЛЬ СТАРШЕГО ПОКОЛЕНИЯ В СОХРАНЕНИИ ТРАДИЦИОННЫХ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ)

***Аннотация.** Статья посвящена проведенному исследованию семейных ценностей пенсионеров Республики Северная Осетия-Алания. В результате исследования было установлено, что семья – главная ценность старшего поколения. Семья служит источником ценностей и проводником традиций, и накладывает на членов семьи определенные обязанности и ответственность.*

***Ключевые слова:** старшее поколение, семейные ценности, крепкая семья, взаимоотношения в семье.*

Vera Tarchenko

OLDER GENERATION ROLE IN THE PRESERVATION OF TRADITIONAL FAMILY VALUES (ON THE REPUBLIC EXAMPLE NORTHERN OSSETIA-ALANIA)

***Annotation.** The article is devoted to the study of family values of pensioners of the Republic of North Ossetia-Alania. The study found that the family is the main value of the older generation. The family serves as a source of values and guide of traditions, and imposes on family members certain duties and responsibilities.*

***Keywords:** the older generation, family values, strong family, family relationships.*

В Российской Федерации наблюдается старение населения. В России пожилые люди старше 60 лет – самая быстро растущая группа населения [3]. У пожилого человека слабеет здоровье, изменяют силы, подтачивают болезни. Для него на первый план выходит семья и взаимоотношения в ней. По мнению, В. Голофаства, без сферы личной, частной семейной жизни существование кажется пожилому человеку ущербным, неполноценным [2]. В семье, наряду с удовлетворением материальных и духовных потребностей личности, формируется и ее ценностная система. Поэтому изучение семейных ценностей старшего поколения является актуальным.

М. Вебер, изучавший проблему ценностей, предположил, что ценностное действие соответствует «заповедям» или «требованиям», в их исполнении индивид видит свой долг [1]. Культура, духовность, нравственность и общественное сознание находятся в неразрывной связи с ценностями общества. Общественные идеалы представляют собой специфическую форму ценностей. Идеалы дают нам представление об образце, на примере которого должны строиться отношения (в том числе и между мужчиной и женщиной, между родителем и ребенком). Социально принятые ценности и идеалы формируют индивидуальные ценности.

Автором было проведено исследование семейных ценностей пенсионеров Республики Северная Осетия-Алания (далее РСО-Алания). Был применен метод анкетирования. В анкете было 25 вопросов. В процессе исследования был опрошен 221 респондент, из них 143 женщины и 78 мужчин. Это связано с тем, что в старшем возрасте наблюдается перевес женщин по сравнению с мужчинами, большая смертность среди мужчин старшего поколения. Кроме анкетирования, были проведены 20 глубинных интервью с представителями старшего поколения для выявления семейных ценностей. Для интервью были отобраны 10 женщин и 10 мужчин случайным образом.

Выбранный регион интересен тем, что это регион с традиционной культурой, где до сих пор почитаются обычаи предков; здесь сильные родовые и семейные связи, и плохой поступок одного из

членов семьи ложится тенью на всю семью в целом. Одним из твердых правил в семье по-прежнему является уважение к старшим. Продолжительность жизни около 79 лет, т.е. старшее поколение бабушек и дедушек передают свой опыт младшему поколению. В осетинских семьях часто живут вместе несколько поколений. Как отмечает осетинский этнограф А. Х. Магометов, для осетинской семьи по-прежнему характерны патриархальность и традиционность [4].

Согласно проведенному исследованию, главной ценностью для опрошенных является семья (98,2 %), при этом, как считают респонденты, брак, основанный на любви будет более крепким (82,8 %). Что касается взаимоотношений с собственными родителями, то респонденты отмечают их как: доверительные – 48,4 %, хорошие – 43 %, почти не общаемся – 5,9 %, другое – 2,7 %. Те респонденты, у которых родители еще живы, отмечали, что они помогают родителям, «досматривают их». Респонденты отметили, что им очень важно мнение их родителей – 23,1 %, а также тот момент, что главное – не опозорить свою семью – 48 %. Это связано, прежде всего, с менталитетом Северной Осетии, в которой очень тесные семейные связи, и важно, чтобы совершенный поступок не лег темным пятном на историю семьи, на всю фамилию. В семье респондентов часто есть братья и сестры. Лишь 6,8 % респондентов не имеют братьев/сестер. При этом в семье респондентов рождалось 3 и более ребенка (57,2 %), т.е. большинство опрошенных воспитывались в многодетных семьях.

Важным моментом в семейной жизни респондентов являются их взаимоотношения с супругом. Как отмечают респонденты, выбор супруга определили следующие факторы: сам(а) выбрала – 38,9 %, повлияла только любовь – 23,5 %, родственники (родители) – 23,5 %, друзья – 5,4 %, нужно было выйти замуж (жениться) – 2,7 %, другое – 6 %. То есть старшее поколение в выборе супруга руководствовалось таким чувством как любовь. Свои взаимоотношения с супругом (супругой) респонденты отмечают как: доверительные, во всем полагаюсь на него (нее) – 58,4 %, отчужденные – 10 %, живем вместе потому, что стыдно расходиться – 6,3 %, в моем возрасте просто нужно, чтобы кто-то был рядом – 2,3 %, другое – 23 %. Выбор варианта «другое» связан, прежде всего, с тем, что в таком возрасте супруг (а) респондента уже умер, либо они давно находятся в разводе. Таким образом, взаимоотношения в семье характеризуются в большинстве случаев как хорошие и доверительные.

Проблемы детей и внуков являются предметом забот старшего поколения. Благодаря общению с ними пожилой человек пытается найти новое место в жизни. Согласно проведенному исследованию, 87,8 % респондентов отметили наличие детей в своей семье. При этом 45,7 % опрошенных отметили, что у них двое детей, 16,7 % – 3–4 ребенка, 2,3 % – 5 и более детей, 24,9 % респондентов отметили, что у них только один ребенок. Взаимоотношения с детьми как хорошие отметили 81 % респондентов. При этом 53,8 % респондентов дети помогают всегда, 14 % – иногда, 3,2 % – редко. При этом респонденты в ответе «другое», часто отмечали, что сами тоже помогают своим собственным детям, в том числе и материально. Кроме того, старшее поколение Северной Осетии всячески старается помогать в воспитании внуков (33 %), а некоторые еще и материально (21,3 %), лишь 8,6 % видит своих внуков только по праздникам (это связано, в основном, с тем, что их дети живут в другом городе или стране). У 32,1 % внуков еще нет, ответ «другое» выбрали 5 %.

Респондентам было предложено описать крепкую семью. Вот что мы получили: Крепкая семья – это семья, в которой есть бабушки и дедушки, мама и папа, она должна быть многодетной, отношения в такой семье строятся на взаимоуважении, почитании старших и традиций, члены семьи должны уступать друг другу, идти на компромисс. В такой семье должен быть материальный достаток. Кроме того, такая семья должна быть уважаема в обществе. Большинство респондентов отметили (72,9 %) отметили, что в счастливой семье необходимо иметь 3 и более детей.

При анализе глубинных интервью с представителями старшего поколения были получены следующие знания.

1. Главной ценностью старшее поколение считает семью («Семья и родные имеют для меня первостепенное значение»; «У нас, когда какое-то событие случается (радостное или грустное), поддерживают многие родные»).

2. На выбор супруга у старшего поколения повлияли различные факторы: а) любовь («Мы полюбили друг друга, и до сих пор храним эти чувства», «Это мой второй брак, на первом браке настояла моя мать, но я не выдержал и ушел от той женщины, любил другую, сейчас она – моя вторая жена, с тех пор мы 30 лет вместе»); б) родственники («Мой муж хотел меня украсть, а мне было стыдно перед родными, пришлось так согласиться», «Отец и мать посоветовали обратить внимание на соседскую девушку, она из приличной семьи»); в) вынужденная необходимость («Я поздно женился, родители уже были в возрасте, нужно было привести хозяйку в дом», «У меня было много женихов, долго выбирала, а тут и возраст подошел, надо было уже и замуж выходить, все подруги давно замужем»).

3. В большинстве случаев опрошенные состоят в браке от 30 до 50 лет, часто у них любовь и уважение ко второй половине сохраняется всю жизнь. Правда, некоторые из них отмечают, что при возникновении семейных неурядиц (особенно в начале семейной жизни) хотели уйти от супруга/супруги, но это им не позволили родственники («В нашей семье никто не уходит и не уходил от мужа», «Таким поступком будет опозорена наша фамилия»).

4. Все опрошенные респонденты имеют детей, с которыми у них хорошие отношения: дети часто помогают своим родителям, но при возникновении трудностей у самих детей, они всегда могут положиться на помощь родителей («Сын живет с нами, я сама работаю, но сын деньги нам дает»). В воспитании внуков помогают детям также. Респонденты отмечают, что они часто сами помогают детям и внукам, не требуя ничего взамен («Мы даем в долг деньги, но никогда не ждем, чтобы нам их отдали обратно», «Внуки приходят к нам, как к себе домой», «Мы всегда рады, когда в гости приходят внуки или дети»).

5. Респонденты отмечают, что в Северной Осетии очень важно мнение семьи и родных («Всегда было страшно опозорить семью», «Нельзя было даже допустить, чтобы мой плохой поступок заставил бы моих родителей краснеть за меня», «Мнение родных очень важно, так как республика небольшая, всегда друг о друге что-нибудь узнаешь»). В Республике отмечаются большие семейные праздники, на которые собираются члены всей фамилии, это позволяет общаться со всеми, передавать опыт общения между старшими членами фамилии младшим, учит взаимоуважению.

6. При выборе супруга (или супруги) респонденты ориентировались, прежде всего, на любовь («Раньше по-другому и не женились, «Я свою супругу заметил на улице и подошел к ней, заговорил по-осетински, она ответила, начали встречаться», «Мы с женой пронесли наши чувства через много лет, вместе уже 50 лет»). Что касается выбора спутника жизни для своих детей, то здесь респонденты отмечали, что молодежь сама решает, с кем жить, могут только посоветовать («Ребенку самому жить с этим человеком», «Если посоветуешь, а потом все пойдет не так, то будет всю жизнь попрекать»).

7. Респондентам был задан такой вопрос: Какой, по Вашему мнению, должна быть идеальная семья? Ответы респондентов почти не отличались друг от друга. Вот что мы получили: идеальная семья – это крепкая семья, в которой члены семьи уважают друг друга, помогают друг другу, старшие уважают младших, а младшие почитают старших, соблюдаются национальные традиции. В идеальной семье всегда можно рассчитывать на своих родных и близких.

Анализ анкет и интервью позволяет сделать следующий вывод: главной ценностью старшего поколения является семья, взаимоотношения в которой опираются на любовь и взаимопонимание, традиции. Семья строится на взаимоуважении и соблюдении традиций, но также призвана обеспечить материальный достаток своим членам. Члены семьи имеют хорошие и крепкие отношения, в

семье продолжают общаться несколько поколений: родители, дети, внуки. Старшее поколение стремится передать свой опыт и традиции. Каждый член семьи понимает, что его поступок будет отображением всей семьи. Важным моментом респонденты признали уважение семьи в обществе, т.е. оценку соблюдения традиций в семье и внешнее благополучие. В связи с компактностью проживания, общение членов осетинских семей носит регулярный характер, большие семейные и народные праздники создают много возможностей для развития и укрепления семейственности. В трудную минуту все члены семьи могут рассчитывать и на материальную поддержку, и на эмоциональное участие. Семья за счет четкой возрастной иерархии воспроизводит единую систему ценностей у своих членов, формирует традиционную мораль и придает уверенность в будущем.

Библиографический список

1. Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер; под ред. Ю. Н. Давыдова. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Голофаст, В. Социология семьи. Статьи разных лет / В. Голофаст; под ред. О. Б. Божкова. – СПб. : Алетейя, 2006. – 432 с.
3. Краснова, О. В. Старшее поколение: гендерный аспект / О. В. Краснова, Т. З. Козлова. – М. : ИС РАН, 2007. – 220 с.
4. Магометов, А. Х. Культура и быт осетинского народа: историко-этнографические исследования / А. Х. Магометов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Владикавказ : Ир, 2011. – 432 с.

УДК 316.1

М.В. Юрасова

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. Предметом рассмотрения данной статьи является обеспечение качества эмпирических исследований. Целью настоящей статьи является обзор методик и технологий регулирования качества эмпирических исследований. В статье рассматриваются вопросы качества проведения прикладных социологических и маркетинговых исследований, рассмотрены положения международного стандарта, относящегося к исследованиям рынка, общественного мнения и социальных проблем; приведены основные требования к качеству выполнения исследовательских работ; рассмотрены примеры проведения анализа качества и составления рейтинга исследовательских компаний. В статье приведены рекомендации по использованию различных технологий в практике проведения эмпирических исследований. Основной вывод и рекомендация формулируются как необходимость построения процесса исследований, включая контроль над исполнителями с таким учетом, чтобы минимизировать ошибки, совершаемые исполнителями работ.

Ключевые слова: качество исследований, стандарт работы, проверка результатов.

Maria Yurasova

THE PROBLEMS OF QUALITY EMPIRICAL RESEARCH

Annotation. The subject of this article is to provide the quality of empirical research. The purpose of the article is to review the methods and quality control techniques of empirical research. The article deals with the quality of applied sociological and marketing research, reviewed the provisions of international standards related to market research, public opinion and social problems; shows the basic requirements for the quality performance of research; considered examples of the quality of analysis and rating of research companies. The paper provides recommendations on the use of various technologies in the practice of empirical research. Key findings and recommendations formulated as the need to build the research process, including the control of performers with regard to minimize the errors committed by executors.

Keywords: the quality of research, the standard of the work, test results.

Качество является характеристикой организационной культуры, профессионального подхода ко всему, что делается для клиента. Стремление к качеству – это стремление к наилучшему удовлетворению потребностей и требований клиента. Ответственность за качество возлагается на каждого работника. Во многих случаях никто, кроме самого сотрудника, не сможет оценить, оказал ли он услугу соответствующего качества или она нуждается в улучшении. В этом смысле управление качеством является средством самооценки, самоконтроля и самосовершенствования, а также неотъемлемой частью подготовки специалистов [8]. Целью написания данной статьи является рассмотрение различных подходов к контролю и повышению качества проводимых социологических и маркетинговых исследований.

Рост недоверия к социологическим службам и отдельным исполнителям отражает непреднамеренные ошибки исследовательских коллективов (за исключением заказных и намеренных). В большинстве случаев такие ошибки происходят в результате изменения стандартного алгоритма исследований, сокращения отдельных процедур, что, в конечном итоге, приводит к потере данных и/или их искажению. Специфика восприятия ситуации респондентами подробно описана в классических произведениях, учебниках. Знаниями, отраженными в этой литературе, нельзя пренебрегать.

Рассмотрим несколько подходов к качеству исследований. Среди них выделим аудит непосредственных исполнителей полевых работ и аудит заказчиков. А также рассмотрим существующее регламентирование качества эмпирических исследований.

Определенный вклад в аудит социологического поля в России вносит Д. Рогозин, В. Картавцев, Н. Галиева, Е. Вьюговская [4]. Определяя методический аудит как новую дисциплину в области социальных наук, посвященную изучению того, что происходит на самом деле в опросной технологии, авторы раскрывают работу консорциума по развитию методической культуры, куда вошли Фонд «Общественное мнение», Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и Российская академия народного хозяйства и государственной службы. По сути, «это проведение экспедиционной работы, наблюдение за тем, как же в действительности формируется общественное мнение» [5], «формирование адекватных стратегий проведения опроса» [5]. Они определили «общественное мнение, закрепленное в виде результатов того или иного опроса или их серии, как плод организованного насилия над порядком повседневного здесь и сейчас взаимодействия» [4, с. 17]. Указанные авторы обосновывают свой подход: «проектируемый дизайн исследования, вытекающий из совокупности методических и методологических установок, бытующих внутри опросной индустрии, находится в далеко не очевидных (сложных, противоречивых) отношениях со здравым смыслом тех людей, которые этот дизайн реализуют» [4, с. 15]. Ими рассматриваются процедуры ускоренной этнографической экспертизы (REAP – Rapid Ethnography Assessment Procedures) [4, с. 13–15], предполагающей использование разнородных методик (триангуляция) для повышения валидности и надежности полученных данных. Также они поднимают вопрос о привлечении научных сотрудников разной специализации для экспертизы, участия в командной (или коллаборативной, коллективной) этнографической работе. Другими словами, речь идет о качественной проработке инструментария исследований, или обогащении представлений о том, что реально происходит в практиках полевых работ.

Еще одной своеобразной формой аудита качества проведения работ являются исследования требований заказчиков. Для одних важно получение красочного многостраничного отчета, а для других качество полученной информации. Критерии заказа, чаще всего, сформулированы в техническом задании. Например, в техническом задании к одному из исследований на очень важную стратегическую тему, было предложено разработать анкету и провести телефонный опрос 3000 респондентов по России, все проверить и обработать за 10 дней. Выполнение подобных условий возможно лишь для тех компаний, которые давно работают по заданной тематике. Только на разработку и апробацию инструментария может уйти не менее половины заданного срока.

Интересные проекты проводит Ассоциация региональных социологических центров «Группа 7/89», которая ежегодно с 2004 г. реализует инициативный исследовательский проект «Профессиональный рейтинг исследовательских компаний» (РИК) [2; 3; 7]. В 2015 г. он проводился в одиннадцатый раз. В качестве респондентов компаний-оценщиков (исследовательских компаний, дислоцированных в регионах России) в исследовании приняли участие 259 (в 2012 г. – 115) исследовательских компаний. Целью этого проекта заявлена профессиональная оценка компаний-заказчиков полевых работ для организаций в регионах России, формирование в индустрии маркетинговых и социологических исследований общих стандартов деятельности и деловой практики, а также анализ ситуации на рынке социологических и маркетинговых исследований в части распределения субподрядных (как правило – полевых) работ в регионах. Рейтинг основывается на опросе региональных исследовательских компаний относительно характера их взаимодействия с исследовательскими компаниями Москвы и Санкт-Петербурга. Информация, которой обладают участники исследовательского процесса, уникальна и позволяет сформировать адекватные представления о внутренней деятельности рынка. В списки объектов оценки были включены 40 компаний (в 2012 г. их было 80), активно размещаю-

щих заказы на проведение полевых работ в регионах (в том числе 35 компаний из Москвы, 5 компаний из Санкт-Петербурга). Выборка исследования составлена на основе базы данных «ЦИРКОН», в которой содержатся записи о 644 исследовательских компаниях, в том числе о 122 компаниях из Москвы и 40 компаниях, дислоцированных в Санкт-Петербурге. Исследовательские компании оценивались по совокупности «ресурсов» (технологический, кадровый, символический, организационный, финансово-экономический). На основании полученных оценок был рассчитан совокупный рейтинг компаний, приведенный к 100-балльной шкале. Кроме того, традиционно рассчитывался показатель «Комфортность взаимодействия», который измеряется в шкале от «-1» (все респонденты оценили взаимодействие как «максимально дискомфортное») до «1» (максимально комфортное взаимодействие). В 2015 г. традиционный анкетный опрос РИК был дополнен двумя компонентами – количественным опросом с использованием технологии САТІ и качественным исследованием (групповой дискуссией) [2].

Еще одним интересным инициативным проектом Ассоциации «Группа 7/89» стал «Список компаний высокого риска». Этот проект осуществляется с 2008 г. В рамках проекта ведется (и поддерживается в актуальном, насколько это возможно, состоянии) список компаний-заказчиков и исполнителей прикладных исследований, работа с которыми, по мнению членов Ассоциации влечет за собой какие-либо угрозы (проблемы с оплатой, адекватностью системы контроля, качеством работы и т. д.) [2].

Недоверие к результатам опросов общественного мнения подогревается просачивающейся информацией о низком качестве проведения исследований, нарушении выборки, манипулировании при формулировке и интерпретации вопросов и другими причинами. Рассмотрим некоторые важные этапы подготовки исполнителей полевых работ, напрямую влияющие на качество проведения исследований. Основные нормативные требования к исполнителям закреплены в международном стандарте ISO 20252 (ГОСТ Р ИСО 20252-2014) «Исследование рынка, общественного мнения и социальных проблем. Словарь и сервисные требования» [1], который устанавливает термины и определения, а также сервисные требования для организаций и специалистов, занимающихся исследованием рынка, общественного мнения и социальных проблем. Стандарт представляет документ, для добровольного и многократного применения, разработанный на основе консенсуса, утвержденный признанным органом, в котором устанавливаются общие характеристики объекта стандартизации, а также правила и общие принципы в отношении объекта стандартизации, общие принципы или характеристики, касающиеся различных видов деятельности или их результатов, целью которого является достижение оптимального упорядочения в определенной области» [6]. Стандарт только задает ориентиры, но не дает четких указаний по видам работ. Любая организация вправе выбирать собственные пути следования стандарту. Работать, придерживаясь правил международного стандарта или нет, каждая компания решает для себя самостоятельно. Стандарт относится к добровольным, т. е. используется по инициативе заявителя. Важно, что стандарт задает международные определения всех социологических и маркетинговых методов и процедур. Важно, чтобы вся документация, необходимая для выполнения различных задач была документально оформлена, все процедуры внедрены и должны поддерживаться в рабочем состоянии, а также контролироваться посредством мониторинга и проверяться в ходе аудитов [1]. Выполнение требований указанного стандарта позволяет упорядочить работу по проведению любого вида исследований, включая подготовку участников исследования, а также определение сроков хранения полевой документации.

Подготовка исполнителей полевых работ рассматривается разными авторами. В частности, в научной литературе приводятся обобщающие требования к их знаниям и компетенции. Опишем наиболее важные качества, знания, умения, необходимые исполнителям полевых работ. Прежде всего это знание основ маркетинга, социологии, социальной психологии, логики, информатики, принципов

проведения маркетинговых исследований и т.д. Также от исполнителей требуются знание и понимание проблем, которые содержатся в полевой документации. Важно понимать и знать образ жизни потенциальных респондентов. Анкетер должен обладать эрудицией и житейской мудростью. Но он не должен соревноваться в эрудиции. Ему важно четко и аккуратно выполнять поставленные задачи. Не обойтись без наблюдательности: исследователь должен уметь выделять, оценивать отдельные признаки событий, определять их типичность и др.. Исследователю приходится оперативно ориентироваться в ситуации, находить оптимальные решения. Но самыми важными характеристиками является аккуратность и пунктуальность. От исполнителя ожидают четкого выполнения установленных заданий, следование инструкциям.

Важной характеристикой исследователя является коммуникабельность, общительность. Нужно оперативно войти в контакт, преодолеть предубежденность, завоевать доверие, расположение. Здесь невозможно обойтись без умений слушать и говорить, проявляя интерес к высказываниям собеседника, выражаясь понятным литературным языком, понятно и неторопливо, проявляя сдержанность. Недопустимо проявление жестокости, раздражительности, нетерпимости. Современные реалии дополнили список характеристик, среди которых: самоконтроль – критичность оценок своих действий, способность к их коррекции, перестройке; способность к адаптации – умение быстро приспособиться в новых условиях; выносливость – выполнение запланированной работы без видимых усилий и напряжения; техническая грамотность в использовании приборов, устройств.

В международном стандарте говорится, что «персонал, руководящий процессом сбора данных, должен иметь подготовку, необходимую для выполнения поставленных задач, включая распределение работы, управление ходом работ, обучение и аттестацию исполнителей полевого исследования и валидацию работы, проводимой на местах» [1], а также требуется регулярная оценка и повышение квалификации, во время прохождения программ по обучению. Стандарт устанавливает минимальную продолжительность базовой подготовки для интервьюирования в объеме 6 часов. Предусмотрено примерно половины подготовки вести при активном взаимодействии и диалоге наставника и обучаемого лица. Также предусмотрено в случае простых задач сократить время базовой подготовки и даже объединить ее с инструктажами по проекту. Но подобное сокращение не исключает необходимости прохождения базовой подготовки для последующих проектов. Там же прописан принцип непрерывного обучения и оценки работы исполнителей эмпирического исследования. Особенно это касается тех исполнителей, которые регулярно участвуют в опросах («например, для пяти или более проектов/циклов в календарном году или для других подобных работ» [1]). Для таких исполнителей рекомендуется не реже одного раза в год проводить оценку работы (аттестацию). Для тех, кто привлекается к исследованиям реже, аттестация должна проводиться тоже, но «с адекватной периодичностью» [1].

По итогам полевых работ интервьюеру (модератору) предлагается в свободной форме оформить документ, в котором фиксируются впечатления интервьюера от общения с респондентами, факты, оставшиеся за формализованной анкетой, и общая характеристика ответов респондентов. Как правило, интервьюеры запоминают наиболее повторяющиеся и наиболее эмоциональные ответы. Подобный документ несет в себе двойную пользу: помогает в интерпретации результатов исследования и позволяет контролировать интервьюера. Второе особенно важно при ограниченных сроках проведения исследования, когда просто не хватает времени для полноценной проверки. Иногда практикуется устная беседа исполнителей полевых работ. Как правило, опытному исследователю хорошо заметно, какой уровень обобщения транслирует интервьюер. Если последний провел незначительное число интервью, то он повторяет одни и те же фразы; в то же время полноценно отработавшие интервьюеры приведут больше высказываний, характерных ситуаций, расскажут о наиболее ярких респондентах. Этот метод применяется еще и в случае контроля при частичном пропуске вопросов анкеты интервьюером.

При стандартных процедурах проверки в лучшем случае фиксируются факт проведения интервью и половозрастные характеристики респондента, реже выборочно задаются вопросы анкеты, что негативно воспринимается респондентами. Перегруженность коммуникативной ситуации может возникнуть за счет громоздких формулировок. Из-за слишком сложной структуры вопроса проблемы могут возникнуть со стороны интервьюера, а также в связи с ответами/отказами респондентов. Часто интервьюеры сокращают вопрос и, начиная уже с 3–5 респондента, задают «свой» вопрос, переформулировав вопрос анкеты. Даже аудиозапись интервью не всегда спасает от подобной ошибки. Что говорить о случаях, когда анкеты заполняются самими респондентами. Там уже многие отвечают не на тот вопрос, который написан, а на тот, который они поняли. В связи с этим применяют технологию проверки опросника на транскультуральную пригодность во время пилотажного исследования. Поведение интервьюера может измениться в соответствии с его желанием упростить коммуникативную ситуацию, что приведет к искажениям; респондент же может не понять, что у него спрашивает интервьюер.

К измерительным ошибкам относят и изменение выборки, связанное с отказом от участия в опросе. Методики расчета некоторых электоральных прогнозов, например, электоральной активности, включают и данные о количестве отказавшихся от участия в опросе (причем причины отказа могут быть разными: от «нет времени» и «нет желания» до «не интересуюсь политикой»). Ошибки возникают в результате отказа респондентов от участия в исследовании. В результате возникает разница между желаемым результатом и реальной практикой.

Любое исследование представляет собой командную работу с солидарной ответственностью каждого члена исследовательского коллектива (разработчиков, исполнителей, кодировщиков, модераторов, рекрутеров и многих других). Выстраивание системы мотивации внутри этой команды существенно влияет на качество работ в целом. Так, если интервьюеры неверно интерпретируют вопрос, введут в базу данных ошибочный код или «изменяют» пол или возраст респондента (подгоняя под заданные квоты), то на каждом последующем этапе качество работ будет снижаться, иногда эта работа может стать бесполезной (нельзя сделать качественный продукт из некачественных составляющих).

Несмотря на огромную работу, проводимую интервьюером или модератором, респондент может уходить от ответа. В таком случае помогут альтернативные исследования. Например, на одном из крупных промышленных градообразующих предприятий сотрудники категорически отказывались говорить об одном из руководителей. Ни положительную, ни, тем более, отрицательную информацию добыть искусным модераторам не удавалось. Перенесение опроса на ветеранов предприятия и жителей города (оценка имиджа предприятия) позволило получить недостающую информацию.

Качество эмпирических исследований зависит от множества факторов. Важно знать и понимать процесс исследования полностью, знать типичные ошибки и недоработки исследовательского коллектива, чтобы их не допускать.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 20252-2014 Исследование рынка, общественного мнения и социальных проблем. Словарь и сервисные требования Идентичен международному стандарту ИСО 20252:2012 Исследование рынка, общественного мнения и социальных проблем. Словарь и сервисные требования (ISO 20252:2012 Market, opinion and social research – Vocabulary and service requirements). – М. : Стандартинформ, 2014.
2. Группа 7/89 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://789.ru> (дата обращения : 16.07.2016).
3. Звоновский, В. Б. Основные результаты исследования «Рейтинг исследовательских компаний» / В. Б. Звоновский // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2005. – № 2. – С. 10–20.
4. Рогозин, Д. М. Методический аудит массового опроса / Д. М. Рогозин, В. В. Картавцев, Н. И. Галиева [и др.]. – М. : Дело, 2016. – 358 с. – ISBN 978-5-7749-1175-2.

5. Рогозин, Д. М. Видеообращение [Электронный ресурс] / Д. М. Рогозин. – Режим доступа : <http://lenta.co/metodicheskii-audit-polevyh-rabot-146479> (дата обращения : 16.07.2016).
6. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации» // Российская газета. – 2015. – № 6715(144).
7. Юрасова, М. В. Интегрированные системы исследований качества (качество исследований и исследование качества) / М. В. Юрасова // Вестник Московского университета. – 2014. – № 1. – С. 174–193.
8. Юрасова, М. В. Современные подходы к управлению качеством / М. В. Юрасова // Вестник Московского университета. – 2011. – № 1. – С. 112–125.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 11 / 2016

Аброскин Александр Сергеевич	д-р экон. наук, доцент, вед. научн. сотр., ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: abroskin@ier.ru
Аброскина Наталья Александровна	научн. сотр., ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: natashaa@inbox.ru
Авеличева Ольга Аркадьевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: avel@land.ru
Аветисян Гайк Варданович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: dverotkamaza@list.ru
Аль-Фахад Анис Зяра Мухи	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: aneesalzerga@yandex.com
Аракелова Галина Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: arak_ga@mail.ru
Бодяко Анна Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tmguu@mail.ru
Борисоглебская Лариса Николаевна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», e-mail: boris-bleb@rambler.ru
Бузурная Ирина Викторовна	ст. преподаватель, АНО ВО «Университет российского инновационного образования», e-mail: irina.buzurnaya@yandex.ru
Булгаков Андрей Леонидович	ст. научн. сотр., ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова», e-mail: z3900207@mail.ru

Василенко Светлана Анатольевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития РФ», e-mail: svetlana300175@yandex.ru
Веселовский Дмитрий Павлович	канд. психол. наук, доцент, АНО ВО «Московский гуманитарный университет», e-mail: d_veselovskiy@mail.ru
Власенко Игорь Алексеевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: igorvlasenko93@gmail.com
Водянова Вера Владимировна	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: veravodyanova@yandex.ru
Гайноченко Татьяна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: TGainochenko71@gmail.com
Гамазина Кристина Юрьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gamazina.kristina@mail.ru
Герасименко Наталья Александровна	канд. пед. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова», e-mail: gerasinat@mail.ru
Давыдов Илья Александрович	аспирант, ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России», e-mail: davjdov@yandex.ru
Деменко Ольга Геннадьевна	заместитель директора института, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: ogdemenko@gmail.com
Дорофеев Андрей Фёдорович	канд. пед. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина», e-mail: interdaf@mail.ru
Думанская Лидия Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: la_dumanskaya@guu.ru

Думанский Сергей Митрофанович	канд. экон. наук, ст. научн. сотр., ФМБЦ им. А.И. Бурназяна ФМБА России, e-mail: s.dumansky.m@g.mail.com
Дьяконова Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: diakonova_o@mail.ru
Залетов Юрий Сергеевич	канд. пед. наук, преподаватель, АОЧУ ВПО «Московский финансово-юридический университет», филиал в г. Ярославле, e-mail: zaleetov1983@mail.ru
Заплетин Максим Петрович	канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: zapletin_m@mail.ru
Казеева Ольга Гельевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kazeeva.o.g@gmail.com
Камчатова Екатерина Юрьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: guustudents@mail.ru
Карпенко Юлия Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: ya.karpenko@migsu.ru
Кириллов Виктор Николаевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kirillov44@yandex.ru
Коготкова Ирина Захаровна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: izk2005@mail.ru
Козеева Татьяна Николаевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: maksimovat-n@ya.ru
Коимур Анита	студент, ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов», e-mail: akoimur@gmail.com
Коновалова Валерия Германовна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vg_konovalova@guu.ru

Косинова Марина Ивановна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kosimarina@yandex.ru
Костенко Анна Валерьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: anita.kostenko93@mail.ru
Кулигин Василий Дмитриевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vassily_kuligin@mail.ru
Ларина Светлана Евгеньевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: se.larina@migsu.ru
Логвинов Сергей Сергеевич	аспирант, ГОУ ВО Московской области «Московский государственный областной университет», e-mail: yab.58@mail.ru
Макарова Ирина Геннадьевна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», e-mail: 9265222668@mail.ru
Малых Наталья Ильинична	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: malyihni@mail.ru
Мартиросян Тигран Самвелович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vktigran@bk.ru
Меренков Артем Олегович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: artem-merenkov@yandex.ru
Мехтиева Анна Юрьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: fybrf@bk.ru
Минченков Михаил Александрович	начальник Центра инвестиционных проектов, Национальный институт развития Отделения общественных наук РАН, e-mail: minchenkov1963@yandex.ru

Митрофанова Александра Евгеньевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ae_mitrofanova@guu.ru
Митрофанова Елена Александровна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elmitr@mail.ru
Моргун Наталия Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Natasha.morgun@mail.ru
Мосина Людмила Михайловна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: l.mossina@yandex.ru
Назаров Алексей Юрьевич	ст. преподаватель, АНО ВО «Московский институт современного академического образования», e-mail: yab.58@mail.ru
Огурчиков Павел Константинович	канд. экон. наук, доктор культурологи, профессор, ФГБОУ ВПО «Всероссийский государственный институт кинематографии им. С.А. Герасимова», e-mail: profopk@mail.ru
Опекунов Валерий Александрович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vktigran@bk.ru
Остапчук Василий Николаевич	канд. экон. наук, доцент, преподаватель, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II», филиал в г. Ярославле, e-mail: Ostapchukvn@mail.ru
Пасько Александр Владимирович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: y999yy@list.ru
Поспелов Сергей Валерьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: guu0216@mail.ru
Рассади́на Екатерина Владимировна	канд. биол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: rassadina6@mail.ru

Седова Елена Ивановна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: esedova-guu@mail.ru
Скобеев Николай Юрьевич	преподаватель, ФГБОУ ВПО «Всероссийский государственный институт кинематографии им. С.А. Герасимова», e-mail: nskino@bk.ru
Смирнов Евгений Николаевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: smirnov_en@mail.ru
Стабинскайте Юлия Александровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Stabinskayte@gmail.com
Старостин Василий Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vs_starostin@guu.ru
Стружкин Николай Павлович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: StruzhkinNP@mail.ru
Суворов Антон Андреевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: doktorgonzaliz@mail.ru
Тарченко Вера Сергеевна	ст. преподаватель, аспирант, ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», e-mail: vs.tarchenko@mpgu.edu
Успаева Милана Гумкиевна	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», e-mail: milana_uspaeva@mail.ru
Хрисанфова Алина Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lokteva.alina@list.ru
Худякова Оксана Викторовна	соискатель, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», e-mail: hudykova1978@mail.ru
Чванов Роберт Александрович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: chvanovra@mail.ru

Чичерова Елена Юрьевна

д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО
«Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте
Российской Федерации»,
e-mail: ey.chicherova@migsu.ru

Шемякина Татьяна Юрьевна

канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ»,
e-mail: Sh.tatiana@list.ru

Юнусова Салима Расуловна

студент, ФГБОУ ВО «ГУУ»,
e-mail: sbs.s93@mail.ru

Юрасова Мария Владимировна

канд. социол. наук, доцент, ФГАОУ ВО
«Московский государственный институт
международных отношений (университет)
МИД России»,
e-mail: polevik@rambler.ru

Ямпольская Диана Олеговна

канд. экон. наук, доцент, ФГАОУ ВО
«Российский университет дружбы народов»,
e-mail: dyampol@yandex.ru

Ярошук Анатолий Борисович

д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ»,
e-mail: yab.58a@mail.ru