

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>Paisula 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.

Издаётся в авторской редакции.

Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру рецензирования.

СОДЕРЖАНИЕ
**РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

<i>Гагарина С.Н., Чаусов Н.Ю.</i>	Экономико-статистическая оценка как инструмент управления качеством жизни населения в целях устойчивого развития региона.....	5
<i>Демкина О.В., Юрченко Т.И.</i>	О развитии отечественного станкостроения в условиях экономического кризиса и санкций.....	12
<i>Жорова Р.Н.</i>	Исследование роли информационных технологий в осуществлении институциональных изменений: опыт Кыргызской Республики.....	17
<i>Назаров А.Ю.</i>	Развитие регионов и генезис теорий региональной экономики.....	22
<i>Сазанова С.Л.</i>	Эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России (XIX-XXI вв.): содержание, основные этапы. Факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России.....	26
<i>Туктаров С.Р., Большакова О.И.</i>	Состояние и перспективы развития рынка нефтесервисных услуг в России.....	32
<i>Шарипов Ф.Ф., Раилова Р.Ш., Шейка П.А.</i>	Современное состояние региональных институтов развития в РФ на примере Тульской области.....	38

**ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

<i>Година Т.А., Терехова А.Е.</i>	Вопросы эффективного внедрения корпоративных информационных систем в современных экономических условиях.....	42
<i>Жукова М.А.</i>	Способы оптимизации затрат гостиничными предприятиями в условиях кризиса.....	48
<i>Логвинов С.С.</i>	Развитие научно-методических положений по ранжированию рынков сбыта продукции промышленного предприятия.....	51
<i>Мишина О.И., Корзоватых Ж.М.</i>	Современные проблемы проведения политики импортозамещения в фармацевтической отрасли в России.....	55
<i>Опекунов В.А., Щербинин И.В.</i>	Влияние подготовки исходно-разрешительной документации на сроки реализации инвестиционно-строительных проектов.....	59
<i>Пасько А.В.</i>	Особенности трансформации структуры товаропотоков на современном мировом рынке легковых автомобилей.....	65
<i>Смирнов Е.Н.</i>	Vexit как результат внутренних противоречий в экономике Европейского союза.....	69
<i>Уланин С.Е.</i>	Государственный резерв в условиях регулируемой рыночной экономики.....	73
<i>Шемякина Т.Ю., Баркаев Х.М.</i>	Проблемы внедрения перспективных технологий в дорожное строительство.....	76

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Болотин Д.В.</i>	Совершенствование механизмов координации бюджетной политики в Европейском союзе.....	81
<i>Гайноченко Т.М.</i>	Тарифная политика на транспорте в России в период становления бюджетно-денежной и валютно-денежной форм стоимости.....	85
<i>Гуляткин А.И.</i>	Анализ плотности участников торгов как метод отбора акций «второго и третьего эшелонов» в портфеле инвесторов.....	92
<i>Дьяконова О.С., Давыдкина М.В.</i>	Внутрифирменный контроль формирования финансовых результатов.....	98
<i>Землянский О.А.</i>	Условие (индикаторы) постоянства соотношения Z «Цена/Прибыль» компаний.....	101

Зубкова Я.Н. Возможности формирования эффективного механизма привлечения иностранных инвестиций в электроэнергетическую отрасль Российской Федерации: стресс-тестирование и метод реальных опционов	107
Ковалев И.В. Тенденции развития иностранного инвестирования на мировом рынке услуг промышленного строительства.....	112
Кравчук С.В. Проблемы обложения налогом на добавленную стоимость сделок по распространению программного обеспечения в России.....	117
Успаева М.Г. Оценка валового регионального продукта на основе данных отчета о прибылях и убытках организаций	121
Шаповал Е.В., Нестерова И.Г. Отраслевые особенности планирования затрат при подготовке производства медицинской техники и оборудования	126

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Абрамова М.И., Манахов С.В. Анализ действующих государственных программ инновационного развития в субъектах Российской Федерации	130
Блинова У.Ю., Щербинина Е.И. Основы выбора инновационной стратегии промышленного предприятия в России	136
Борисоглебская Л.Н., Шикова Е.И. Инновационные методы управления персоналом: система Agile – трансформация организации масштаба Сбербанка.....	139
Гуреев П.М. Осциллятор темпоральных факторов реализации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов	143
Кириллов В.Н. Параметры воздействия глобализации на характер распространения инноваций в современной мировой экономике	150
Поспелов С.В. Использование зарубежного опыта в развитии инновационных территориальных кластеров в Российской Федерации.....	157
Томова М.Б., Дедушева Л.А. Инновационное развитие машиностроения Российской Федерации.....	162

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Андреева О.В., Дьяконова О.С. Роль управленческого учета в формировании прибыли в торговых организациях	169
Ермошин М.В. Роль диагностики корпоративной культуры в сценариях слияния компаний	173
Жуков В.А. Особенности принятия управленческих решений компаниями в условиях риска	177
Курасбедиани З.В. Реализация кадровой политики в области физической культуры и спорта: положительный опыт на примере Федерации дзюдо Курской области	182
Митрофанова А.Е. Обоснование подходов к оценке результативности труда персонала организации.....	185
Митрофанова Е.А., Рассадина Е.В. Совершенствование работы агрономической службы и повышение ее мотивации	192
Сираждинов Р.Ж., Шапошников С.В. Об эффективности использования практических навыков в подготовке специалистов высшей квалификации в области государственного и муниципального управления	199

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Воронина Н.А., Широкова А.Ш. «Профессиональное выгорание» и предпочитаемые копинг-стратегии у сотрудников налоговой службы	202
Коклданова Г.Ф., Лубяницкая Е. С., Невенченкова А.В., Салий Е.А. Особенности построения имиджа современных организаций	208
Косинова М.И. Экспортно-импортные отношения советской кинематографии в годы «застоя»	213

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. 22.12.2016.
Формат 60×90/8.
Объем 29,5 печ. л.
Уч.-изд. л. 19,0
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 1355

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

Пашко А.И.	
Профессиональное развитие: взаимосвязь отечественных и зарубежных подходов	219
Хабиб М.Д., Теплякова М.Ю.	
Система показателей статистики образования: проблемы статистического измерения	223
Авторы «Вестника университета»	230

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 332.1

С.Н. Гагарина

Н.Ю. Чаусов

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ЦЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация. В статье показано, что проблема управления качеством жизни населения приобрела первостепенное значение, а результаты оценки, характеризующие текущее состояние, динамику и тенденции, являются основой формирования социально-экономической политики субъектов РФ. Рассмотрены методические подходы к оценке качества жизни. На примере Калужской области проведена экономико-статистическая оценка качества жизни населения на основе объективных индикаторов.

Ключевые слова: экономико-статистическая оценка, качество жизни, объективные индикаторы, устойчивое развитие региона.

Svetlana Gagarina

Nikolay Chausov

ECONOMIC AND STATISTICAL ASSESSMENT AS A TOOL FOR QUALITY MANAGEMENT OF LIVING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Annotation. The article shows that the quality of life of the population control problem has become paramount, and results of the evaluation, describing the current status, dynamics and trends are the basis for the formation of social and economic policy of the Russian Federation subjects. Methodical approaches to the assessment of quality of life. On the example of the Kaluga region held economic and statistical evaluation of the quality of life on the basis of objective indicators.

Keywords: economic and statistical evaluation, the quality of life, objective indicators, sustainable development of the region.

Стратегической целью устойчивого развития региона является повышение качества жизни населения. Устойчивое развитие региона предполагает стабильность его функционирования как сложной социо-эколого-экономической системы. В целях обеспечения сбалансированности и сохранения динамики роста необходимо эффективно управлять составляющими элементами региональной экономической системы. Особую актуальность на современном этапе, в условиях негативного влияния внешних и внутренних факторов на развитие экономики России в целом и отдельных регионов, имеют вопросы управления качеством жизни населения. При этом следует отметить, что основная доля социальных проблем решается на региональном уровне. В силу различий в географическом положении, ресурсном обеспечении, уровне экономического развития, для России характерен высокий уровень межрегиональной дифференциации. В этой связи, одной из приоритетных задач государственного управления является снижение степени неравенства в качестве жизни населения регионов РФ.

Важнейшим фактором повышения уровня социального развития региона являются высокие

темпы экономического роста. Но, как показывает практика, в российских регионах уровни экономического и социального развития некоррелированы. Вместе с тем вполне логично предполагать, что высокоразвитый регион должен обладать большими возможностями для повышения уровня и качества жизни населения, и наоборот. Модернизация и развитие социальной инфраструктуры является ориентиром для региональных властей при формировании и реализации социально-экономической политики. Усиление социальной направленности экономических преобразований обеспечивает повышение качества жизни населения и, как следствие, способствует устойчивому и безопасному развитию региона. Калужская область занимает лидирующие позиции по ряду показателей экономического развития, которые имеют не только положительную динамику, но и темпы роста, превышающие уровень предыдущих лет. Динамика макроэкономических показателей подтверждает оптимальность выстраиваемой региональной политики, при которой кластерный вектор развития определен как основная идея повышения конкурентоспособности и экономического развития [5].

Важным фактором экономического роста, в условиях построения новой инновационной модели, является человеческий капитал, условия воспроизводства, и реализации которого во многом зависят от качества жизни. Понятие «качество жизни», начиная с середины 60-х гг. XX в., прошло сложную эволюцию, от публицистического словосочетания до научной категории и, сегодня является важнейшим инструментом принятия управленческих решений. В предшествующие годы реформ предпочтение отдавалось главным образом трансформации экономических институтов, при этом задачам социального развития, повышения качества жизни граждан не уделялось должного внимания. Вследствие этого возникло большое количество социально-экономических проблем, которые свойственны как стране в целом, так и отдельным регионам. В 2004 г. Президент России впервые определил качество жизни как целевой критерий социально-экономического развития России. С этого времени проблема измерения и оценки качества жизни населения России перешла в плоскость решения практических задач. Не вызывает сомнения, что формирование социально-экономической политики региона должно основываться на результатах оценки качества жизни населения. Вместе с тем, по показателям качества жизни можно оценивать эффективность деятельности органов власти субъектов РФ.

В 2015 г. премия по экономике вручена англо-американскому экономисту Ангусу Дитону, который исследует не только уровень, но и качество жизни населения в условиях глобализации. Это подтверждает актуальность поиска новых подходов исследований качества и уровня жизни населения, поскольку Нобелевская премия – это всегда ориентация мирового научного сообщества на приоритетные методы, наиболее перспективные с точки зрения изучения предметной области [1].

Ученые выделяют три основных типа индикаторов качества жизни: объективный, субъективный и интегральный. На сегодняшний день для объективной оценки качества жизни применяется целый ряд методов: нормирования (рейтинговый метод, метод линейного масштабирования, используемый при расчете индекса человеческого развития, метод балльной оценки, метод оценки качества жизни населения региона относительно группы регионов, учитывая минимальные и максимальные значения региональных показателей), агрегирования (суммирование индексов (баллов) всех индикаторов, вычисление среднеарифметического значения всех индикаторов с равными весовыми коэффициентами, вычисление среднеарифметического значения всех индикаторов с учетом весовых коэффициентов, значение которых определяют эксперты). Каждый из этих методов имеет свои достоинства и недостатки. При этом, несмотря на широкий спектр разнообразных теоретических и методических подходов к оценке качества жизни населения, отсутствует общепринятый подход. Это и обуславливает необходимость дальнейшего поиска и разработки универсальной методики оценки качества жизни как основы формирования и критерия оценки эффективности региональной социально-экономической политики.

В предлагаемой методике выделены пять критериев качества жизни населения, каждый из ко-

торых отображается оптимальным, на текущем этапе, набором объективных показателей, характеризующих наиболее значимые аспекты качества жизни населения Калужской области. Для определения значений показателей качества жизни используются, в основном, статистический, расчетный и экспертный методы. При объективном подходе оценка качества жизни предполагает построение интегрального индикатора. В методике оценки качества жизни населения Калужской области, при построении интегрального индикатора качества жизни, предусмотрены следующие критерии: качество населения, уровень благосостояния населения, занятость и качество трудовой сферы, качество социальной сферы, безопасность жизнедеятельности. Для объективной оценки качества жизни населения Калужской области применяется метод агрегирования, предполагающий вычисление среднеарифметического значения всех критериев, учитывая весовые коэффициенты.

В процессе проведения объективной оценки качества жизни населения Калужской области официальные статистические показатели, а также рассчитанные авторами на их основе частные показатели, трансформируются в сравнительные величины – индикаторы (коэффициенты) преимуществ. Индикаторы преимуществ позволяют проводить оценку на основе соотношения значений показателей по области со среднероссийским уровнем и позволяют снять трудноразрешимые на данном этапе вопросы, в частности, выбора референтных точек при расчете значений частных показателей, входящих в систему критериев оценки качества жизни. При этом по значению коэффициентов преимуществ выделены три группы: коэффициент преимуществ больше 1,0 – опережение относительно среднероссийского уровня, коэффициент преимуществ равен 1,0 – паритет со среднероссийским уровнем, коэффициент преимуществ меньше 1,0 – отставание от среднероссийского уровня.

На основе системы аналитических оценок выявляются «узкие» места в уровне и качестве жизни населения, формируется портфель проблем, подлежащих решению в средне- и долгосрочной перспективе, и обосновываются мероприятия и рекомендации, нацеленные на повышение качества жизни населения Калужской области. В целом, основываясь на расчеты проведенного исследования, ситуация, сложившаяся в Калужской области, характеризуется следующим состоянием коэффициентов преимуществ качества жизни по сравнению со среднероссийским уровнем. Исследуемый период, для выявления тенденций, характеризующих изменение качества жизни населения Калужской области, принимается 2000–2014 гг. Расчетные показатели свидетельствуют о том, что в 2014 г. по трем критериям: «Качество населения», «Уровень благосостояния населения» и «Безопасность жизнедеятельности», удельный вес которых в интегральном показателе составляет 61 %, коэффициент преимуществ меньше 1,0, что означает отставание от среднероссийского уровня. Наряду с этим, несмотря на то, что коэффициент преимуществ по критерию «Занятость и качество трудовой сферы», удельный вес которого в интегральном показателе составляет 18 %, больше 1,0, на протяжении анализируемого периода, в 2013 г. он принял минимальное значение, что характеризует отрицательную динамику данного показателя с 2010 г.

Критерий «Качество населения» является результатом интегрирования семи статистических и расчетно-аналитических показателей, оказывающих влияние на его значение, и характеризующих наиболее значимые аспекты качества жизни населения. Рассчитанные коэффициенты преимуществ по шести показателям, входящим в состав данного критерия, за 2014 г. имеют значения меньше 1, что свидетельствует о более низком качестве жизни населения Калужской области по сравнению со среднероссийским уровнем: общий коэффициент рождаемости, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число инвалидов на 1000 чел. населения, коэффициент сохранности браков, неустойчивость семьи и сиротство, уровень профессионального образования занятого населения. Значение показателя «заболеваемость детей в возрасте 0–14 лет по основным классам болезней» – в 2012–2014 гг. ниже среднероссийского уровня. При этом наблюдается положительная динамика данного показателя по Калужской области. В 2013 г. первичная заболеваемость детей в возрасте 0–14 лет в

среднем по России на 0,1 % превышала аналогичный показатель по Калужской области, в 2014 г. превышение составляет 3,5 % [4]. Анализ уровня и динамики значений критерия «Качество населения» в целом свидетельствует о незначительной положительной тенденции его изменения за период 2000–2014 гг. ($K_{2000г.} = 0,834$; $K_{2014г.} = 0,869$). При этом в 2001 г. отмечается снижение данного критерия на 6,8 % (в результате уменьшения рассчитанного коэффициента сохранности браков на 14,5 % по сравнению с уровнем 2000 г.) и его значение составило 52,5 % среднероссийского уровня. С 2002 г. по 2007 г. значение критерия «Качество населения» увеличивается, а с 2008 г. наблюдается его незначительное снижение. Вместе с тем следует отметить, что в 2009 г. это снижение обусловлено отрицательной динамикой индикаторов (коэффициентов) преимуществ почти всех, включенных в критерий, частных показателей (за исключением «ожидаемой продолжительности жизни при рождении», значение показателя зафиксировалось на уровне 2008 г., и «уровня профессионального образования занятого населения») по сравнению с уровнем 2008 г.

Критерий «Уровень благосостояния населения» является результатом интегрирования десяти статистических и расчетно-аналитических показателей, оказывающих влияние на его значение. Рассчитанные коэффициенты преимуществ за 2014 г. по пяти показателям, входящим в состав данного критерия, имеют значения меньше 1, что свидетельствует о более низком качестве жизни населения Калужской области по сравнению со среднероссийским уровнем: внутренний региональный продукт (ВРП) на душу населения, покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения, предельная склонность к сбережению, доступность жилья, удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда. Коэффициенты преимуществ по пяти другим показателям, входящим в состав данного критерия, имеют значения больше 1, что свидетельствует о преимуществах Калужской области по сравнению со среднероссийским уровнем: уровень бедности, коэффициент фондов, уровень материальной обеспеченности домашних хозяйств, обеспеченность общей площадью жилья, обеспеченность экономическими активами. Анализ уровня и динамики значений критерия «Уровень благосостояния населения» в целом свидетельствует о незначительной позитивной тенденции его изменения за исследуемый период ($K_{2000г.} = 0,948$; $K_{2014г.} = 0,959$). При этом в 2014 г. значение данного критерия снизилось по сравнению с уровнем 2013 г. на 1,1 п.п.

Критерий «Занятость и качество трудовой сферы» является результатом интегрирования шести статистических и расчетно-аналитических показателей. Рассчитанные коэффициенты преимуществ за весь анализируемый период свидетельствуют о том, что четыре показателя, входящие в состав данного критерия, имеют значения больше 1. Это подтверждает преимущества в качестве жизни населения Калужской области по сравнению со среднероссийским уровнем: уровень занятости экономически активного населения, уровень безработицы, коэффициент нагрузки на одного занятого в экономике, доля лиц, работающих во вредных и (или) опасных условиях труда. Коэффициенты преимуществ по двум показателям, входящим в состав данного критерия, имеют значения меньше 1, что свидетельствует о более низком качестве жизни населения Калужской области по сравнению со среднероссийским уровнем: уровень производственного травматизма, покупательная способность средней заработной платы. Анализ уровня и динамики значений критерия «Занятость и качество трудовой сферы» в целом свидетельствует о тенденции его снижения в 2014 г. по сравнению с 2000 г. ($K_{2000г.} = 1,121$; $K_{2014г.} = 1,033$).

Значения показателей преимуществ Калужской области по критерию качества жизни населения «Качество социальной сферы» рассчитывались по тринадцати показателям. Значение критерия качества жизни населения «Качество социальной сферы» за анализируемый период изменялось от 1,27 до 1,34 и в 2014 г. составило 1,29. В основном, преимущества обусловлены показателями «густота автомобильных дорог с твердым покрытием» и «густота железнодорожных путей общего пользования», значения которых достигают 8,2. Эти преимущества связаны с наличием в РФ территорий,

где практически отсутствуют автомобильные и железные дороги, например, районы Крайнего Севера, где низка плотность населения в силу сложных природно-климатических условий. Если исключить эти показатели, то значение критерия снизится и составит около 1,00. Вместе с тем, они нами учитывались, поскольку их значения косвенно характеризуют преимущества в качестве жизни населения Калужского региона в части природно-климатических условий.

Анализ результатов позволил разделить показатели преимуществ качества жизни населения Калужской области в 2014 г. на две группы. Выше среднероссийских, обуславливающих преимущества качества жизни в Калужской области по критерию «Качество социальной сферы»: густота автомобильных дорог с твердым покрытием, густота железнодорожных путей общего пользования, охват детей дошкольными учреждениями, мощность стационарных медицинских учреждений, доступность библиотечного фонда, покупательная способность средней назначенной пенсии, уровень телефонизации (городская местность), доступность занятий спортом. Наряду с этим, два последних показателя имеют тенденцию к паритету с общероссийскими.

К показателям ниже среднероссийских относятся следующие: уровень телефонизации (сельская местность), мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, численность студентов учреждений профессионального образования на 10000 чел. населения, посещаемость учреждений культуры, расходы на жилищно-коммунальное хозяйство и социально-культурные мероприятия в расчете на душу населения. Эти показатели являются критическими и способны субъективно снизить оценку преимуществ качества жизни населения Калужской области до негативной, тем более, что связаны с развитием трех ключевых социальных сфер: образования, культуры и ЖКХ. Следовательно, на эти направления органам региональной власти следует обратить пристальное внимание. Кроме вышеназванных показателей и соответствующих им сфер, также следует обратить внимание на показатели, имеющие тенденцию к снижению. Прежде всего, речь идет о показателе «густота автомобильных дорог с твердым покрытием». В 2009 г. и 2013 г. в ряде регионов РФ были сданы в эксплуатацию новые дороги, что привело к снижению данного показателя Калужской области по сравнению с общероссийским уровнем.

Значения показателей преимуществ Калужской области по критерию качества жизни населения «Безопасность жизнедеятельности» рассчитывались по шести частным показателям. Результаты исследования свидетельствуют о преимуществах качества жизни населения Калужской области по сравнению со средними общероссийскими показателями по данному критерию. При этом, показатели преимуществ качества жизни населения Калужской области в 2014 г. можно разделить на две группы. Выше среднероссийских значений, характеризующих преимущества качества жизни в Калужской области по критерию «Безопасность жизнедеятельности», имеют показатели: уровень смертности от самоубийств, уровень загрязнения атмосферы выбросами от стационарных источников.

К показателям, имеющим значения ниже среднероссийских, относятся: санитарное состояние водных объектов (водоемы 1 категории), используемых в качестве источников питьевого и хозяйственно-бытового обслуживания населения, санитарное состояние водных объектов (водоемы 2 категории) в местах рекреации (отдыха) населения, уровень криминогенности, уровень безопасности дорожного движения. Последний показатель является критическим и способен субъективно снизить оценку преимуществ качества жизни в Калужской области до негативной. Значение критерия качества жизни населения «Безопасность жизнедеятельности» имело устойчивую тенденцию роста до 2011 г., а затем наблюдается тенденция снижения и впервые, за анализируемый период, в 2014 г. индекс качества жизни по критерию «Безопасность жизнедеятельности» принял значение ниже 1,00 и составил 0,76. В 2014 г. по показателю «число дорожно-транспортных происшествий в расчете на 100 тыс. чел. населения» Калужская область занимает 1 место в Российской Федерации [6].

Обобщенные результаты проведенного авторами исследования представлены на рисунке 1 и

наглядно отображают динамику интегральной оценки качества жизни населения Калужской области. Как видно из рисунка 1, с 2001 г. по 2002 г. отмечается снижение качества жизни населения региона по сравнению с уровнем 2000 г. В период 2003–2007 гг. наблюдается устойчивая тенденция повышения анализируемого показателя. В 2008–2009 гг. качество жизни населения Калужской области имеет негативную динамику, что может быть обусловлено финансово-экономическим кризисом 2008 г., влияющим на все стороны социально-экономической жизни общества. Незначительные позитивные изменения отмечаются в 2010–2011 гг. и в период 2012–2014 гг. наблюдается тенденция снижения качества жизни населения Калужской области. Рассчитанный индекс качества жизни населения $I_{КЖ} = 0,922$, путем соотнесения значений оценок качества жизни населения Калужской области в 2014 г. по сравнению с 2000 г., свидетельствует о том, что за исследуемый период уровень качества жизни населения Калужской области снизился на 7,8 %.

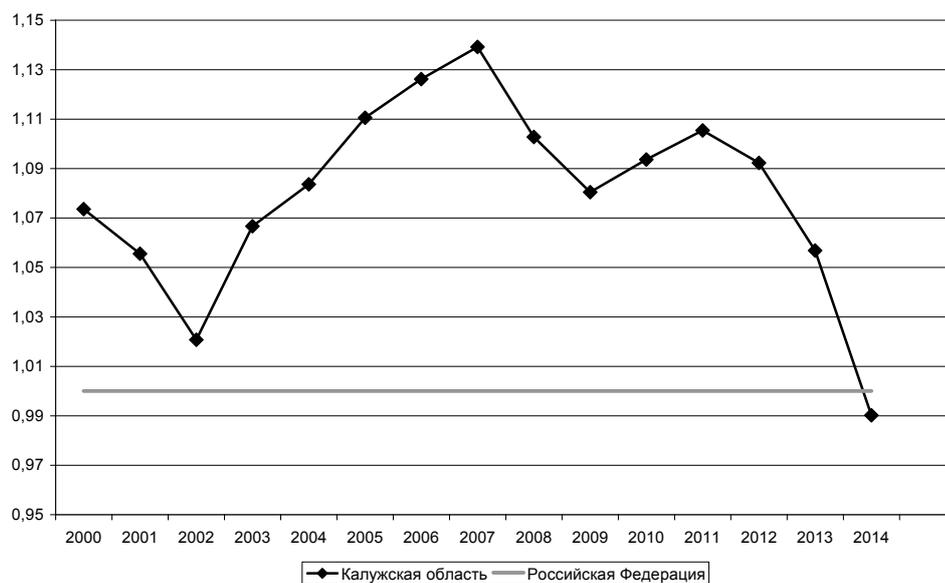


Рис. 1. Динамика интегральной оценки качества жизни населения Калужской области

Для выявления причин, обуславливающих негативную динамику показателей, характеризующих качество жизни населения Калужской области, необходим детальный анализ со стороны компетентных органов власти и управления региона. Вместе с тем представляется важным отметить, что выработка и принятие эффективных управленческих решений, нацеленных на повышение качества жизни населения региона, осуществляется на основе анализа исходной информационной базы. В этой связи, информационное обеспечение системы управления объективной, достоверной, полной, точной, открытой информацией о происходящих в регионе процессах, влияющих на качество жизни, может рассматриваться как фактор эффективного управления отдельными сферами социально-экономической жизни общества.

Наряду с этим, как установлено в процессе исследования, в регионе проблема недостаточного объема официальной информации отраслевого характера усугубляется ее низким качеством, и может рассматриваться как причина неэффективности принимаемых управленческих решений. Это предопределяет необходимость создания и функционирования системы мониторинга показателей, на основе которых осуществляется оценка качества жизни населения, на региональном уровне. Система мониторинга предполагает создание и функционирование автоматизированной системы сбора информации о состоянии отдельных сфер социально-экономической жизни региона и расположен-

ных на его территории муниципальных образований [3].

По мере разрешения проблем, связанных с информационным обеспечением процесса оценки и определением референтных точек (в том числе и с привлечением экспертов) методика оценки качества жизни населения Калужской области на основе объективных индикаторов будет совершенствоваться, и основываться на следующих принципах: всесторонней оценки, комплексности, универсальности, учета специфики объекта. Это, в свою очередь, создаст предпосылки для определения перспектив роста, поскольку, как известно, любое управление, в том числе и качеством жизни, требует научного предвидения на основе современных технологий [2]. Таким образом, предложенная экономико-статистическая оценка позволяет по значениям небольшого количества критериев качества жизни населения региона определять проблемные сферы, своевременно вносить коррективы в проводимую социально-экономическую политику, нацеленную не только на повышение качества жизни населения региона, но и на поддержание тенденций его роста в перспективе.

Библиографический список

1. Бобков, В. М. Нобелевский лауреат Ангус Дитон и развитие российской науки: исследование уровня и качества жизни, методы оценки и измерения неравенства и бедности / В. М. Бобков, В. Г. Квачев, О. И. Щербакова // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – № 4(198). – С. 7–26.
2. Гагарина, С. Н. Интервальное прогнозирование объемов спроса на услуги субъектов естественных монополий с учетом неопределенности информации / С. Н. Гагарина, Ю. Е. Гагарин // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 22. – С. 101–110.
3. Гагарина, С. Н. Прогнозирование и планирование в жилищно-коммунальной сфере региона с учетом неопределенности информации: автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / С. Н. Гагарина. – М., 2010. – 26 с.
4. Здравоохранение в России 2015 г. Раздел Приложение (в разрезе субъектов Российской Федерации) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_34/Main.htm (дата обращения : 10.11.16).
5. Постановление Правительства Калужской области от 29 июня 2009 г. № 250 «О Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://admoblkaluga.ru/upload/mineconom/strategy/strateg/strategy_2016_172.pdf (дата обращения : 15.11.2016).
6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2015 г. Раздел Транспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm (дата обращения : 10.11.16).

УДК 338.45

О.В. Демкина

Т.И. Юрченко

О РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТАНКОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И САНКЦИЙ

Аннотация. В статье рассматривается текущее состояние и исследуются перспективы развития отечественного станкостроения. Проанализированы результаты реализации государственной программы развития станкостроения. Выделены основные факторы, препятствующие возрождению и нормальному развитию станкостроения в России, особенности их воздействия на складывающиеся ситуации как в мировой экономической системе, так и в экономике России. Рекомендован ряд направлений в актуализации и эффективном решении проблем возрождения станкостроения в России, требующих изменения менеджмента в этой области.

Ключевые слова: импортозамещение, станкостроение, государственная программа, оборонно-промышленный комплекс, наукоемкие технологии, менеджмент, производственно-промышленная структура, стратегия, прогнозирование развития, конкуренция, промышленная продукция.

Olga Demkina

Tamara Yurchenko

THE GROWTH OF THE DOMESTIC MACHINES TOOL INDUSTRY IN THE ECONOMIC CRISIS

Annotation. The article is about current state and examines the prospects of growth of domestic machine-tool industry. The results of the state program of growth of the machine-tool were investigated. The basic obstacles to the revival and the normal growth of the machine-tool industry in Russia, especially their impact on the developing situation in the world economic system and in the Russian economy. Recommended number of areas in the mainstreaming and effective solution of problems of revival in the Russian machine-tool industry, requiring a change of management in this area.

Keywords: import substitution, machine-tools industry, the state program the defense industry, high technologies, management, production and industrial structure, strategy, forecasting the growth of competition, industrial products.

В настоящее время для России одной из важнейших проблем, требующих неотлагательного решения, является возрождение и ускоренное развитие станкостроения и инструментальной промышленности, которые в настоящее время находятся в глубоком упадке, начавшемся около 20 лет назад с развала Советского Союза и практически полного уничтожения всей производственно-промышленной инфраструктуры. С 1990 г. производство станков в России сократилось более чем в 20 раз. Так, если в 1991 г. наша страна находилась на третьем месте по уровню производства металлообрабатывающего оборудования и на втором по его потреблению [9], то на данный момент рейтинг России существенно упал (см. рис. 1 а, б).

С начала введения антиросийских санкций европейскими странами и США, особенно в последние два года широко обсуждается во всех профессиональных кругах тема импортозамещения, хотя эта проблема всегда являлась актуальной проблемой для России [2]. Во многих отраслях от ее решения напрямую зависит оборона страны, государственная безопасность, в том числе экономическая, финансовая, продовольственная. Таким образом, еще до введения санкций даже не специалисту в этой области было понятно, что для такого большого государства как Россия подобная ситуация может быть критичной, хотя бы потому, что для оборонных отраслей опасно рассчитывать на импорт станков, а без современного военно-промышленного комплекса (ВПК) в складывающихся условиях выживать да еще и развиваться, быть конкурентоспособными становится все труднее и труднее.

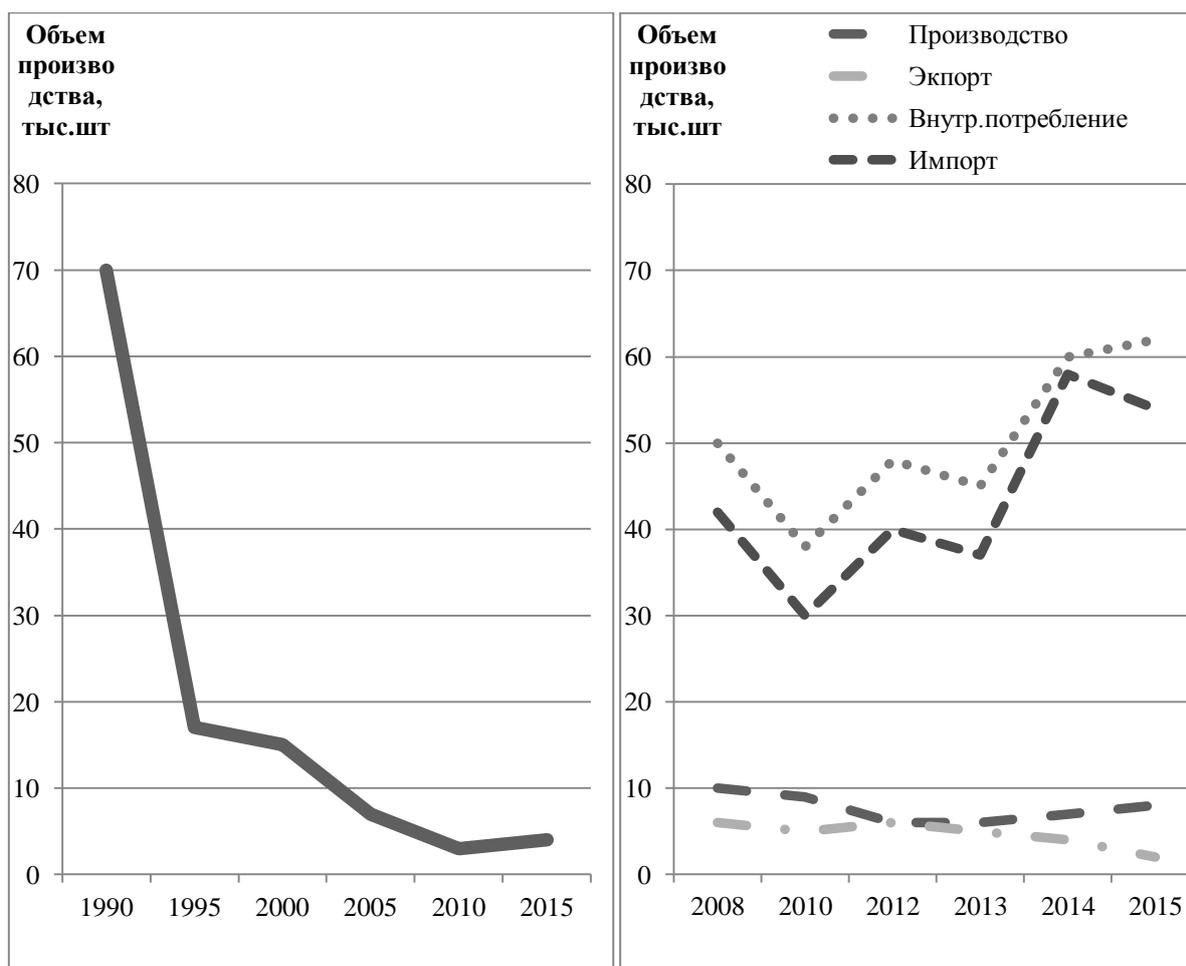


Рис. 1а, 1б. Динамика производства Россией металлорежущих станков и их распределения [9]

При исследовании проблем развития отечественного станкостроения и прогнозировании перспектив его развития потребовалось, прежде всего, выявить причины его кризисного состояния на данный момент и факторы, препятствующие его нормальному возрождению и нормальному функционированию и развитию. Правительством был принят ряд мер, в частности разработка и утверждение государственных программ, направленных на развитие отечественного производства, однако все чаще упоминают, что стратегия, заложенная в эти программы, оказалась не совсем удачной, поскольку предусмотренные меры либо вовсе не выполняются, либо выполняются фрагментарно, не в полном объеме, что исключает не только получение синергетического эффекта, на зачатку создает новые затруднения в решение поставленных программами задач. История восстановления отечественного станкостроения началась еще до введения экономических санкций в 2011 г., когда была принята государственная программа «Развитие отечественного станкостроения инструментальной промышленности на 2011–2016 годы» [8]. В этот момент отрасль находилась в упадке, в кризисном состоянии.

Как показало исследование с начала 90-х гг. 20-го в. в мире произошли как минимум три глобальных изменения, обусловившие неконкурентоспособность станков российского производства и сделавшие практически недостижимой цель возрождения в России станкостроения, используя существующие подходы к решению этой проблемы [4]. Первое глобальное изменение относится к геополитике, а именно стремительный рост экономики Китая, и, как следствие, количественное увеличе-

ние и качественное развитие производства станков. Китай не только стал лидером в производстве, но и своей политикой в этой области добился импорта станкостроительной продукции практически во все страны мира. В этой ситуации именно Китай стал представлять наибольшую конкуренцию для возрождаемых отечественных станкостроительных заводов, поскольку в структуре выпускаемых станков наибольший удельный вес составляют простейшие универсальные станки, которые были скопированы с советского оборудования. Наряду с развитием производительных сил в Китае задача конкуренции по ценовому критерию на продукцию становится практически почти нерешаемой для отечественного станкостроения.

Второй глобальной причиной является техническая революция, которая произошла в течение последних 20 лет в области станкостроения. Современные иностранные станки всегда содержат числовое программное управление (ЧПУ), т.е. фактически представляют собой промышленные роботы. При использовании этих станков человек принимает участие в производстве только в момент разработки и настройки программного обеспечения станка. Изменился сам принцип производства и использования продукции станкостроительных предприятий. Задачей современного станка является реализация полного цикла работ при производстве конечной продукции. Именно таким образом функционируют предприятия Китая, Японии, Германии, Италии – лидеров мирового станкостроения.

Третью причину можно позиционировать как институциональную, которая заключается в кардинальном изменении принципов организации рынка станкостроительной продукции. Современные станкостроительные заводы представляют собой сборочные цехи. Все отдельные модули будущих станков производятся на узкоспециализированных предприятиях, откуда поступают на окончательную сборку (кластерный подход). Использование подобных кластеров повышает экономическую эффективность и позволяет контролировать качество продукции на всех этапах производства. Для организационного обеспечения функционирования такой схемы необходимо наличие системного интегратора, задачей которого является создание условий для эффективной совместной работы каждого из предприятий кластера [10].

В ответ на поставленные задачи правительством нашей страны была разработана и принята государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [6]. Эта программа включала ряд этапов, выполнение которых регламентировано по годам. Так на начальном этапе, который «де юре» должен был завершиться в 2013 г., а «де факто» продолжается до настоящего времени, предполагалось проведение научных исследований и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по созданию металлообрабатывающего оборудования и инструмента в соответствии с потребностями отечественного машиностроения, причем приоритет отдавался высокотехнологичным отраслям. Результатом реализации этого этапа стала разработка десятков новых образцов металлорежущих станков. Однако в результате перехода целевых программ от статуса федеральных к государственным программа развития отечественного станкостроения в 2014 г. претерпела ряд трансформаций в связи с изменением ситуации – сокращением государственного финансирования [9]. В настоящий момент принято решение о выделении бюджетных средств на научные изыскания в области станкостроения только при условии, что в дальнейшем полученные результаты в обязательном порядке должны быть поставлены на поток, т.е. реализована стадия серийного производства [7]. Для станкостроительных предприятий, имеющих научно-исследовательскую базу, такое условие неприемлемо, поскольку при выполнении НИОКР имеет место риск невозврата инвестиций, который организация не может принять на себя из-за возможности критического воздействия этого риска, вплоть до прекращения его функционирования [1]. В данном случае представляется целесообразным и экономически обусловленным риск невозврата инвестиций взять на себя государству. В противном

случае, нельзя ожидать эффективного развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области станкостроения.

Несмотря на очевидную неэффективность реализации первого этапа государственной программы в результате ряда принятых локальных решений, в частности постановления № 1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, выполняемых иностранными лицами для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства» [5], было целенаправленно обращено внимание большого и среднего бизнеса (причем как отечественного, так и иностранного) на станкостроение как на перспективную отрасль для инвестирования. В результате в стране продолжают функционировать машиностроительные гиганты, существующие еще с советских времен, одновременно начался и процесс инвестирования в отечественное станкостроение иностранными кредиторами, через создание совместных предприятий [3].

Второй этап реализации государственной программы, который должен был закончиться в 2014 г., предусматривал инвестирование в те проекты, которые были созданы на первом этапе. Инвестирование предполагалось производить через системный интегратор российской станкостроительной отрасли «Станкопром», созданный как структурное подразделение государственной корпорации «Ростех». Создание системного интегратора во многом призвано было решить институциональную проблему развития станкостроения на основе консолидации активов станкоинструментальной промышленности в руках государства [1]. Однако большая часть станкостроительных заводов отказалась участвовать в кластере, и в результате из заявленных 18 инвестиционных проектов, разработанных на первом этапе, жизнеспособными оказались только четыре. Решение геополитической проблемы в реалиях также оказалось довольно сомнительным. Постановление № 1224, призванное защитить отечественных станкостроителей от иностранных конкурентов, на практике оказалось практически нежизнеспособным, поскольку не содержало четких критериев эталонирования происхождения товаров, в результате у многих иностранных компаний появилась возможность оставаться на российском рынке.

Таким образом, несмотря на все меры, которые были предприняты государством в последние пять лет, уровень развития станкостроительной промышленности продолжал оставаться на критической отметке, что априори содержит реальную угрозу безопасности нашей страны. Основной проблемой, выявленной в ходе настоящего исследования, стала хроническая нехватка финансов на пополнение оборотных средств и модернизацию основных фондов станкостроительных предприятий. Представляется, что эффективным решением этой проблемы, с одной стороны, могли бы стать дешевые кредиты с государственной поддержкой. По мнению ряда экспертов жизнеспособная ставка по кредиту в современных экономических условиях находится где-то на уровне 5–7 %. С другой стороны, многие финансовые проблемы промышленных организаций связаны с вопросом авансирования заказов.

Исследование показало, что одним из основных потребителем продукции отечественного станкостроения являются предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК), которые авансируются в полном объеме потребных для них средств. Со стороны этих предприятий (в рамках заказов) станкостроительные заводы получают частичные авансовые средства, потребные для создания современных продуктов, что не позволяет не только создать их из-за дефицита финансовых средств, но даже выполнить в полном объеме необходимые НИОКР. Это обстоятельство можно рассматривать как одно из препятствий возрождению станкостроения России.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что несмотря на шаги, предпринимаемые в рамках восстановления станкостроения, отрасль все еще находится в упадке из-за накопившихся за многие годы системных проблем и принимающихся в этой области решений, которые носят локаль-

ный характер, и не учитывают взаимосвязей и взаимовлияния этих решений. Сегодня реально просматривается острая потребность в грамотном эффективном менеджменте в области возрождения промышленности России.

Библиографический список

1. Горбатов, А. А. Финансирование НИОКР в станкостроении превысит миллиард рублей [Электронный ресурс] / А. А. Горбатова // S&TRF: наука и технологии РФ. – Режим доступа : <http://www.strf.ru/material.aspx> (дата обращения : 10.05.2016).
2. Лабькин, А. А. Ренессанс станкостроения [Электронный ресурс] / А. А. Лабькин // Эксперт. – Режим доступа : <http://expert.ru/2014/06/17/renessans-stankostroeniya/> (дата обращения : 11.10.2016).
3. Механик, А. П. Шаг вперед и поворот / А. П. Механик // Эксперт. – 2016. – № 17-18(985). – С. 56–60.
4. Николаева, Д. В. Ищи станок в поле [Электронный ресурс] / Д. В. Николаева // Коммерсант. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/Doc/2753541> (дата обращения : 12.05.2016).
5. Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, выполняемых иностранными лицами для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства [Электронный ресурс]: Постановление правительства РФ от 24.12.2013 г. № 1224 // Российская газета. – Режим доступа : <http://rg.ru/2013/12/26/zapret-site-dok.html> (дата обращения : 01.06.2016).
6. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [Электронный ресурс]: Постановление правительства РФ от 15.04.2014 г. № 328 // Система Гарант. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/70643464> (дата обращения : 25.05.2016).
7. Офитова, С. С. Все к станку! Возродится ли станкостроение в России [Электронный ресурс] / С. С. Офитова. – Режим доступа : <http://gosnauka.ru/publication/624> (дата обращения : 10.06.2016).
8. Развитие отечественного станкостроения инструментальной промышленности на 2011–2016 годы [Электронный ресурс]: Постановление правительства РФ от 01.06.2011 г. № 531 // Российская газета. – Режим доступа : http://rg.ru/pril/60/00/74/531_podprg+1-4.pdf (дата обращения : 20.06.2016).
9. Российский статистический ежегодник. 2015: Статистический сборник / Под ред. А. Е. Суринова. – М. : Росстат, 2016. – 717 с.
10. Станкостроение в России: текущее состояние и современные тенденции развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mashportal.ru/machinery_russia-31956.aspx (дата обращения : 10.06.2016).

УДК 330

Р.Н. Жороева

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: ОПЫТ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация. В статье исследуется роль информационных технологий в осуществлении институциональных преобразований в Кыргызской Республике, целью которых является построение современной эффективной социально-экономической системы страны.

Ключевые слова: экономические институты, транзакционные издержки, институциональные изменения, информационные технологии.

Rakhat Zhoroeva

STUDY OF THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN THE IMPLEMENTATION OF INSTITUTIONAL CHANGE: THE EXPERIENCE OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Annotation. The author examines the role of information technology in the implementation of institutional reforms in the Kyrgyz Republic, the purpose of which is to build a modern and efficient socio-economic system of the country.

Keywords: economic institutions, transaction costs, institutional changes, information technology.

Социально-экономические преобразования в постсоветских странах продолжают уже четверть века, но, по-прежнему, нельзя с уверенностью утверждать, что они дали законченный положительный результат. На цели, инструменты, характер и результаты так называемых «рыночных реформ» влияли и продолжают влиять различные эндогенные и экзогенные факторы, требующие глубокого изучения и осмысления.

Современная институциональная экономическая теория располагает обширным методологическим и теоретическим инструментарием [6; 16; 18], позволяющим осуществить комплексное исследование проблемы социально-экономических и институциональных преобразований в экономических системах различных типов в различные исторические эпохи [21]. Отечественными и зарубежными экономистами глубоко изучены предпосылки, факторы и последствия институциональных изменений, их виды и возможности институционального проектирования [22]. Выявлено, что различные типы институциональных изменений имеют сравнительные преимущества и недостатки, обусловленные как исходным состоянием социально-экономической и институциональной среды, так и избранными методами и инструментами институциональных преобразований [9]. Одной из важных проблем, требующих внимания, является, безусловно, проблема соотношения формальных и неформальных институтов [17; 19], поскольку неформальные институты оказывают значительное влияние на процесс «вживления» институтов формальных и на весь ход институциональных преобразований. Поскольку институциональная система страны тесно связана с социально-экономической, а ее базисом являются способ производства и господствующие технологии, то разумно предположить, что чем больше «разрыв» между технологическим и социально-экономическими укладами, тем острее будет конфликт между новыми и старыми институтами. Известны несколько способов осуществления институциональных изменений, в том числе импорт (трансплантация) институтов и их выращивание. Первый является более сжатым во времени, а второй – более растянутым, но в случае большого институционального «разрыва» первый в большей степени связан с рисками отторжения

вследствие конфликта между формальными и неформальными институтами. Рассмотрим данную проблему на примере Кыргызской Республики.

Сравнительные исследования социально-экономических и институциональных преобразований в экономиках постсоветского пространства говорят о том, что реформы, начатые в восточноевропейских странах, осуществлялись быстрее и эффективнее, тогда как в странах Содружества независимых государств (СНГ), в том числе в Кыргызской Республике, институционализация проходила медленнее. В отличие от стран, где уже существовали рыночные отношения, был многовековой опыт рыночных взаимодействий, в Кыргызской Республике произошел переход из традиционно-патриархальной системы в командно-административную, а затем рыночную систему. После такого перехода, в Кыргызской Республике произошли большие преобразования, связанные в первую очередь с институциональными изменениями. Трансплантация институтов рыночной экономики в странах СНГ (особенно восточных!) в большинстве случаев не учитывала существование неформальных институтов, основанных на культурных и национальных особенностях народов [3]. Пренебрежение неформальными институтами, ценностями, лежащими в их основании и предпринимательскими практиками, на них основанными всегда порождает конфликт между «новыми» и «старыми» институтами [10; 11; 17; 19], поскольку подрывает доверие экономических субъектов к власти и к друг другу [20].

Противоречие между формальными и неформальными институтами до сегодняшнего дня является не только социально-экономическим барьером, но и вызывает разнообразные дискуссии в научных и общественных кругах, которые требуют разработки и реализации программ институциональных изменений на разных уровнях экономической системы Кыргызской Республики. Поскольку природа институтов дихотомична – с одной стороны, это «стереотипы мысли», «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» [4], а с другой – формальные и неформальные правила, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между людьми [12; 13], то противоречие между формальными и неформальными институтами можно рассматривать как противоречие между решениями в области хозяйственной практики, основанными на стереотипах мышления, и решениями в области хозяйственной практики, основанными на формальных правилах. Значительная роль в решении таких противоречий играет институт государственного управления, который в Кыргызстане часто порождает неэффективные институциональные нормы, противоречащие общему направлению институциональных изменений. «Когда необходимы серьезные преобразование традиционных институтов, выработка принципиально новых правил игры, роль государства значительно возрастает» [14]. Сформировавшаяся после кризиса 2010 г. парламентская модель управления Кыргызской Республики является относительно новой и все еще формируется. Необходимо в полной мере обратить внимание на причины социальной нестабильности, в том числе на бедность и безработицу. Коррупция также остается проблемой и представляет собой угрозу для политического, экономического и социального развития страны. В последние годы было достигнуто многое, но перед страной по-прежнему стоит ряд проблем в области обеспечения верховенства закона, соблюдения прав человека и содействия межэтническому примирению.

Высокий уровень коррупции и бюрократизации, отсутствие государственного механизма обеспечения правопорядка, в том числе механизма государственного регулирования должны стать объектом изучения. Изучение институциональной системы в Кыргызстане показало, что одним из факторов существования теневой экономики и коррупции является недобросовестность государственных служащих. Из-за низкого доверия населения к органам власти, слабого участия гражданских и негосударственных институтов в регулировании экономики и рынка в Кыргызстане происходит институционализация неформальных экономических связей и отношений. Это во многом связано с низким доверием к органам власти, к конституционным основам. Гражданские и негосударственные

институты слабо развиты и часто не участвуют в регулировании экономики и рынка. Обществу часто не хватает способности защищать свои права, даже если они отражены в законодательстве и включены в статьи бюджета. Недостаточность институционального потенциала на всех уровнях государственного управления и местного самоуправления и недостаточность информации, участие гражданского общества в процессе принятия решений привели к слабой реализации реформ. Для достижения поставленных целей необходима реализация комплекса мер, основанных на институционально-эволюционном подходе, рассматривающем экономические явления во взаимосвязи с явлениями социальными, политическими, правовыми и позволяющем определить закономерности и направления эволюционных изменений, связанных с формированием новой институциональной структуры и среды функционирования экономической системы.

Таким образом, цель институциональных преобразований в республике Кыргызстан носит комплексный характер: создать эффективную институциональную инфраструктуру рыночной экономики, быстро развивающейся в направлении пятого и шестого технологического уклада, предполагающего, в том числе, развитие информационных технологий во всех отраслях и сферах деятельности. На наш взгляд, в первую очередь, надо отметить необходимость внедрения и развития информационных технологий на всех уровнях государственного регулирования, которые на данном этапе своего развития имеют незначительный характер влияния на эффективность взаимодействий между институтами. Информация и информационные издержки стали предметом исследования экономической науки только в XX в., что связано с информатизацией экономических систем. С позиций теории транзакционных издержек наличие информации выступает необходимым условием осуществления транзакций, а издержки на ее приобретение и производство относятся к транзакционным [8]. Ограниченность когнитивных способностей человека обуславливает необходимость развития и совершенствования информационных технологий [2]. Развитие информационных технологий создает новые мотивации и возможности для реализации информационных механизмов развития социально-экономических систем. Ограниченно-рациональный экономический субъект не всегда имеет возможность оптимизировать хозяйственный процесс и своевременно сократить транзакционные издержки, в то время как информационные технологии устойчивы, динамичны к изменениям, обеспечивают достоверной и точной информацией экономических агентов своевременно [1; 7]. Закономерным следствием невозможности достижения полной рациональности является возникновение проблемы «информационной недостаточности» как одного из существенных ограничителей в производственной деятельности. Соответственно, требуются солидные затраты от каждого участника хозяйственной деятельности по снижению риска неопределенности, чем и обусловлено появление информационных издержек.

В Кыргызской Республике осуществляются определенные мероприятия по комплексной автоматизации, компьютеризации в производственных и непроизводственных сферах. Все эти программы выполняются в условиях ограниченных финансовых ресурсов, без соблюдения единой государственной научно-технической политики и координации, что влечет значительные социально-экономические, моральные и другие убытки. На сегодняшний день, информация – это важный ресурс социально-экономического развития государства. Уровень информатизации Кыргызской Республики по сравнению с развитыми странами Запада составляет лишь 5–7,5 %. За последнее время были созданы такие государственные информационные ресурсы: базы данных «Законодательные и нормативные акты Кыргызской Республики», «Налоги Кыргызской Республики» (внесено около 10 тыс. документов), «Ресурсы Кыргызской Республики» (постоянно актуализируется информация о 260 тыс. предприятий и организаций Кыргызской Республики), «Единый государственный реестр предприятий и организаций Кыргызской Республики» (внесены с присвоением уникального кода более 600 тыс. субъектов хозяйственной деятельности) и другие [17].

В информационную эру для развития национальной экономики и ее интеграции в мировое экономическое пространство необходимо владеть современными и перспективными средствами и технологиями информатизации. Доступность и открытость информации для общества также важны для углубления процессов демократизации Кыргызской Республики, поскольку «даже частичная информированность общества о деятельности властных структур вызывает отношения доверия к власти, так как открытость располагает к себе» [15]. Совершенствование институтов управления невозможно совершенствования институционального управления в целом [5], что, в свою очередь, невозможно без развития информационных технологий, информационных систем и информационных ресурсов. Обязанностью Правительства Кыргызской Республики должно быть установление политики и стратегии развития информационных ресурсов и продвижение использования информационных систем в целях более эффективной деятельности государственных служб.

Таким образом, информационные технологии являются с одной стороны, важным инструментом сотрудничества между властью и народом, между Правительством Кыргызской Республики и хозяйствующими субъектами, а с другой – инструментом проведения институциональных и социально-экономических преобразований. Исследование институциональных факторов, способствующих и препятствующих распространению информационных технологий, позволит выявить стимулы и барьеры развития экономики Кыргызстана в целом. Следовательно, значительное внимание необходимо уделить неформальным институтам, их взаимодействию с институтами формальными, как на макро-, так и на микроуровне, поскольку необходимо установить, где и как происходит «блокировка» новых институтов и какие формы приобретает оппортунизм экономических субъектов.

Библиографический список

1. Агеев, А. И. Неэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем / А. И. Агеев, Е. Л. Логинов // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 24–31.
2. Аузан, А. А. Лекция 1. Человек и правила игры. Ч. 1 [Электронный ресурс] / А. А. Аузан. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=zMjzUWL7CnU> (дата обращения : 14.09.2016).
3. Базарбаева, Р. Ш. Система противоречий институциональных изменений в трансформационных экономиках и пути их разрешения: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.05 / Р. Ш. Базарбаева. – Бишкек, 2015. – 375 с.
4. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 336 с.
5. Клейнер, Г. Б. Институциональное управление, институты управления, управление институтами / Г. Б. Клейнер // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения : материалы четвертой Международной научной конференции. – М. : ГУУ, 2015. – 332 с. – ISBN 978-5-215-02785-1.
6. Клейнер, Г. Б. Модернизация экономики и «выращивание» институтов: взгляд «снизу» [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер. – Режим доступа : <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/guvsi-2005.pdf> (дата обращения : 27.11.2016).
7. Клейнер, Г. Б. Управление через ритуалы / Г. Б. Клейнер // Прямые инвестиции. – 2012. – № 2(118). – С. 12–14.
8. Коблова, Ю. А. Информационные издержки в информационно-сетевой экономике: новые тенденции / Ю. А. Коблова // Информационное общество (Вестник Российского общества информатики и вычислительной техники). – 2014. – № 1. – С. 1.
9. Кузьминов, Я. И. Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений [Электронный ресурс] / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев [и др.]. – Режим доступа : https://www.hse.ru/data/2012/11/26/1301612767/2005_institution_ot_zaim_k_vyrasch.pdf (дата обращения : 25.11.2016).
10. Мюрдаль, Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы / Г. Мюрдаль. – М. : Государственное издательство иностранной литературы, 1958. – 555 с.
11. Мюрдаль, Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. – М., 1972. – 670 с.
12. Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт. – М., 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 73.

13. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 190 с. – ISBN 5-88581-006-0.
14. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – С. 13.
15. Постановление Правительства Кыргызской Республики от 17.11.2014 г. № 651 «Программа Правительства Кыргызской Республики по внедрению электронного управления в государственных органах исполнительной власти и органах местного самоуправления Кыргызской Республики на 2014–2017 годы» // ПКР. – 2014. – № 651. – С. 2–5.
16. Сазанова, С. Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития / С. Л. Сазанова // Симбирский научный вестник. – 2012. – № 2(8). – С. 125–129.
17. Сазанова, С. Л. Исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в 17–18 вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 9. – С. 50–57.
18. Сазанова, С. Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неинституционализма: дис. канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Л. Сазанова. – СПб., 2002. – 186 с.
19. Сазанова, С. Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 6. – С. 40–46.
20. Сазанова, С. Л. Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 257–262.
21. Сазанова, С. Л. Эвристический потенциал институциональной экономики в исследовании эволюции экономических систем: «новая экономическая история» / С. Л. Сазанова. – М. : ГУУ, 2016. – 362 с. – С. 296–304. – ISBN 978-5-215-02813-1.
22. Тамбовцев, В. Л. Основы институционального проектирования: учеб. пособ. / В. Л. Тамбовцев. – М. : Проспект, 2016. – 144 с. – ISBN 978-5-392-20517-2.

УДК 67-05

А.Ю. Назаров

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ И ГЕНЕЗИС ТЕОРИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация Статья посвящена вопросам формирования и развития теории региональной экономики в России и за рубежом. С позиций системного подхода в ней рассмотрены основные концепции специализации региональной экономики и наиболее эффективного размещения производства. Дана систематизация этапов развития региональной экономической науки.

Ключевые слова: междисциплинарность, развитие, региональная экономика, теория пространственной экономики, торговля, экономическое пространство.

Alexey Nazarov

THE DEVELOPMENT OF THE REGIONS AND THE GENESIS OF THEORIES OF REGIONAL ECONOMY

Annotation. The article is devoted to the formation and development of regional economy theory in Russia and abroad. From the standpoint of a systemic approach it the basic concept of the specialization of the regional economy and the most efficient allocation of production. Dana systematize the stages of development of regional economics.

Keywords: interdisciplinarity, development, regional Economics, the theory of spatial Economics, trade, economic space.

Интерес к проблемам экономического пространства стал проявляться еще в античные времена в философских учениях Аристотеля и Платона, получив затем свое дальнейшее развитие при создании социальных утопий Т. Мора и Т. Компанеллы, Р. Оуэна Ш. Фурье. Начиная с XVII–XVIII вв. они стали одной из концептуальных составляющих экономических теорий Д. Рикардо, Дж. Стюарта, А. Смита. После указанных работ в развитии теорий экономического пространства наступил длительный перерыв, продолжавшийся вплоть до конца XIX в., когда стали появляться серьезные исследования факторов экономического пространства. Такие работы были связаны с именами А. Вебера, В. Лаунхардта, И. Тюнена и др. Следует также отметить теорию центральных мест В. Кристаллера (1933 г.), в которой было доказано существование оптимальной каркасно-сетевой структуры населенных пунктов, обеспечивающей доступ к объектам сферы услуг, и, как следствие, максимально быстрое перемещение между городами и эффективное управление территорией [2]. Влияние отмеченных научных изысканий сказалось в последующем на формировании теорий пространственной и региональной экономики.

В начале XX в. идеи сравнительных преимуществ А. Смита и Д. Рикардо получили теоретическое развитие в рамках теории соотношения факторов производства Хекшера–Олина. Эти два шведских экономиста указали в качестве причины образования у конкретного региона сравнительных преимуществ различие в их обеспеченности факторами производства [2]. В 1940 г. польским экономистом А. Лешем [5] была предложена теория о пространственной организации хозяйства (общая теория размещения) которая увязала частные теории, ранее разработанные А. Вебером, В. Кристаллером, И. Тюненом. Особое значение в рамках предложенного учения приобрела разработка принципиальных основ теории пространственного экономического равновесия.

Первая половина XX в. сопровождалась проведением за рубежом исследований населения и политических отношений в региональном ракурсе в рамках школ антропогеографии, геополитики и географии человека, что позволило получить значительные результаты в регионалистике, и особенно в области изучения городов уже к 1960-м гг. Так, французскими учеными Ж. Боже-Гарнье и Ж. Шабо

[3] был внесен значительный вклад в развитие географии городов и геоурбанистики. Р. Мерфи [6] в своей работе последовательно рассмотрел и проанализировал многие процессы и явления, наблюдающиеся в американском городе в то время, предоставив содержательную и выполненную на высоком научном уровне сводку современных данных об урбанизации на территории США, определив место города в общей территориальной структуре США и социально-экономической жизни страны и др.

В России дореволюционного периода проблемы территориального экономического устройства страны изучались М. Ломоносовым, А. Радищевым, Д. Менделеевым, Н. Чернышевским и др. Региональные отечественные исследования XIX–XX вв. в большей степени касались уже вопросов естественных производительных сил, социально-экономической географии, региональной статистики, региональных рынков. После революции развитие региональных исследований проводилось под сильным государственным влиянием с ориентацией на обязательность научного обоснования масштабных планов переустройства страны.

В региональных экономических исследованиях СССР можно особо отметить теорию экономического районирования, которая получила свое развитие в трудах Н.Н. Колосовского. Основным постулатом данной теории являлось утверждение о зависимости комплексного развития регионов от правильного деления страны на крупные экономические районы, количество которых должно быть от 10 до 20 [4]. Также выделяется группа исследований советского периода, направленная на изучение вопросов планирования размещения производительных сил и регионального развития. Известны здесь имена Л.А. Алампиева, А.Е. Пробста, Я.Г. Фейгина. В основе методологических подходов к размещению промышленности в советской научной школе лежал не принцип максимальной прибыли для отдельных предприятий, а стремление к достижению общего снижения издержек производства по территориальному комплексу в целом. Впоследствии эти методы были заимствованы и зарубежной наукой.

Первое послевоенное десятилетие вообще характеризуется повышенным вниманием к проблемам региональной экономики во многих странах, что создало предпосылки для консолидации исследователей-регионалистов, которые предприняли попытку синтезировать теории пространственной и региональной экономики. Одним из наиболее существенных шагов в данном направлении стал выход в 1956 г. монографии У. Айзарда, который, подвергая критике классическую и неоклассическую экономические теории за их ограниченность и упрощенный подход, сумел обобщить все частные теории размещения производства и теорию экономического пространства и предложил новое, «объемное» измерение проблематики. У. Айзард, основываясь на макроэкономических подходах, разработал метод анализа промышленного комплекса, проанализировал региональные производственные системы и межрайонные связи. В 1966 г. в научный оборот У. Айзардом был введен сам термин «региональная наука», под которой понималась новая область общественных наук, использующая теории и открытия других общественных дисциплин [1]. Внимание в региональной науке было сосредоточено на исследовании пространственных аспектов человеческой деятельности и их значении для постижения общественного поведения и общественных форм с целью выявления пространственных взаимосвязей как между людьми и их деятельностью, так и между людьми и естественной или преобразованной ими географической средой, в том числе и осуществляемое посредством использования математических моделей.

Для 60-х гг. XX в. за рубежом характерно широкое проведение экологических исследований, что обусловлено огромным негативным влиянием на окружающую среду в промышленно развитых странах и постижением экологической опасности для всего человечества. Стали разрабатываться сценарии будущего развития человечества – с целью демонстрации опасности экологической катастрофы с акцентированием внимания на эколого-экономических сценариях развития отдельных регио-

нов мира. После этого развитие региональной экономики за рубежом ведется по следующим направлениям: разработка новых парадигм и концепций региона; размещение субъектов хозяйственной деятельности; пространственная организация экономики.

В СССР в 1970-е гг. также возникла объективная необходимость активизации региональных исследований, что было обусловлено стоящими перед советским обществом задачами – в условиях достигнутого уровня обобществления, требующего наиболее масштабного применения межотраслевых и межпоселенческих производственных связей, требовались соответствующие знания. Исчерпание экстенсивных методов расширенного воспроизводства обострило проблему интенсификации, а также актуализировало необходимость разрешения вопросов рационального использования природных, трудовых и производственных ресурсов, ускорения научно-технического прогресса, охраны окружающей среды и др. Результатом таких исследований стало формирование в середине 1970-х гг. в СССР нового направления экономической науки – региональной экономики. Первыми теоретическими трудами в этой области стали работы Н.Н. Некрасова, который полагал, что в качестве предмета ее изучения должны выступать производственные силы и производственные отношения в конкретном региональном аспекте [7]. С середины 1980-х гг. в СССР начинают активно развиваться общественные географические научные течения – политическая география, а также экономическая и социальная география, усиливается социологизация (или гуманизация) географической науки, появляются исследования в области территориальных различий образа и уровня жизни, общественного мнения, сознания людей, растет число региональных экономико-экологических изысканий. В целом все эти годы можно назвать этапом зарождения и стартового развития региональной экономики в условиях планового развития.

Начало 90-х гг. XX в. сопровождалось трансформацией всей отечественной экономики, в том числе и региональной, и ее приспособлением к рыночным условиям. Изменение геополитического и геоэкономического положения России в Евразии после распада СССР, нарушение экономических связей российских регионов с регионами бывших союзных республик – все это повысило интерес к исследованиям в рамках региональной экономики. Однако некоторое время серьезное, профессиональное обсуждение стратегий территориального развития проводилось только в кругу немногочисленных экспертов и осуществлялось почти исключительно в форме узких по составу семинаров [8]. Однако поставленные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. весьма амбициозные цели настоятельно требовали, как минимум, согласованности между отраслевыми стратегиями и стратегиями развития на территориях и в муниципальных образованиях. Фактически только после появления данного документа вопрос о целях и содержании региональной политики федерального центра начал обсуждаться с необходимой серьезностью.

Период после 2008 г. характеризуется проведением целого ряда экономических исследований, в числе которых следует отметить разработку стратегии территориального развития РФ, формирование комплексного прогноза развития и размещения производительных сил РФ и комплексных схем экономического и социального развития и финансового состояния в межрегиональных экономических ассоциациях, проведение исследований по разработке механизмов государственного регулирования территориального развития; разработка долгосрочных программ развития отдельных регионов, имеющих общедоказательное значение (Дальний Восток, Курильские острова и др.).

В целом же необходимо отметить, что современная отечественная региональная экономическая наука продолжает отставать от зарубежной. Безусловно, для этого имелись как объективные причины, обусловленные внутренними закономерностями развития советской науки, так и внешние, которые были связаны с политическими особенностями развития нашего государства в XX в. Однако именно поэтому в современных условиях российским исследователям следует не только пытаться

наверстать упущенное, но и – на данном этапе как минимум – адаптировать зарубежные разработки к отечественной практике, тем самым сокращая имеющийся разрыв в области изучения регионалистики.

Библиографический список

1. Айзард, У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Айзард. – М. : Прогресс, 1966.
2. Аюпов, А. Н. Региональная экономика / А. Н. Аюпов. – 2-е изд. – Бишкек : КРСУ, 2015. – 374 с.
3. Боже-Гарнье, Ж. Очерки по географии городов / Ж. Боже-Гарнье, Ж. Шабо; пер. с франц. – М. : Прогресс, 1967. – 424 с.
4. Колосовский, Н. Н. Основы экономического районирования / Н. Н. Колосовский. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1958. – 200 с.
5. Леш, А. Пространственная организация хозяйства / А. Леш. – М. : Наука, 2007. – 664 с.
6. Мерфи, Р. Американской город / Р. Мерфи; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1972.
7. Некрасов, Н. Н. Региональная экономика. Изд. 2-е / Н. Н. Некрасов. – М. : Экономика, 1978. – 340 с.
8. Ярошук, А. Б. Закономерности и тенденции развития межстранового предпринимательства на пространстве СНГ и ЕВРАЗЭС / А. Б. Ярошук // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 19. – С. 235–238.

УДК 330

С.Л. Сазанова

**ЭВОЛЮЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ И СТИМУЛОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОССИИ (XIX-XXI ВВ.):
СОДЕРЖАНИЕ, ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ.
ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ¹**

Аннотация. В статье исследована эволюция ценностей российского предпринимательства, их взаимосвязь со стимулами хозяйствования; выявлены основные этапы развития, а также институциональные, экономические и другие факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России XIX–XX вв.

Ключевые слова: предпринимательство, институциональная экономика, институциональные предпосылки хозяйствования, институты, институциональные стимулы предпринимательской деятельности, институциональные барьеры, ценности предпринимательства, доверие, транзакционные издержки, факторы динамики предпринимательской деятельности.

Svetlana Sazanova

**EVOLUTION OF THE VALUES AND ECONOMIC
STIMULUS IN RUSSIA (XIX-XXI CC.):
TABLE OF CONTENTS, KEY STAGES. FACTORS
OF DYNAMICS OF ENTREPRENEURSHIP
AND BUSINESS IN RUSSIAN FEDERATION**

Annotation. The article studies the evolution of the value of Russian entrepreneurship and their interrelation with the incentives of economic management; identified the main stages of development, as well as the institutional, economic and other factors affecting the dynamics of business and entrepreneurial activity in Russia XIX–XX centuries.

Keywords: entrepreneurship, institutional economics, institutional preconditions of economic management, institutions, institutional incentives for entrepreneurial activity, institutional barriers, the value of entrepreneurship, trust, transaction costs, factors affecting the dynamics of entrepreneurial activity.

Развитие России невозможно без развития хозяйственной инициативы, инновационной деятельности во всех сферах социально-экономической системы страны. Предпринимательская деятельность неразрывно связана с инновациями, поскольку только новые комбинации экономических ресурсов для создания товаров и услуг, удовлетворяющих потребностям людей, могут улучшить благосостояние самого предпринимателя. Предпринимательство как социальная группа, сообщество предпринимателей, является носителем не только предпринимательских практик, но и ценностей хозяйственной этики, которые, в свою очередь, являются критериями выбора мотивов и стимулов предпринимательской деятельности [15] и служат основанием экономической системы в целом [18]. Исследование ценностей и стимулов хозяйствования в России, их эволюции в широком историко-экономическом контексте, на наш взгляд, пока еще недостаточно изучено как отечественными, так и зарубежными учеными. Выявление основных этапов вышеназванной эволюции позволило бы по-новому взглянуть на эволюцию предпринимательства и предпринимательской деятельности, выявить

© Сазанова С.Л., 2016

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 16-02-50141.

внешние и внутренние факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России. Методологический и теоретический инструментарий институционализма, на наш взгляд, является наиболее релевантным для решения данной задачи, поскольку позволяет исследовать как собственно экономические, так и неэкономические факторы хозяйственной деятельности [13; 16; 19]. Дополнение институциональной методологии элементами эволюционной [3; 5; 6] и системной [4; 9] позволит полнее изучить эволюцию предмета и объекта исследования.

Проведенное ранее в рамках гранта РГНФ (проект № 16-02-50141) исследование позволило выявить основные этапы становления и развития предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв. в контексте эволюции ценностей хозяйственной деятельности [17], выделить ряд политических и геополитических факторов (предпосылок развития предпринимательской деятельности), институциональных факторов, способствовавших/препятствовавших/носивших двойственный противоречивый характер с точки зрения формирования положительных/отрицательных стимулов развития предпринимательства, сделать выводы относительно ценностных ориентаций российского предпринимательства в данный период и изменений в них, выявить основные этапы эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России [14]. В настоящей статье предметом исследования является эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России в XIX–XXI вв., ее содержание и основные этапы. Это позволит, с учетом ранее сделанных выводов, выявить и обобщить факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России [14; 17]. Объектом исследования является предпринимательство и предпринимательская деятельность XIX–XXI вв. Теоретическую базу исследования составили работы А. Аксенова, А. Бесолицина, М. Вебера, Е. Гимпельсона, В. Дементьев, Т. Долгопятова, Н. Егоровой, В. Катасонова, Г. Клейнера, С. Кирдиной, Н. Козловой, А. Кузьмичёва, М. Кулишера, М. Марковой, Е. Мирошниченко, В. Маевского, В. Полтеровича, Д. Раскова, С. Струмилина, О. Сухарева, В. Тамбовцева, Ю. Таранухи, А. Тимофеевой, В. Тореева, Н. Харсеевой, Е. Хлыстова, А. Чепуренко, А. Шулимовой, А. Яковлева и др. Эмпирическую базу составили интервью автора с современными российскими предпринимателями, в том числе полученные на конференциях и форумах.

Исследование взаимосвязи и взаимозависимости ценностей, мотивов и стимулов предпринимательской деятельности опирается на ранее сделанное заключение, что ценности определяют внутренние мотивы деятельности человека, а стимулы всегда носят внешний характер (задаются общественными институтами, т.е. другими людьми) и могут стать побуждением или препятствием к предпринимательской деятельности [15]. Исследование развития предпринимательской деятельности ранее позволили выделить ряд ключевых этапов, в том числе в XIX–XXI вв.: 1) предпринимательство «в условиях масштабных институциональных изменений» XIX – начала XX в.; 2) «квази-предпринимательство» 1917–1990 гг.; 3) предпринимательство в условиях институциональной трансформации 1990–2016 гг. [17].

В качестве промежуточного вывода была сформулирована гипотеза: каждому из этих этапов характерно особое состояние ценностной среды (авторский термин: система ценностей, не имеющая пространственных и временных ограничений). На первом этапе традиционные ценности российского предпринимательства, основанные на православной хозяйственной этике, сосуществовали с импортированными либеральными предпринимательскими ценностями, основанными на протестантской этике, на втором – в ценностное пространство предпринимательства внедрялись ценности криминального предпринимательства, на третьем, современном, этапе ценностное пространство предпринимательской деятельности включает как медленно возрождающиеся традиционные предпринимательские ценности российского предпринимательства, так и уже достаточно укоренившиеся ценности либерального и криминального предпринимательства. Исследуем содержание и основные этапы эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в XIX – начале XXI вв. по следующей схеме:

- политические/геополитические факторы как предпосылки развития предпринимательства и предпринимательской деятельности;
- институциональные факторы, способствовавшие/препятствовавшие развитию предпринимательства и предпринимательской деятельности или носившие противоречивый характер;
- ценности предпринимательства и предпринимательской деятельности их носители;
- мотивы предпринимательства и предпринимательской деятельности;
- стимулы предпринимательства и предпринимательской деятельности.

На первом из вышеобозначенных этапов, т.е. в XIX – начале XX вв. (до 1917 г.) политическими и геополитическими факторами развития предпринимательства и предпринимательской деятельности явились: внешние – участие во внешнеполитических союзах, войны (Русско-Иранская, Русско-Турецкая 1828–29, Русско-Шведская, Отечественная, Кавказская, Крымская, Русско-Турецкая 1877–1878); внутренние – смена группировок в окружении царя, лоббировавших интересы то Франции, то Англии, конфликт интересов дворян, крестьян и купечества и их борьба за государственную поддержку, освоение Сибири и Дальнего Востока. В этот же период достаточно противоречивое влияние на развитие предпринимательства оказывали институциональные факторы: снятие ограничений для занятий предпринимательской деятельностью по сословному (для крестьян) и национальному (для евреев) признакам, неразрешенность «крестьянского вопроса» до 1861 г., противоречивая экономическая политика (от фритредерства к протекционизму, снова к фритредерству, и снова возврат к протекционизму), более благоприятные условия для иностранных, а не отечественных предпринимателей в сфере налогообложения, противоречивая политика в отношении старообрядцев, составлявших значительную часть предпринимательства [10; 11; 12]. В целом влияние политических, геополитических и институциональных факторов на динамику предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в этот период было положительным: расширился слой предпринимателей и масштабы предпринимательской деятельности, росло влияние предпринимательского сообщества в российском обществе. Однако все вышеперечисленные политические, геополитические и институциональные факторы действовали в медленно изменяющейся ценностной среде, в которой традиционные ценности российского предпринимательства еще доминировали [2], но уже соседствовали с ценностями иностранного предпринимательства (подробнее о ценностях российского и иностранного предпринимательства см. [14; 17; 20; 21; 22; 23]).

Под влиянием изменений в ценностной среде менялась и предпринимательская деятельность, которая стала носить двойственно-противоречивый характер: мотив служения обществу и государству вытеснялся мотивом личной наживы. Это, в свою очередь, оказывало влияние на действенность стимулов: предпринимательство (предпринимательское сообщество) все более чутко реагировало на стимулы к деятельности, ведущей к личному обогащению (неявный отказ от осуждения мшелоимства) и росту личного потребления (что в среде предпринимателей-старообрядцев продолжало оставаться неприемлемым). Размывание традиционных ценностей в противоречивой ценностной среде обусловило созревание предпосылок к проникновению принципиально иных, криминальных ценностей, что и произошло в дальнейшем. Революция 1917 г. и последовавшая вслед за ней институциональная трансформация разрушительным образом повлияли на ценности, мотивы и стимулы предпринимательской деятельности в России. Политические и институциональные факторы в 1917–1929 гг. носили противоречивый характер, о чем свидетельствуют политика военного коммунизма (продналог, продразверстка) и последующая непродолжительная новая экономическая политика (НЭП). Но затем осознанный переход к политике ускоренной индустриализации обусловил осуждение частной собственности и прямой запрет на частнопредпринимательскую деятельность.

Таким образом, институциональный запрет на частнопредпринимательскую деятельность привел к исчезновению предпринимательства как социальной группы и, как следствие, разрушению

механизма трансляции ценностей российского предпринимательства от поколения к поколению. Тем не менее, в период 1917–1990 гг. существовало «квази-предпринимательство» как в легальной форме (потребительские и крестьянские кооперативы, мелкая частная торговля) содержали отдельные элементы предпринимательской деятельности), так и в форме нелегальной (спекуляция, подпольное производство, подпольный игорный бизнес и др.). Запрет на легальную частнопредпринимательскую деятельность в любых видах, с одной стороны, обуславливал применение норм уголовной ответственности, а с другой порождал потребность в защите прав и доходов, которую нелегальный предприниматель мог получить только в криминальной среде. Все это создавало благоприятные условия для замещения традиционных ценностей российского предпринимательства ценностями криминального предпринимательства, фактически, анти-ценностями. Криминальный бизнес для его владельца всегда является высокорисковым и краткосрочным, поэтому быстрая нажива становится главной ценностью, а мотив к быстрому обогащению (независимо от методов и средств) – главным мотивом, главным стимулом – возможность быстро увеличить личное потребление.

Следует признать, что в период 1917–1990 гг. политические и институциональные факторы носили запретительный по отношению к частному предпринимательству характер, способствовали его вытеснению в нелегальную/криминальную сферу и препятствовали трансляции традиционных ценностей российского предпринимательства. Динамика легального предпринимательства была в этот период сначала отрицательной, затем краткосрочно положительной (НЭП), а затем – нулевой. В то же время динамика нелегального/криминального предпринимательства являлась слабopоложительной. Предпринимательство как сообщество/социальная группа де-юре не существовало.

На третьем из изучаемых этапов (конец XX – начало XXI вв.) мы наблюдаем воздействие на предпринимательство и предпринимательскую деятельность разнообразных политических, экономических, институциональных факторов, частично обусловленных предыдущими периодами, частично – переходом от плановой экономики к рыночной, беспрецедентной институциональной трансформацией. Сжатые во времени институциональные и социально-экономические преобразования рубежа XX – XXI вв. привели к быстрому формированию частного предпринимательства, интересы которого не могли в полном объеме защитить формальные правовые институты и органы правопорядка. Российское законодательство в части защиты интересов и регулирования предпринимательской деятельности совершенствовалось медленнее, чем росло предпринимательское сообщество и расширялись масштабы предпринимательской деятельности. Новое российское предпринимательство быстро формировалось из бывших партийных и хозяйственных деятелей (крупный и средний бизнес), обычных граждан, часто не имевших опыта ведения предпринимательской деятельности, а также выходцев из криминального мира, стремившихся легализовать свои капиталы. Неспособность государства предоставить предпринимателям одно из основных общественных благ – защиту права собственности – было воспринято де-факто как оппортунизм государства. Предпринимательское сообщество для защиты своих прав вынуждено было обратиться к криминальному миру и одновременно прекратить выполнение перед государством своих обязательств по уплате налогов, поскольку высокие налоги и такое «двойное налогообложение» приводили к свертыванию бизнеса.

Стабилизация экономической ситуации в стране, благоприятная внешняя (рост цен на энергоносители) и внутренняя экономическая конъюнктура (рост внутреннего спроса, снижение инфляции), а также благоприятные институциональные изменения (в сфере налогообложения, поддержка малого и среднего бизнеса, формирование ипотечного законодательства и др.) – все это в период до 2008 г. способствовало развитию отечественного предпринимательства, но по-прежнему противоречивой оставалась ценностная среда. Возрождение традиционных ценностей предпринимательство происходило медленно, важную роль в этом процессе сыграла Российская православная церковь, которая на протяжении всего предшествующего периода 1917-1990 гг. оставалась единственным хранителем

этих ценностей. В то же время достаточно сильным остается влияние ценностей криминального «квази-предпринимательства», что отражается в сокрытии доходов, коррупции и др. [22].

Неблагоприятные внешнеэкономические (мировой кризис 2008–2013 гг.) и внешнеполитические (санкции 2016–2016 гг.) факторы обусловили рост интереса к истокам российского предпринимательства и активизации процесса формирования новой ценностной среды предпринимательства и предпринимательской деятельности на основе возрождения традиционных ценностей российского предпринимательства в современных условиях и синтеза их с комплиментарными общемировыми предпринимательскими ценностями на основе развития относительно новых предпринимательских практик. Примером такого синтеза и развития можно считать распространение этических кодексов, становление и развитие социального предпринимательства, которое, ценности и мотивы деятельности которого наиболее близки, на наш взгляд, к ценностям и мотивам традиционного российского предпринимательства [8]. Таким образом, на современном этапе под влиянием как экономических и политических, так и институциональных факторов формируются достаточно благоприятные условия для развития ценностной среды отечественного предпринимательства и предпринимательской деятельности в целом.

Исследование эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в XIX–XXI вв. показало, что ценностная среда российского предпринимательства остается неоднородной и изменчивой. Экономические, политические и институциональные факторы на каждом из выявленных этапов носили достаточно противоречивый характер, что отразилось на динамике предпринимательства и предпринимательской деятельности. Предпринимательство как социальная группа (популяция) сокращалась/расширялась вместе с сокращением/расширением предпринимательской деятельности под влиянием сдерживающих или, напротив, содействующих развитию факторов. Установлено, что взаимосвязь между ценностями, мотивами, стимулами предпринимательской деятельности, институциональными и экономическими факторами, предпринимательством и предпринимательской деятельностью является кумулятивной обратной причинно-следственной. Эта взаимосвязь может быть разбита на парные связи, которые также носят кумулятивный обратный причинно-следственный характер. Изучение всех этих взаимосвязей будет предметом дальнейших исследований.

Библиографический список

1. Авдошкина, В. А. Крупная буржуазия и купечество на Дальнем Востоке во второй половине XIX – начале XX века / В. А. Авдошкина // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2007. – № 3(66). – Серия: Гуманитарные науки. – С. 35–39.
2. Катасонов, В. Экономическая теория славянофилов и современная Россия. «Бумажный рубль» С. Шаропова / В. Катасонов. – М. : Кислород, 2016. – 351 с. – ISBN 978-5-901635-56-8.
3. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию / С. Г. Кирдина. – М., СПб. : Нестор-История, 2014. – 468 с. – ISBN 978-5-4469-0000-0.
4. Клейнер, Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер. – Режим доступа : <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/institutizmenen.pdf> (дата обращения : 25.11.2016).
5. Клейнер, Г. Б. Междисциплинарность, системность, гармония – ориентиры развития социально-экономических исследований / Г. Б. Клейнер // Перспективы развития междисциплинарных социально-экономических и гуманитарных исследований. Доклады и выступления участников круглого стола (24 июня 2015 г., Ростов-на-Дону) / Отв. ред. Г. Б. Клейнер. – Ростов н/Д : Южный федеральный университет, 2015. – С. 12–32. – ISBN 978-5-9275-1792-3.
6. Маевский, В. И. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ) / В. И. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4–14.
7. Маркова, М. В. Бизнес-образование, институт предпринимательства и предпринимательская деятельность в современной России / М. В. Маркова, С. Л. Сазанова // Управление. – 2016. – Т. 4. – № 1. – С. 79–83.
8. Маркова, М. В. Социальное предпринимательство: цели и ценности / М. В. Маркова, С. Л. Сазанова // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 4(34). – С. 61–62.

9. Полтерович, В. М. Эволюция институтов конкуренции, власти и сотрудничества: междисциплинарный анализ / В. М. Полтерович // Перспективы развития междисциплинарных социально-экономических и гуманитарных исследований. Доклады и выступления участников круглого стола (24 июня 2015 г., Ростов-на-Дону) / Отв. ред. Г. Б. Клейнер. – Ростов н/Д : Южный федеральный университет, 2015. – С. 33–55. – ISBN 978-5-9275-1792-3.
10. Расков, Д. Е. «Избирательное сродство» экономики и религии: трактовка М. Вебера / Д. Е. Расков // Христианское чтение. – 2014. – № 1. – С. 115–133.
11. Расков, Д. Е. Социальные нормы и институциональные изменения, или Как понять динамику экономической активности старообрядцев? / Д. Е. Расков // Журнал институциональных исследований. – 2012. – Т. 4. – № 3. – С. 34–42.
12. Расков, Д. Е. Экономические институты старообрядчества / Д. Е. Расков. – СПб. : Санкт-Петербургский университет, 2012. – 343 с. – ISBN 978-5-288-05257-6.
13. Сазанова, С. Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития / С. Л. Сазанова // Сибирский научный вестник. – 2012. – № 2(8). – С. 125–129.
14. Сазанова, С. Л. Исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в 17–18 вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 9. – С. 50–57.
15. Сазанова, С. Л. Социально-экономические системы: ценности имеют значение / С. Л. Сазанова // Системный анализ в экономике – 2014. – Т. 1 / Материалы III Международной научно-практической конференции «Системный анализ в экономике – 2014». Москва, 13–14 ноября 2014 г. / Под общ. ред. Г. Б. Клейнера. – М. : ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 112–116. – ISBN 978-5-8211-0695-7.
16. Сазанова, С. Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неoinституционализма: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Л. Сазанова. – СПб., 2002. – 186 с.
17. Сазанова, С. Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII – XXI вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 6. – С. 40–46.
18. Сазанова, С. Л. Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 257–262.
19. Сухарев, О. С. Институциональная экономика : учебник и практикум / О. С. Сухарев. – М. : Юрайт, 2016. – 501 с. – ISBN 978-5-9916-6015-0.
20. Харсеева, Н. В. Духовность как основа российской хозяйственной культуры / Н. В. Харсеева // Вектор науки ТГУ. – 2015. – № 1(31). – С. 199–202.
21. Хлыстов, Е. А. Эволюция предпринимательства как экономического института: теоретико-методологический аспект / Е. А. Хлыстов // Вестник Восточно-Сибирского государственного университета. – 2012. – № 3(38). – С. 107–114.
22. Шашкин, П. А. Экономическая доктрина Русской Православной Церкви [Электронный ресурс] / П. А. Шашкин. – Режим доступа : http://www.inspp.ru/index.php?Itemid=12&id=232&option=com_content&task=view (дата обращения : 1.12.2016).
23. Шулимова, А. А. Эволюция российского торгового предпринимательства: социально-институциональный и организационный аспекты / А. А. Шулимова // Психология. Экономика. Право. – 2015. – № 1. – С. 62–68.

УДК 338

С.Р. Туктаров

О.И. Большакова

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация. В статье представлена оценка состояния и результаты изучения перспектив развития российского рынка нефтесервисных услуг и российских нефтесервисных компаний. Проводится анализ потребности нефтегазовой отрасли в нефтесервисных услугах. Авторы рассматривают структуру и объем российского рынка сервисных услуг в нефтегазовой отрасли. В рамках тематики статьи авторы выделяют основные проблемы нефтесервисной отрасли в России.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, нефтесервисные услуги, нефтесервисные компании, нефтедобыча, санкции.

Sergey Tuktarov

Olga Bolshakova

THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF OILFIELD SERVICES MARKET IN RUSSIA

Annotation. The article presents the assessment and results of researching of prospects of development of the Russian oilfield services market and Russian oilfield services companies. The analysis of the needs of the oil and gas sector in oilfield services is made. The authors consider the structure and volume of Russian market of services in oil and gas industry. Within the scope of this article the authors highlight the main problems of the oil service industry in Russia.

Keywords: fuel and energy complex, oilfield services, oil service companies, oil production, sanctions.

Нефтегазодобывающая отрасль, до недавнего времени приносящая около 50 % доходов в бюджет страны, имеет огромное значение для социально-экономического развития России. Для эффективной работы с уже открытыми месторождениями и поиска новых месторождений требуется использование современного оборудования и передовых технологий в области сервисных услуг. Уровень добычи нефти и газа напрямую зависит от качества сервисных услуг, в первую очередь, таких как бурение и ремонт скважин, проведение геологотехнических мероприятий. Без их развития рано или поздно будет испытывать колоссальные трудности и нефтегазодобыча. Нефтесервисные услуги имеют различные классификации. Так по одной из них выделяется 9 групп, каждая из которых представляет собой отдельный подсектор: 1) бурение и сопутствующие работы, 2) сейсмические исследования, 3) геофизические работы, 4) капитальное строительство инфраструктуры (дороги и прочие объекты), 5) ремонт скважин (текущий и капитальный), 6) услуги технологического и общего транспорта, 7) повышение нефтеотдачи пластов (в частности, гидроразрывпласта), 8) производство, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования, 9) производство химических реагентов и растворов [12].

12 сентября 2014 г. для 5 российских компаний, в число которых вошли «Газпром нефть», «Транснефть», «Роснефть», были введены ограничения на поставку технологий для добычи и разведки на шельфе арктических морей и глубоководном шельфе, а также добычи сланцевой нефти. Ввиду этих санкций структура российского нефтесервисного рынка услуг меняется. На смену иностранным сервисным компаниям в отдельных сегментах приходят собственные подразделения российских нефтяных компаний или новые сервисные компании.

Чтобы сохранить возможность добывать углеводородное сырье на текущем и возрастающем уровне, необходимо, во-первых, проводить более глобальные и тщательные геологические исследования по поиску новых месторождений. Кроме того, большинство новых месторождений находятся в отдаленных и труднодоступных регионах с суровым климатом. Для разработки этих месторождений

потребуется передовые технологии в разведке и бурении скважин, а также в их последующей эксплуатации. Следует также помнить о том, что с каждым годом человечество все отчетливее понимает проблему экологии и стремится минимизировать вредное влияние на планету. Для нефтегазовых добывающих компаний это означает ужесточение условий разработки месторождений и повышение экологических стандартов, что, в свою очередь, потребует больших вложений в системы очистки, контроля за выбросами отходов, бережного отношения к окружающей среде. Целью данного исследования является изучение перспектив развития российского рынка нефтесервисных услуг и российских нефтесервисных компаний, что особенно актуально в последнее время. В рамках исследования изучалось состояние нефтегазовой отрасли России, проводился анализ потребности нефтегазовой отрасли в сервисных услугах и обзор основных игроков рынка сервисных услуг. Также определялся основной круг проблем нефтегазосервисной отрасли в России.

Российская Федерация обладает одними из самых крупных запасов нефти и газа в мире. Более 40 % запасов природного газа и около 13 % мировых разведанных запасов нефти находится на территории России [8]. Данные по добыче нефти и газового конденсата в последние годы свидетельствуют о стабильном росте объемов добычи, включая рост добычи за первые шесть месяцев 2016 г. Рост бурения поддерживается вводом новых месторождений, разработкой нетрадиционных видов углеводородов, а также началом арктического бурения. Шельфовое бурение в последние годы активно развивалось – помимо Арктики это дальневосточный шельф, каспийские проекты, в перспективе Чёрное море. Растет из года в год средняя глубина скважины по России, а также усложняются конструкции.

Активизация геологоразведочных работ являлась одним из основных приоритетов, заявленных в рамках программы разведки арктического континентального шельфа и разработки его минеральных ресурсов на период с 2012 по 2030 гг., и главную роль в достижении поставленных целей должны были сыграть инвестиции частных российских нефтегазовых компаний. На российском шельфе открыто 20 крупных нефтегазоносных провинций и бассейнов, запасы 10 из которых являются доказанными. Крупнейшими осадочными бассейнами в Арктике являются Восточно-Баренцевский, Южно-Карский, Лаптевский, Восточно-Сибирский и Чукотский. Наиболее значительная часть ресурсов российской Арктики (около 94 % общего объема) сосредоточена в ее западной части, а неразведанные запасы ее восточной части (вдоль континентального склона и в глубоководном арктическом бассейне) в основном относятся к категории предполагаемых или условных [1].

В настоящее время рассматривается проект энергетической стратегии России на период до 2035 г. Среди главных задач, которые ставятся перед отраслью, – стабильная добыча нефти с газовым конденсатом в объеме 525 млн т в год, увеличение коэффициента извлечения с 28 до 40 %, утилизация не менее 95 % попутного нефтяного газа, переход на новую технологическую платформу в освоении трудноизвлекаемых запасов, малых месторождений, малодебитных и высокообводненных скважин [6]. Эффективное функционирование нефтегазовой отрасли непосредственно зависит от развития обеспечивающих ее отраслей, в первую очередь отрасли нефтесервисных услуг. В связи с вышеперечисленными обстоятельствами (повышение истощения существующих и разрабатываемых месторождений, увеличение доли трудноизвлекаемой нефти и газа, необходимость повышения коэффициента извлечения и т.д.) сервисные компании по всему миру начинают играть все большую роль. Именно за счет их технологий и опыта становится возможным осуществлять добычу в ранее недоступных регионах, повышать эффективность работ. Сложившаяся в настоящее время в России ситуация подталкивает нефтегазовые компании к диверсификации подрядчиков и приобретению российского оборудования. В нефтесервисной отрасли на внутреннем рынке имеются такие компании, которые разделяют объем сервисных услуг между собственной дочерней компанией и сторонними подрядчиками для формирования конкуренции и предупреждения искусственного завышения цен собственными подразделениями. Одним из важнейших приоритетов российских нефтегазовых и сер-

висных компаний, а также производителей оборудования становится импортозамещение. Представители профильных министерств предполагают, что эта задача по большей части должна быть решена в течение нескольких лет.

В ответ на санкции против России в 2014 г. Минэнерго России подготовило план импортозамещения в нефтегазовом секторе. Согласно документу, в 2016 г. должны быть разработаны отечественные технологии, позволяющие производить горизонтальное бурение и гидроразрывы пласта. В 2018 г. Минэнерго России планирует завершить разработку технологий по добыче трудноизвлекаемой нефти, а также отечественного программного обеспечения, необходимого для добычи и геологоразведки. В 2020 г. ведомство рассчитывает разработать российские технологии добычи углеводородов на шельфе и технологии производства сжиженного природного газа [2].

В свою очередь, Минпромторгом России осуществляется работа по использованию нефтегазовыми компаниями в производственных процессах российского оборудования. Для этого в 2014 г. была сформирована межведомственная комиссия, в которую вошли: нефтегазовые компании, Минприроды и Минэнерго России. Однако по оценкам производителей сейчас на рынок выходит та продукция, разработка которой началась 5–7 лет назад. Оборудование, которое запущено в процессе импортозамещения, можно ожидать не ранее чем через 1–2 года. У российских предприятий большие перспективы в сегменте буровых установок и бурового оборудования. Однако в ближайшие 2–3 года произвести оборудование для каротажа во время бурения, сопоставимое с западным, не удастся. По прежнему слабы позиции российских компаний по выпуску оборудования для добычи углеводородов на шельфе, особенно подводных добычных комплексов [3].

Необходимость поддерживать добычу на существующем уровне – одна из главных проблем, которую обострили санкции, введенные США и ЕС против России из-за украинского кризиса. В прошлом году российский нефтесервис переживал нелегкие времена. Компании оказали услуг на сумму около 760 млрд руб., что всего на 11 % превышает данный показатель 2014 г., т.е. прирост оказался меньше величины годовой инфляции. В текущем году ситуация может усугубиться. По данным нефтесервисных компаний, в России откладывается промышленная эксплуатация 29 новых месторождений, в том числе и крупных [3]. Поэтому вполне вероятно, что спрос на нефтесервисные услуги в ближайшие годы не будет расти. На развитие российского рынка нефтесервисных услуг оказывает влияние целая группа как внешних, так и внутренних факторов. Одним из ключевых внешних факторов является рост объемов добычи нефти и газа. С увеличением добычи растет спрос на услуги по разведочному и эксплуатационному бурению, геофизические услуги и т. д.

Количество буровых установок – ограничительный фактор, определяющий максимальные возможности компаний по оказанию нефтесервисных услуг при самом благоприятном раскладе. Этот фактор оказывает влияние на доходы сервисных компаний и объемы предложения на рынке нефтесервисных услуг. Количество пробуренных скважин также имеет непосредственное влияние на рынок нефтесервисных услуг. С одной стороны, он увеличивает спрос на услуги по разведочному и эксплуатационному бурению, с другой стороны, увеличивает спрос на услуги по поддержанию работоспособности пробуренных скважин (капитальный и текущий ремонт).

Стремительное развитие смежных с нефтегазодобычей отраслей в перспективе может стимулироваться как процессами технологической модернизации отрасли, так и необходимостью перехода к более сложным месторождениям, требующим новой технологической базы [4]. Одним из ключевых внутренних факторов развития рынка нефтесервисных услуг является его структура. Российский рынок представлен несколькими группами участников: частными компаниями, нефтесервисными подразделениями нефтегазовых корпораций и зарубежными корпорациями [11].

По оценкам Deloitte [5], структура российского рынка сервисных услуг по итогам 2013 г. выглядит следующим образом. На иностранные компании приходилось 18 % всего российского рынка

нефтесервисных услуг. На первый взгляд ситуация складывается благоприятно в пользу крупных российских компаний. На долю крупнейших российских компаний – «Интегра» и ООО «Буровая компания «Евразия» (сервисная компания, выделенная из состава Лукойла) – приходилось 6 % и 13 % и рынка соответственно, 45 % рынка принадлежало сервисным подразделениям российских нефтегазодобывающих компаний, 18 % удерживали прочие российские нефтесервисные компании. При этом последнее время наблюдается незначительное снижение доли компаний с участием западного капитала. Это обусловлено тем, что у них затраты выше, чем у российских компаний.

Однако, средние и малые сервисные компании России унаследовали от застойного периода 1990-х гг. не только многочисленные малоэффективные активы, но и традиции организации работ, далекие от рыночных. Ради выживания они прибегают к демпингу, лишая себя возможности приобретать новые технологии и модернизировать оборудование. Износ бурового оборудования очень велик, особенно в небольших компаниях.

Если посмотреть на структуру рынка нефтесервисных услуг в настоящее время, то, с точки зрения стоимости и качества нефтесервисных услуг, российский рынок достаточно жестко сегментирован. Мелкие независимые сервисные компании обычно предоставляют узкий набор базовых услуг в небольших объемах, невысокого качества и по низким ценам. Крупнейшие отечественные игроки могут предоставить нефтегазовым компаниям гораздо более широкий спектр услуг и существенно больший объем работ по сравнению с мелкими сервисными компаниями. Крупные игроки обычно работают в более высокой ценовой категории. Зарубежные сервисные компании в основном концентрируются на оказании специфических, штучных услуг нефтесервиса, которые требуют высокой квалификации и трудозатрат. Самой «дорогой» компанией по стоимости оказываемых услуг считается Schlumberger.

Для того, чтобы российские нефтесервисные компании смогли занять более выгодную нишу рынка, необходимо, помимо обновления парка оборудования, повышать квалификацию сотрудников. От этого зависит возможность внедрения инновационных технологий в производственную деятельность нефтесервисных компаний. Многие буровые компании надеются выйти на зарубежные рынки – Ближний Восток и Иран. Однако для этого необходимо пройти сертификационные процедуры, преодолеть другие барьеры, не говоря о конкуренции. В настоящее время эти возможности российских компаний остаются в основном в области перспективного планирования. Кроме того, в Иране, например, рассчитывают в первую очередь на зарубежные компании, которые могут предоставить самые передовые технологии [10].

Сегодня сервис в нефтегазовой отрасли – очень интересный рынок. События последних лет, связанные, в первую очередь, с санкциями Запада в отношении России, а также ухудшение структуры запасов углеводородов в мире и в нашей стране создали уникальные предпосылки для развития рынка сервисных услуг. Падение дебетов старого фонда скважин, необходимость интенсификации добычи нефти и газа из месторождений, находящихся на поздних стадиях разработки, – все это требует новых технологий добычи и соответствующего современного оборудования для оказания сервисных услуг при разведке и разработке месторождений. Все чаще компании вынуждены разрабатывать так называемые трудноизвлекаемые запасы (ТРИЗ) и бурить не только вертикальные, но и наклонные, и горизонтальные скважины.

В условиях санкций нехватка зарубежного оборудования наименее остро ощущается в освоении традиционных месторождений, где его доля не превышает 20 %. Более сложная ситуация наблюдается в проектах по освоению ТРИЗ, в которых доля импортных закупок превышает 50 %, в СПГ-проектах – 80 % и в шельфовых проектах – более 80 %. Степень зависимости от импортной продукции также весьма высока в переработке (62 % используемых в отрасли пластинчатых теплообменников – иностранного производства), в поставках насосно-компрессорного оборудования (80 %), ката-

лизаторов(80 %) и прикладного программного обеспечения(90 %). В течение следующих пяти лет Россия планирует снизить долю импортного оборудования в нефтегазовом секторе с 60 % на начало 2015 г. до 43 % [9].

В рамках антикризисного плана и ранее принятых правительством решений уже принят ряд мер господдержки – речь идет о субсидировании процентной ставки по внедрению технологий и льготах по ввозимому оборудованию в части НДС и других. Кроме того с конца 2014 г. заработал Фонд развития промышленности, первоначальный бюджет которого составлял порядка 20 млрд руб. Российским компаниям инвестиции нужны не только в создание мощностей, но и, в первую очередь, в разработку опытно-конструкторских работ. Министерство готово софинансировать проекты, но тем компаниям, которые не смогут коммерциализировать разработанные технологии, полученные средства придется вернуть в казну. Мощным импульсом развития нефтесервиса может служить дополнительное финансирование нефтяными компаниями научно-исследовательских разработок в данной сфере. Если говорить о зарубежном опыте в этом сегменте, то в Норвегии подобные протекционистские мероприятия в комплексе с другими мерами позволили довести дело до участия норвежского сервиса в разработке месторождений до 90 %. Подобный опыт используется и другими государствами, в числе которых динамично развивающийся Китай [7].

В настоящее время актуальным представляется введение изменений в систему налоговых сборов и пошлин, направленных на поддержку отечественных нефтесервисных компаний. Необходимы меры по стимулированию импортозамещения в сфере производства оборудования, используемого в нефтегазовой отрасли, в том числе путем субсидирования процентной ставки для производителей оборудования, использования лизинга и связанных кредитов.

Таким образом, падение цен на нефть и ужесточение конкуренции на мировых рынках породили две противоположные тенденции на мировом и российском рынке нефтегазосервисных услуг. С одной стороны, есть данные о снижении спроса на эти услуги, а с другой стороны, данные по росту объемов бурения и рассмотренные выше факторы свидетельствуют о неплохих перспективах роста российского нефтесервисного рынка и, в связи с этим, с хорошими перспективами российских нефтесервисных компаний.

Библиографический список

1. Аналитический обзор, подготовленный компанией Ernst&Young. «Нефть Арктики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pro-arctic.ru/28/05/2013/resources/3516> (дата обращения : 29.06.2016).
2. Байкова, О. В. Перспективы реализации программы импортозамещения в нефтяной отрасли / О. В. Байкова, А. М. Пугач // Проблемы управления – 2016 : материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции / М. : ГУУ, 2016. – С. 105–107.
3. Кравец, В. Время и время российского нефтесервиса / В. Кравец // Oil&Gas journal Russia. – 2015. – № 4. – С. 44–46.
4. Маликова, О. Перспективы развития российского нефтесервисного рынка / О. Маликова, А. Давыденко // Государственная служба. – 2011. – № 5. – С. 35–39.
5. Моисеева, Е. Deloitte. Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка России 2014 / Е. Моисеева // Форум Сервис и оборудование для нефтегазовой отрасли России. – 2014.
6. Проект Энергостратегии Российской Федерации на период до 2035 года (редакция от 21.09.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/node/1920> (дата обращения : 26.10.2016).
7. Пятилетка надежд // Oil&Gas Eurasia. – 2015. – № 3. – С. 20–23.
8. Статистический обзор мировой энергетики 2015 (Statistical Review of World Energy 2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> (дата обращения : 25.10.2016).
9. Терешко, А. В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг в России и перспектива использования российского нефтедобывающего оборудования на примере ОАО «Сургутнефтегаз» / А. В. Терешко, О. И. Большако-

- ва // Реформы в России и проблемы управления – 2016 : материалы 31-й Всероссийской научной конференции / М. : ГУУ, 2016. – С. 290–292.
10. Цуркова, Н. Н. Влияние снятия санкций с Ирана на положение России на мировом рынке нефти и газа / Н. Н. Цуркова, О. И. Большакова // Проблемы управления – 2016 : материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции / М. : ГУУ, 2016. – С. 173–175.
 11. Чуев, Д. Е. Анализ внутренних и внешних факторов развития российского рынка нефтесервисных услуг / Д. Е. Чуев // Бурение и нефть. – 2012. – № 12. – С. 58–61.
 12. Чуев, Д. Е. Перспективы развития мирового рынка нефтесервисных услуг / Д. Е. Чуев // Бурение и нефть. – 2012. – № 8. – С. 12–15.

УДК 338.49

Ф.Ф. Шарипов

Р.Ш. Равилова

П.А. Шейка

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В РФ НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Статья посвящена злободневной проблеме улучшения делового климата и созданию максимально благоприятных условий для привлечения инвесторов в регионы РФ. Анализируются создание и перспектива деятельности специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами по принципу «одного окна» (региональные институты развития) на примере Корпорации развития Тульской области. В статье сформулированы основные проблемы в работе региональных институтов развития (РИР) и дано предложение по развитию деятельности РИР.

Ключевые слова: привлечение инвестиций, региональные институты развития, Тульская область, Корпорация развития Тульской области, деловой климат.

Fanis Sharipov

Renata Ravilova

Pavel Sheyka

CURRENT SITUATION AND PERSPECTIVES OF REGIONAL INSTITUTES OF DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION. (TULA REGION)

Annotation. The article focuses on vital problem of improving the business climate and creating the most favorable conditions to attract investors in the Russian Federation regions. Establishment of specialized organizations is being analyzed for the promotion of investments on the basis of the principle «one window» (institutes of the regional development) taking as an example Tula Region Development Corporation. Identified the key problems of regulation of the institutes of the regional development and proposal for the further prospectives of this kind of institutions is given.

Keywords: attraction of investments, institutes of regional development, Tula Region, Tula Region Development Corporation, business climate.

В современных подходах к экономическому росту ученые-экономисты каждый по своему трактуют пути ускорения и стабилизации экономического роста. В любом случае интересующий нас рост экономики РФ невозможен без ее модернизации, а модернизация российской экономики заключается, в первую очередь, в обновлении ее промышленности на качественно новой технологической основе. Опыт стран-технологических лидеров, показывает, что переход к пятому, а тем более к шестому технологическому укладу невозможен без проведения активной государственной промышленной политики в новой инвестиционной и институциональной областях.

Президент РФ В.В. Путин на совместном заседании президиума Государственного совета и консультативной комиссии Госсовета, посвященном мерам по повышению инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации 12 ноября 2016 г. в Ярославле, отметил: «За последние годы был принят целый ряд мер для улучшения инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Сформирована соответствующая законодательная база, в целом реализованы «дорожные карты» Национальной предпринимательской инициативы, запущен национальный рейтинг инвестиционного климата в регионах. Позитивные изменения в инвестиционном климате отмечают и сами предприниматели, и авторитетные эксперты, в том числе и наши зарубежные коллеги. Так, в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса (Doing Business) Россия заняла в этом году 40 место, поднявшись еще на 11 позиций. В целом это уже очень достойное место» [3]. Вот почему в современных экономических условиях вопрос об организации эффективного взаимодействия публичной власти и бизнеса на региональном уровне является одним из приоритетных. От того, насколько представители бизнеса и власти в институциональном плане доверяют друг другу, зависит во

многом успех реализации любых проектов. Поэтому сегодня перед всеми регионами Российской Федерации стоит задача по улучшению делового климата и созданию максимально благоприятных условий для инвесторов.

В целях решения вышеуказанных задач в каждом субъекте Российской Федерации был внедрен региональный инвестиционный стандарт, разработанный Агентством стратегических инициатив по продвижению новых проектов (далее – АСИ). В рамках указанного стандарта предусмотрено создание специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами по принципу «одного окна» (региональные институты развития – РИР). Практически во всех регионах такие организации были созданы и сегодня успешно функционируют [6]. Создание РИР было обусловлено необходимостью сосредоточить в «одних руках» функции по привлечению и сопровождению инвестиционных проектов, создать «единое окно» для инвесторов, а также обеспечить новых инвесторов внешней инженерной и транспортной инфраструктурой в сжатые сроки и в нужных объемах за счет применения Федерального закона № 223-ФЗ от 18 июля 2011 года «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [1]. Как показала практика, во многих регионах органы власти в силу законодательных ограничений не могли эффективно справляться с этими задачами. С институциональной точки зрения РИР являются особым видом организаций, созданных в форме акционерных обществ, учреждений или некоммерческих организаций, которые являются «посредниками» между властью и бизнес-структурами и обеспечивают их эффективное взаимодействие. Эволюция РИР привела к тому, что они стали представлять собой некий квазигосударственный сектор, специализирующийся на создании оптимальных условий для ведения бизнеса и инфраструктуры индустриальных парков и технопарков. В отличие от органов исполнительной власти РИР способны быстрее адаптироваться к изменяющейся внешней среде и, соответственно, эффективнее решать поставленные задачи по привлечению и сопровождению инвесторов [2].

В качестве успешного примера создания благоприятного инвестиционного климата и ускорения социально-экономического развития предлагаем рассмотреть опыт Тульской области. Начнем с того, что выгодное географическое положение Тульской области подкреплено лидерством в динамике показателей, характеризующих качество дорожной сети – хорошо развитая транспортная система, которая состоит из 1884 км железных дорог широкой колеи и 6670 км автомобильных трасс с твердым покрытием. Тула – крупный железнодорожный узел, связанный с Москвой, Санкт-Петербургом, городами Урала, Калугой, Ельцом, Воронежем, черноморскими курортами, курортами и здравницами Крыма и Кавказа и др. Вместе с этим, территорию области пересекают важные автомобильные магистрали федерального значения: М2 «Крым», М4 «Дон» и трассы республиканского значения: Калуга – Тула – Михайлов – Рязань, Калуга – Перемышль – Белев – Орел [4]. Тульская область, имея диверсифицированную структуру экономики, является одним из крупнейших промышленных центров России. В последние годы Тульская область находится в числе регионов-лидеров по динамике макроэкономических показателей. Так, рост промышленного производства за 2015 г. составил 111,9 % (2 место в ЦФО и 7 – в России), имеется положительная динамика по объему инвестиций в основной капитал, вводу жилых домов в эксплуатацию на фоне отрицательных и «нулевых» показателей в целом по России. Валовой региональный продукт в 2015 г. по оценке составил более 456 млрд руб., рост к уровню 2010 г. – на 92 % (в действующих ценах). Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 453,6 млрд руб. за 5 лет, рост на 47,7 % (в действующих ценах). Темпы роста фактических доходов консолидированного бюджета за период 2011–2015 гг. – Тульская область занимает 2-е место в Центральном федеральном округе (ЦФО). Индекс промышленного производства увеличился за 5 лет на 64,3 %. Это 2-е место в ЦФО, 4-е место в России. Основу экономики Тульской области сегодня составляет обрабатывающая промышленность, ядро которой – современные высокотехнологичные предприятия оборонно-промышленного комплекса,

химической отрасли, металлургии, машиностроения, индустрии стройматериалов и пищевой промышленности. На территории региона активно работают такие всемирно известные компании, такие как: ОАО «КБП», Cargill, Unilever, PG, Knauf, SCA, ОАО МХК «Еврохим», ПАО «Тулачермет». На начало января 2016 г. в Тульской области было зарегистрировано и работало 361 совместное предприятие с участием иностранного капитала, что является весьма почетным третьим результатом в ЦФО. В этой сфере трудится 53,0 тыс. чел. (четвертое место), денежный оборот за прошлый год – 298,3 млрд руб. (пятая строка в ЦФО). Кризис и введение санкций никак не сказались на этих показателях. Иностранные инвесторы продолжают развивать филиалы своих компаний на тульской земле. Основные сферы экономики, куда они вкладывают средства – пищевая отрасль, бытовая химия, строительные материалы, добыча полезных ископаемых. Как правило, основными иностранными инвесторами в Тульской области выступают Германия, США и Швейцария [5].

С целью создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения инвестиций в экономику региона правительством Тульской области в 2013 г. была создана АО «Корпорация развития Тульской области» (далее – Корпорация). Сегодня основными направлениями деятельности Корпорации являются: создание инфраструктуры и управление индустриальными парками и особой экономической зоной «Узловая», привлечение инвесторов в регион, сопровождение инвестиционных проектов на всех этапах жизненного цикла по принципу «одного окна», развитие государственно-частного партнерства, помощь предприятиям и организациям в поиске партнеров для развития бизнеса, продвижение бренда и инвестиционного потенциала региона. За 4 года в Тульской области при содействии Корпорации реализовано 49 крупных инвестиционных проектов на общую сумму почти 100 млрд руб. По результатам деятельности Корпорации сохранился стабильный ежегодный прирост инвестиций в регионе, создаются новые промышленные площадки. В текущем году было заключено более 20 инвестиционных соглашений с потенциальными инвесторами. Сегодня Корпорация реализует ряд проектов, основной целью которых является ускорение социально-экономического развития Тульской области. Наиболее важными проектами являются: создание индустриального парка «Узловая», особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Узловая», комплексное освоение территории «Новая Тула». В 2015 г. АСИ признало АО «Корпорация развития Тульской области» лучшей специализированной организацией по работе с инвесторами и включило опыт Корпорации в сборник лучших практик.

Такие успехи стали возможны благодаря эффективно выстроенным коммуникациям с органами власти различных уровней, представителями бизнеса, федеральных институтов развития и некоммерческими организациями. Одновременно была выстроена четкая внутренняя структура Корпорации, которая состоит из следующих основных блоков: привлечение и сопровождение инвестиционных проектов, аналитика, правовое обеспечение, проектирование и строительство, финансы, управление делами. В Корпорации внедрена матричная система управления реализацией приоритетных проектов, при которой за каждым сотрудником инвестиционного блока закреплены определенные отрасли экономики или/и комплексные инвестиционные проекты. В режиме «одного окна» Корпорация оказывает полный спектр консультационных услуг, начиная от помощи в регистрации юридического лица и подбора площадки, и заканчивая получением различных согласований и разрешений, обучения персонала, оформления иностранной рабочей силы, содействия в поиске партнеров и рынков сбыта, обеспечения максимально быстрого прохождения административных процедур. Корпорация также принимает активное участие в работе по развитию государственно-частного партнерства в регионе. В настоящее время на территории Тульской области реализуется свыше 20 таких проектов в форме концессионных соглашений.

Необходимо отметить, что проекты государственно-частного партнерства являются своего рода «лакусовой бумажкой», позволяющей определить эффективность взаимодействия публичной

власти и бизнеса. Именно такие проекты реализуются при максимальном уровне тесноты взаимодействия бизнеса и власти. В те регионы, где не созданы благоприятные условия, не оказывается поддержка инвесторам, бизнес никогда не придет. Благодаря, в том числе, эффективной работе Корпорации Тульская область в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2016 г. Тульская область заняла 4 место [6].

Однако, несмотря на такие достижения, имеются и серьезные системные сложности, с которыми приходится сталкиваться РИР в процессе своей деятельности. С одной стороны, целью создания РИР является эффективное решение государственных задач в сфере инвестиционной деятельности, выраженных в снятии инфраструктурных ограничений развития территорий и устранении излишних бюрократических барьеров для инвесторов и бизнеса в целом. Но с другой стороны, в соответствии с действующим законодательством, РИР являются обычными коммерческими и некоммерческими организациями и учреждениями, работающими на общих основаниях.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются в настоящее время РИР: недостаточное финансирование их деятельности за счет бюджетных источников, отсутствие законодательно закрепленного права для таких организаций на налоговые льготы, ограничения в земельном законодательстве, связанные с невозможностью передавать РИР без торгов земельные участки для создания «зон развития», отсутствие конкретных показателей эффективности деятельности РИР и неопределенность их роли в правовом поле Российской Федерации, ограниченные возможности РИР по эффективной работе с естественными монополиями и государственными компаниями, что приводит к существенным задержкам даже при обеспечении государственных индустриальных парков необходимой инфраструктурой.

На наш взгляд, сегодня назрела необходимость законодательно закрепить особый статус РИР и обозначить четкие цели и регламенты их деятельности. Такой законодательно урегулированный статус позволил бы снять ряд правовых ограничений на федеральном уровне и серьезно повысить эффективность их деятельности, перейти от «ручного» управления к системному, основанному на планируемых показателях. Несмотря на указанные проблемные аспекты, РИР зарекомендовали себя как эффективный инструмент взаимодействия власти и бизнеса, способствующий реализации проектов комплексного развития территории и реализации приоритетных инвестиционных проектов с меньшими временными и финансовыми затратами.

Библиографический список

1. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски / С. Д. Бодрунов, Р. С. Гринберг, Д. Е. Сорокин // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1. – С. 19–49.
2. Потенциал Тульской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.tularegion.ru/tula/about/> (дата обращения : 10.11.2016).
3. Региональный стандарт, рейтинг инвестиционной привлекательности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investstandart.ru> (дата обращения : 21.11.2016).
4. Рейтинг регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://myslo.ru/news/politics/2015-08-26-tulskaya-oblast-stala-liderom-tsfo-po-indeksu-promishlennogo-proizvodstva> (дата обращения : 14.11.2016).
5. Совместное заседание президиума и консультативной комиссии Государственного совета о мерах по повышению инвестиционной привлекательности регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53245> (дата обращения : 10.11.2016).
6. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // СЗ РФ. – 2011.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 004.9

Т.А. Година

А.Е. Терехова

ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрены наиболее существенные черты и особенности проектов создания корпоративных информационных систем для крупных, территориально распределенных корпораций, проанализированы основные проблемы и причины неудачных внедрений, показано их влияние на эффективность проекта, обобщен личный опыт участия авторов в подобных внедрениях.

Ключевые слова: корпоративная информационная система, система планирования ресурсов предприятия (англ. Enterprise Resource Planning, ERP-система), территориально распределенная компания, методы и методологии управления проектами, проектная деятельность, информационные технологии, программное обеспечение.

Tatiana Godina

Anna Terekhova

PROBLEM OF EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF CORPORATE INFORMATION SYSTEMS IN NOWADAYS ECONOMY

Annotation. The paper considers the most essential characteristics and specifics of corporate information systems development. Authors bring forward the most common problems and reasons of deployment fails, considering its impact of project effectiveness through their own experience of such deployments.

Keywords: corporate information systems, Enterprise Resource Planning (ERP) systems, geographically dispersed organizations, project management methods, project workflow, information systems, information management, software.

Современная финансово-экономическая ситуация характеризуется постоянным усилением глобализации, конкуренции и скорости изменения факторов, влияющих на организацию эффективного управления крупной, территориально распределенной, многопрофильной корпорацией. Крупная корпорация, в том числе транснациональная, отличается существенной концентрацией производства, нацеленной на максимальное извлечение прибыли. В современных условиях острейшей конкуренции это становится возможным только путем непрерывного расширения и обновления ассортимента производимой продукции и услуг, повышении их качества, создания принципиально новой продукции, формирования новых потребностей у потребителей, создания новых рынков. Достижение подобных стратегических целей развития требует создания в корпорации условий эффективного производства, сбыта и управления.

Все это означает необходимость обладания сложнейшей и разветвленной организационной структурой и не менее сложными бизнес-процессами, а также эффективной системой управления производственными процессами, финансовыми, материальными и человеческими ресурсами. Такого рода деятельность в описанных масштабах просто невозможна без использования информационных

технологий – компьютеров, электронных средств связи, средств хранения и обработки данных и современных мощных многофункциональных информационных систем, относящихся к классу корпоративных информационных систем (КИС). Укрупнение, слияние и поглощение предприятий, создание корпоративных объединений приводят к необходимости решения сложной задачи организации эффективного корпоративного управления. Решение этой задачи в современных условиях достигается только с помощью внедрения КИС.

Здесь стоит сказать, что авторы не ставили задачу разбирать подробно как особенности проектов внедрения подобных систем, так и способы оценки их экономической эффективности. Цель данной статьи – исходя из практического опыта внедрения корпоративных информационных систем акцентировать внимание на основных, возникающих при реализации таких проектов проблемах, недостаточное внимание к которым оказывает негативное влияние на показатели экономической эффективности проекта в целом.

Основная сложность, связанная с внедрением КИС, заключается в том, что ее внедрение значительно отличается от развертывания любой самой крупной из известных технологических систем – операционной системы (ОС), системы управления данными (СУБД) и т.п. – на отдельном сервере или даже их группе. Внедрение КИС значительно отличается и от развертывания любой отдельной прикладной системы – бухгалтерской системы, системы управления движением материальных средств или учета материалов на складе. КИС – комплексная интегрированная система, охватывающая всю хозяйственную деятельность крупного предприятия (корпорации). Основная проблема, таким образом, заключается в масштабе.

Речь в данном случае идет об одновременном согласованном развертывании нескольких десятков модулей системы, к функциональности которых должен быть обеспечен доступ с тысяч рабочих мест конечных пользователей (в случае *мегапроекта* – десятков тысяч рабочих мест). Модули системы должны быть предварительно настроены, для того чтобы обеспечить реализацию *бизнес-процессов предприятия* в системе. Перед этим необходимо понять, как работало предприятие до внедрения системы, и принять решение, сохранять ли существующие бизнес-процессы в системе или более удачным решением будет что-то в них изменить. Для работы системы должна быть подготовлена *нормативно-справочная информация* (НСИ): в систему должны быть введены данные справочников и классификаторов (в случае корпорации речь идет о *сотнях* справочников и классификаторов). Должны быть подготовлены *первичные данные*: остатки различных учетных регистров. Чтобы все это стало возможным осуществить, должна быть подготовлена *инфраструктура* КИС: серверы приложений, баз данных, интернет-серверы, дисковые массивы, ленточные библиотеки. Все компоненты системы должны быть связаны посредством *сети передачи данных* (СПД). Должны быть определены *роли пользователей* в системе и *их полномочия*. Пользователи, администраторы системы и баз данных перед началом работы с системой должны пройти обучение. Здесь стоит обратить внимание, что в процессе обучения необходимо формировать скорее не теоретические знания, а практические навыки использования внедряемой технологии. Авторы рекомендуют при составлении программы обучения обратить внимание на так называемый деятельностный метод [4; 5], который в настоящее время активно используется вузами при подготовке ИТ-специалистов. Должны быть разработаны *регламенты* администрирования и поддержки системы. В общем случае, в целях успешного внедрения КИС необходимо выполнить значительное количество разного рода действий – организационных, технических, технологических, которые в совокупности могут занять продолжительный отрезок времени, и следовательно потребуют привлечения значительных финансовых ресурсов предприятия. Опыт показывает, что внедрение полнофункциональной корпоративной информационной системы на крупном предприятии может занять 3–5 лет.

Все это говорит о том, что такого рода деятельность должна самым тщательным образом планироваться и осуществляться с использованием *специальных методов и методологий* управления проектами [10]. Почему мы подчеркиваем здесь именно это выражение: *специальных методов*? Для этого существует несколько причин. Во-первых, деятельность по внедрению системы масштаба КИС ни в коем случае не является обычной для компании, руководство которой приняло такое решение (если только это не компания, занимающаяся информационными технологиями). Объективно информационные технологии и основанные на них информационные системы сложны сами по себе. Эффективное развертывание в организации требуемой инфраструктуры, осуществление настройки модулей, подготовка нормативно-справочной информации и т.д. (см. выше) – все это требует профессиональных знаний и навыков работы. Даже если в компании существует мощная ИТ-служба, скорее всего, она специализируется на решении совсем других задач (например, это может быть поддержка систем автоматизированного проектирования). Внедрение крупной интегрированной информационной системы требует других знаний и специфических навыков [1; 2].

Во-вторых, подобное внедрение должно быть осуществлено в минимально возможные, но реальные сроки, не растягиваясь беспредельно, не внося дезорганизацию в основную деятельность компании. При этом *объем* внедрения должен быть предельно точно и детально определен: компания может рассчитывать внедрить не всю систему целиком, а только необходимые модули или разделить внедрение на этапы (точнее, *очереди*). Объем внедрения может быть определен, если предварительно поставлены *цели и задачи* внедрения. Как правило, внедрение может быть осуществлено в качестве результата скоординированной деятельности большой группы специалистов, решающих различные задачи, направленные на достижение одной цели. Наконец, внедрение должно быть осуществлено в заданном объеме, в оговоренные сроки и в рамках определенного *бюджета*, подразумевающего, что для осуществления внедрения могут быть привлечены только вполне определенные ресурсы. Перечисленные требования к внедрению системы прямо указывают, что оно должно быть осуществлено в качестве проекта внедрения. Наличие у деятельности цели, определенного срока и бюджета – все это признаки *проектной* деятельности. Проект внедрения КИС обладает всеми характеристиками и особенностями больших и сложных проектов [10].

Но как осуществить внедрение в корпорации системы, затрагивающей буквально все стороны ее финансово-хозяйственной деятельности, десятки структурных подразделений, тысячи рабочих мест? Напомним, в компании, решившейся на подобное внедрение, как правило, в той или иной степени автоматизированы сотни рабочих мест, существующие корпоративные приложения (пусть разрозненные и не связанные между собой), так или иначе, действуют, приносят пользу, с их помощью формируются планы и отчеты, эти бизнес-процессы отлажены и взаимосвязаны. И вот на смену всему этому – пусть «зоопарку» приложений, но функционирующему «зоопарку» – должна прийти цельная, интегрированная, но совершенно неизвестная ни персоналу, ни функциональным руководителям, ни руководству компании система. Как развернуть такую систему в компании? На этот вопрос существует единственный на сегодняшний день общий ответ: система должна быть развернута (внедрена) в компании в результате осуществления проекта внедрения.

Проект внедрения корпоративной информационной системы в корпорации (на крупном или среднем предприятии) представляет собой деятельность, характеризующуюся *высокой сложностью*. К сожалению, для этой деятельности характерны высокий уровень *неопределенности* при оценке достигнутых результатов. Положение усугубляется тем, что, несмотря на достижение формальных целей внедрения, заказчик КИС может совершенно иначе рассматривать результаты, чем исполнитель работ или консультанты.

Хорошо известны результаты анализа состояния индустрии разработки программного обеспечения, выполненные в США аналитической компанией Standish Group. Эти результаты могут быть резюмированы следующим образом:

- в США ежегодно тратятся 250 млрд долл. на разработку приложений информационных технологий в рамках примерно 175 000 проектов;
- средняя стоимость проекта для крупной компании составляет 2 млн 322 тыс. долл. (для средней – 1 млн 331 тыс. долл., для мелкой – 434 тыс. долл.);
- 31 % проектов будет прекращен до завершения;
- затраты на 52,7 % проектов составят 189 % от первоначальной оценки [8].

В случае внедрения КИС (ERP-систем) значительная часть проблем проектов разработки переносится на этап внедрения КИС (по сравнению с разработкой нового программного обеспечения) [6]. Кроме того, как известно, проекты внедрения КИС не совсем лишены этапа разработки, когда КИС используется в качестве платформы, а ее функции адаптируются к бизнес-процессам предприятия не только в результате настройки, но и путем программирования. Но даже если внедрение связано только с настройкой КИС или отдельных ее модулей, этому этапу должен предшествовать этап определения требований к системе, рамок будущего проекта, на который приходится значительная доля рисков, влияющих на судьбу проекта.

Поэтому проекты внедрения КИС сохраняют многие проблемы проектов разработки нового программного обеспечения. При этом возникают дополнительные проблемы, характерные именно для внедрения КИС, которые обладают гораздо большей сложностью и обычно включают целый набор подпроектов. Огромный опыт внедрения КИС в компаниях и тем более в корпорациях демонстрирует, что проекты внедрения осуществляются трудно, являются дорогостоящими мероприятиями, часто протекающими со значительным превышением сроков внедрения и бюджета проекта, далеко не всегда отвечают ожиданиям заказчика КИС и вызывают его полную удовлетворенность. Остановимся, прежде всего, на том, почему это происходит, каковы самые общие причины неудачных внедрений.

За прошедшие несколько десятилетий ИТ-индустрией накоплен большой опыт внедрений КИС. Этот опыт резюмирован в обширной литературе, посвященной проектам внедрений. Основные причины неудачных внедрений КИС (ERP-систем) заключаются в следующем:

- явная недооценка руководством и сотрудниками предприятия-заказчика сложности процесса внедрения КИС. Недооценка сложности внедрения вполне понятна: ни руководство, ни сотрудники предприятия, как правило, никогда ранее не сталкивались с задачей такого масштаба в совершенно не знакомой для них области – информационных технологий и корпоративных информационных систем;
- недооценка важности стадии обследования бизнес-процессов, анализа и проектирования системы с целью определения оптимального решения. Зачастую руководство действует административными методами, вынуждая создавать системы в предельно сжатые сроки, что сказывается на их качестве;
- слабая организация выполнения проекта внедрения КИС и отсутствие реальной поддержки со стороны первых лиц предприятия. Напомним, что КИС затрагивает все стороны деятельности предприятия и интересы значительного числа сотрудников. Первые лица предприятия часто недооценивают силу молчаливого сопротивления внедрению системы, которая угрожает полностью изменить рутинный характер деятельности специалистов компании.
- неготовность руководства заказчика (и самого предприятия, в целом) к конструктивным структурным изменениям и оптимизации процессов деятельности предприятия с использованием лучших практик, заложенных в КИС (консерватизм, желание оставить все как есть);
- включение в группу внедрения сотрудников исключительно службы информационных технологий, а не высококвалифицированных представителей автоматизируемых подразделений;

– попытка внедрения сложной КИС собственными силами без привлечения квалифицированных экспертов.

С тех пор как было осуществлено исследование Standish Group ситуация мало изменилась [7]. Неудачных и «условно» удачных проектов все еще остается слишком много. Зачастую проект внедрения реализуется с соблюдением сроков и бюджета, система начинает функционировать, но позволяет делать совсем не то, что от нее ожидали. Проекты внедрения КИС по-прежнему представляют собой *сложнейшую деятельность, характеризующуюся высокими рисками*.

В России ситуация с внедрением КИС обстоит ничуть не лучше, чем в Америке, хотя ее трудно охарактеризовать подробной статистикой. Тем не менее, отечественные аналитики охотно обращаются к материалам Standish Group, считая их актуальными и для России. По различным оценкам, в середине первого десятилетия 21 века лишь 20–50 % проектов по внедрению КИС в России можно было считать успешными [9]. В настоящее время, когда масштабных проектов внедрения стало гораздо больше, можно ожидать, что значительно увеличилось и число «условно успешных» проектов.

Если взглянуть на корни причин неудач проектов внедрения КИС, вывод должен быть сделан однозначный: плохое управление является основной причиной почти каждого провала проекта. В настоящее время хорошее управление проектом внедрения означает строгое следование методологиям, заложенным в основу существующих стандартов управления проектами. Простое следование стандартам не гарантирует успех проекта, но значительно повышает его вероятность.

В большинстве случаев имеет место то, что называется неспособностью менеджмента понять, что входит в успешный корпоративный ИТ-проект и неспособностью действовать ответственно. То есть, в конечном счете, элементарная неграмотность в отношении дисциплины «Управление проектами». Справедливости ради нужно отметить, что к тому времени, когда провал проекта становится очевидным и публичным, поставщик КИС вынужден разделить вину плохого управления проектами. Потому что за любой неудачей стоит сотня потерянных для поставщика КИС возможностей исправить положение вещей.

Наиболее известные КИС крупнейших производителей давно работают хорошо и надежно. Если поставщик КИС позволяет проблеме заходить так далеко, что проект внедрения оценивается как неудачный, то, в первую очередь, неудачно сложился процесс взаимоотношений с заказчиком, чего никогда не должно было случиться при хорошем управлении проектом [3].

Таким образом, авторы в статье попытались остановиться на наиболее существенных, на их взгляд, чертах и особенностях проектов внедрения корпоративных информационных систем масштаба крупного предприятия. Практика внедрения КИС позволяет утверждать, что недостаток внимания к обозначенным в статье проблемам резко снижает эффективность как самого проекта, так и дальнейшее экономическое благополучие корпорации в целом.

Библиографический список

1. Васильева, Е. В. Влияние роста внедрений корпоративных информационных систем на ориентиры подготовки кадров в вузах / Е. В. Васильева, А. Е. Терехова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 5. – С. 194–199.
2. Васильева, Е. В. ИТ-компетенции выпускника направления «Менеджмент» в соответствии с актуальными запросами рынка труда / Е. В. Васильева, А. Е. Терехова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 14. – С. 248–252.
3. Галкин, Г. Главная причина провала ИТ-проектов / Г. Галкин // Intelligent/Enterprise/Russian Edition. – 2005. – Спецвыпуск № 3. Внедрение информационных систем. Тенденции
4. Година, Т. А. Актуальные возможности традиционных методов и форм организации обучения в экономическом вузе / Т. А. Година, А. Е. Терехова // Вестник Международного института менеджмента ЛИНК. – 2016. – № 12(41). – С. 110–114.

5. Година, Т. А. Практические методы обучения в экономическом вузе / Т. А. Година, А. Е. Терехова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 269–274.
6. Кадушин, А. Эффект «оКИСления» / А. Кадушин, Н. Михайлова // Директор ИС. – 2001. – № 7.
7. Полищук, Д. Грабли и трабли / Д. Полищук // СЮ. – 2005. – № 2(34).
8. Ройс, У. Управление проектами по созданию программного обеспечения / У. Ройс. – М. : Лори, 2014. – 450 с.
9. Терехова, А. Е. Обзор методологий управления проектами / А. Е. Терехова, Н. Ю. Верба // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 2. – С. 64–71.
10. Терехова, А. Е. Проблемы управления большими и сложными проектами / А. Е. Терехова, Н. Ю. Верба // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 2. – С. 161–165.

УДК 640.4:658.18

М.А. Жукова

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ГОСТИНИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрены разнообразные способы экономии гостиниц на расходах в условиях кризиса, а именно: снижение расходов на рекламу, маркетинг, участие в выставках, сокращение перечня дополнительных услуг, возможность отказа клиентов от ряда услуг, что приводит к уменьшению стоимости номера, оптимизация затрат на заработную плату персонала, рациональное использование воды, электричества, отопления в отелях и гибкое ценообразование, направленное на максимизацию загрузки гостиницы.

Ключевые слова: гостиница, затраты, расходы, оптимизация, экономия, ценообразование, бронирование.

Marina Zhukova

THE WAYS OF OPTIMIZATION OF COSTS HOTEL COMPANIES IN A CRISIS

Annotation. The article considers various ways of saving hotel costs in crisis conditions, namely: reduction of expenses on advertising, marketing, participation in exhibitions, reduction of the list of additional services, the failure of customers from a range of services, which reduces cost, optimization of expenses for staff salaries, the sustainable use of water, electricity, heating in hotels and flexible pricing, aimed at maximizing a hotel.

Keywords: hotel, costs, optimization, savings, pricing, booking.

Современный период функционирования гостиничного рынка в России можно охарактеризовать как «кризисная стабильность» [1]. Конкуренция на рынке гостиничных услуг достаточно серьезна, проблемы, связанные с оптимизацией расходов и использованием гибкой ценовой стратегии для гостиниц, по-прежнему актуальны.

Пути оптимизации в разных гостиницах отличаются. Например, компания Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc. для ряда своих брендов приняла решение о снижении уровня декларируемого ранее уровня сервиса. InterContinental Hotels Group Pic. и Hilton Hotels Corp. также снизили свою «звездность», объясняя это тем, что сохранение прежних пяти звезд у отеля, и, соответственно, уровня сервиса, требует больших капиталовложений [2]. Во всем мире возрос спрос на гостиницы более низкой ценовой категории. По мнению западных отельеров, в нынешних условиях цветы в номере, приветственные подарки гостям, одноразовые баночки с джемом, бесплатная свежая пресса по утрам – это излишняя роскошь. В нынешние времена даже небольшая экономия для гостиницы существенна. Например, в каких-то гостиницах снижают норму в буфетах, закупают другие сорта яблок и т.п. [2]. В тоже время необходимо отметить, что некоторые гостиничные эксперты считают, что при снижении уровня сервиса меняется и имидж гостиницы, который после кризиса будет достаточно непросто вернуть на прежний уровень.

Большинство гостиниц сократили расходы на рекламу, маркетинг, участие в выставках. Гостиничная сеть Marriott International снизила инвестиции в развитие сети, сократила время работы и меню ресторанов, а также сэкономила на оборудовании номеров, а бесплатные газеты в номер теперь предоставляют только по требованию гостей. Такие гостиницы, как TownePlace Suites, Residence Inn, SpringHill Suites, Fairfield Inn, бесплатные газеты гостям теперь предлагают только в вестибюлях. Гостиничная сеть Omni Hotels долго решала, оставить ли бесплатные яблоки для гостей, так как это обходится каждой гостинице в несколько тыс. долл. в год, но яблоки оставили, зато сократили часы

работы гостиничных кафе и закупают продукты в меньшем объеме. Многие высококлассные гостиницы (четыре-пять звезд) сократили часы работы гостиничных ресторанов и кафе, сделали проще меню, а обслуживание в номерах ввели лишь в определенные часы. Например, Marriott Wardman Park в Вашингтоне ввела обслуживание в номере лишь до 23.00 [2]. Гостиница Hilton Anaheim отказалась от завтрака «шведский стол» и перешла на «персональный завтрак», а также ввела в меню более дешевые блюда, такие, как куриные крылышки и бургеры. В Holiday Inn поменяли полотняные салфетки на бумажные, и кофе «на вынос» теперь предоставляют лишь по требованию. Некоторые гостиницы предлагают теперь на завтрак только кофе с булочкой [3].

Американская гостиница Rancho Bernardo Inn в Сан-Диего ввела следующий способ привлечения клиентов в кризисные времена: номер с завтраком на 2-х стоит 219 долл. в сутки. Далее, клиент имеет право отказаться от ряда удобств и заплатить лишь за то, что он посчитает для себя нужным: без бара клиент платит уже 179 долл., без кондиционера – 159 долл., без подушек – 139 долл., без туалетных принадлежностей – 39 долл. и т.д. Это называется предложение со списком исключаемых удобств – Survivor package (набор для выживания) [5].

Эксперты проектной компании Smart property [4] считают, что малофункциональные зоны в гостинице можно превратить в наиболее дешевые номера. Например, в Японии есть комнаты без окон, мини-капсулы, где стоит только кровать и умывальник – это самые дешевые номера. Возможен и такой вариант: гость отказывается на время проживания от уборки номера и платит тогда за проживание поменьше, а гостиница экономит на горничных.

Отели в целях экономии при оснащении номеров обходятся без дорогой мебели, картин и аксессуаров, отказываются от лишних кресел и диванов в холлах на этажах. Применение жидкого шампуня и мыла в дозаторах также дает экономию. Химчистку и прачечную отдают на аутсорсинг. Кроме того, все стараются экономить на энергозатратах. Некоторые гостиницы делают упор на экологическое воспитание гостей отеля, экономят на отказе от ежедневной стирки белья. В таких отелях в каждом номере висит сообщение в рамках проводимой организацией Гринпис программы «Зеленый офис», в котором описывается, какой урон окружающей среде наносят различные моющие средства. В гостинице рационально используют воду, электричество, тепло. Мусор собирается в отдельные контейнеры по видам, в результате использованную бумагу и пластик могут приобрести службы по переработке вторсырья. Это приносит гостинице пусть небольшой, но дополнительный доход. На этажах и в коридорах установлены энергосберегающие лампы, автоматически включаемые лишь тогда, когда в помещение входят люди.

В настоящее время несколько изменилась ситуация в российских гостиницах по предварительному бронированию [3]. Раньше гостиницы прогнозировали загрузку на полгода. Многие отели сейчас перешли к оперативному планированию. Теперь бронирование в лучшем случае осуществляется за 30 дней до заезда. Ввиду того, что сроки принятия решений о выделении средств на поездки и на корпоративные мероприятия в компаниях увеличились, то теперь часто в гостиницах бывают ситуации, когда приходится размещать группы без предварительного бронирования. Стали чаще встречаться случаи, когда клиенты сокращают количество предварительных заявок или отказываются от ранее забронированных мест. Корпоративные мероприятия до кризиса приносили гостиницам около 20 % дохода, но в настоящее время этот рынок сократил свои объемы на 75 % [5]. Единственное, что пока стабильно, – это межправительственные мероприятия и различные выставки. Во всех гостиницах отмечают непредсказуемость ситуации с бронированием номеров. Отели зависят от деловых рынков, а они в последнее время подвержены сильному колебанию. Многие гостиницы теперь перешли от годового планирования к ежемесячному. Выигрывают те отели, которые имеют не только крупных клиентов в лице банков, нефтяных, газовых компаний, но и клиентов небольших компаний. Любые применяемые гостиницами скидки должны стимулировать у клиентов спрос, если его нет, то

даже сниженные цены не смогут заполнить отель. Влияет на ситуацию с ценами и загрузкой гостиниц девальвация национальной российской валюты, так как, согласно закону, гостиницы должны цены выставлять в рублях. Эксперты называют нынешний гостиничный рынок рынком не продавцов, а покупателей, которые вынуждают гостиницы устанавливать более низкие тарифы.

Для прогнозирования загрузки гостиницы и оптимизации расходов ряд гостиниц применяют Revenue-менеджмент, суть которого состоит в том, чтобы продать номер по правильной цене нужному гостю в определенное время через самые различные каналы продаж. Для этого в отделах продаж должны работать активные и креативные сотрудники. Сначала прогнозируют спрос: вычисляют пиковые дни заездов, возможные периоды спада, определяют, на какого типа клиентов гостиница может рассчитывать в те или иные дни недели, сезоны. Так появляется информация, когда больше индивидуальных клиентов, когда – корпоративных, кто бронирует заранее, а кто покупает номер непосредственно перед заездом. В дни максимальной загрузки вводятся максимальные тарифы, различные сроки аннуляции брони. Например, гостиница прописывает в договоре, что в эти дни без штрафа отказать от брони нельзя. Кроме того, можно просчитать количество регулярных отказов от брони на определенные дни, что дает возможность применения овербукинга – когда менеджеры гостиницы точно знают, сколько гостей, ранее забронировавших номера, не придут, и в таком случае они могут продавать номера свыше нормы. Правда, на всякий случай надо предупредить службу приема и размещения гостей, во избежание ситуации, когда на один номер претендуют два различных гостя.

Revenue-менеджмент предполагает и stop sale – когда продажи приостанавливаются на пиковые дни за 2–3 недели, для того чтобы подготовить гостей к 2–3-х кратному повышению цены. Когда наступают периоды низкого спроса, то, по правилам Revenue-менеджмента, цену ниже определенной планки не стоит опускать, так как есть опасность привыкания гостей к низкой цене, и это уже вопрос репутации гостиницы. Цены на номера должны постоянно меняться – в зависимости от дня недели, сезона, определенных дат, праздников. Даже в течение дня можно несколько раз поменять цену [2]. Для тех, кто покупает номера заранее через Интернет, можно применять более низкие тарифы. И вообще, стоит чаще использовать электронные каналы продаж.

Чтобы повысить доходы гостиницы, также надо вводить программы лояльности постоянных гостей – программы накопления ночевки, баллов и т.д. Как показывает опыт, постоянные клиенты оставляют в гостинице больше денег, чем остальные, поэтому для них стоит вводить различные программы. Конечно, программы лояльности напрямую связаны и с высоким качеством сервиса гостиницы. Но, вводя самые разные способы экономии, гостинице нельзя экономить на главном – на чистоте и безопасности. «Недорого» не должно быть плохо, и тогда гостинице удастся даже в кризисные времена сохранить своих клиентов.

Библиографический список

1. В первой половине 2016 года в России и странах СНГ появилось около 2 тысяч новых брендированных гостиничных номеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jll.ru/russia/ru> (дата обращения : 23.07.2016).
2. Гостиницы под управлением международных операторов в России – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://welcome.mos.ru/statistika_i_analitika/other-analytical-materials/ (дата обращения : 07.05.2016).
3. Жуков, В. А. Стратегии развития туристических компаний в условиях кризиса / В. А. Жуков // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 10. – С. 32–37.
4. Рынок гостиниц класса «люкс» Москвы и Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://welcome.mos.ru/statistika_i_analitika/other-analytical-materials/ (дата обращения : 07.05.2016).
5. Характеристика гостиничных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hotel-inn.ru/> (дата обращения : 15.12.2015).

УДК 658

С.С. Логвинов

РАЗВИТИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ПО РАНЖИРОВАНИЮ РЫНКОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием научно-методических положений по ранжированию рынков сбыта продукции промышленного предприятия. Особое внимание уделено разработке экономико-математических моделей обоснования выбора рационального для промышленного предприятия рынка сбыта продукции.

Ключевые слова: промышленное предприятие, рынки сбыта, количественные параметры, весовые коэффициенты.

Sergey Logvinov

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL POSITIONS ON THE RANKING OF COMMODITY MARKETS OF PRODUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation. The article deals with issues related to the development of scientific and methodical positions on the ranking of markets of industrial enterprise. Particular attention is paid to the development of economic and mathematical models to justify the selection of management of industrial enterprise sales markets.

Keywords: industrial, markets, quantitative parameters, weights.

Управление промышленным предприятием в условиях рынка, прежде всего, связано с выбором наиболее привлекательных рынков для сбыта производимой или планируемой для производства продукции. Поскольку рынок в существенной мере определяет коммерческий успех предприятия, то его выбор должен быть тщательно обоснован. Так как каждый рынок обладает широким спектром характеристик, как положительно, так и отрицательно влияющих на возможность реализации на нем той или иной продукции, то обоснование выбора наиболее приемлемого рынка сбыта или их совокупности представляет собой нетривиальную задачу. Ее решение на интуитивном уровне затруднено и часто ведет к снижению эффективности функционирования промышленного предприятия. Корректное решение задачи обоснования выбора рынка должно опираться на соответствующий научно-методический аппарат. Развитие этого аппарата составляет цель настоящей научной статьи.

Обоснование выбора рационального для того или иного промышленного предприятия рынка сбыта продукции может опираться на формализованную процедуру целенаправленного сопоставления векторов, отражающих характеристики сравниваемых рынков.

Для описания этой процедуры введем в рассмотрение матрицу

$$R = \|R_{ij}\|, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad j = 1, 2, \dots, J, \quad (1)$$

где R_{ij} – значение j -й характеристики i -го рынка;

I – количество сравниваемых рынков сбыта продукции предприятия;

J – количество характеристик каждого из сравниваемых рынков.

Количественным параметрам рынков в матрице (формула 1) присваиваются их действительные значения, а качественным – 1 – если у рассматриваемого рынка признак имеется и 0, если его нет. Поскольку на величины I, J в матрице не наложены никакие ограничения, то она может включать все доступные для анализа рынки и их характеристики.

Наиболее существенными для формирования решения по выбору рынка сбыта продукции предприятия являются такие характеристики, как:

- общий характер рынка (внутренний рынок или рынок зарубежного государства);
- географическое положение (удаленность) рынка;
- государственная принадлежность рынка;
- уровень благоприятности межгосударственных и межнациональных отношений государств, в которых находятся производители товаров и рынки сбыта;
- емкость рынка;
- темпы роста населения государства, в котором находится рассматриваемый рынок;
- ценовые, качественные характеристики и объемы аналогичных товаров на рассматриваемом рынке;
- величины таможенных сборов при поставке товаров на тот или иной внешний рынок;
- объемы инвестиций в отраслях, потребляющих товары промышленного назначения, производимые предприятием;
- темпы роста отраслей, потребляющих товары промышленного назначения, производимые предприятием [3].

Анализ этих характеристик показывает, что каждый конкретный рынок характеризуется определенным количеством как количественных, так и качественных параметров. Эти параметры имеют различную размерность и могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сбыт продукции рассматриваемого предприятия. Следовательно, первым шагом обоснования выбора того или иного рынка является трансформация (нормирование) указанных параметров. Процедура трансформации для показателей, увеличение которых способствует сбыту продукции рассматриваемого предприятия, реализуется соотношением:

$$r_{ij} = \frac{R_{ij}}{R_j^*}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad j = 1, 2, \dots, J, \quad (2)$$

где R_j^* – максимальное значение параметра R_{ij} для матрицы (2.1.1), т.е.

$$R_j^* = \max_i R_{ij}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad j = 1, 2, \dots, J. \quad (3)$$

Для показателей, увеличение которых препятствует сбыту продукции рассматриваемого предприятия процедура трансформации реализуется соотношением

$$r_{ij} = 1 - \frac{R_{ij}}{R_j^*}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad j = 1, 2, \dots, J. \quad (4)$$

В результате указанной трансформации матрица (2.1.1) преобразуется к виду

$$r = \left\| r_{ij} \right\|, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad j = 1, 2, \dots, J. \quad (5)$$

Элементами матрицы (2.1.5) являются безразмерные (нормированные) значения параметров сравниваемых рынков.

Дальнейшая задача состоит в ранжировании сравниваемых рынков. Ее решение осуществляется на основе той или иной процедуры скаляризации нормированных векторов характеристик рынков [2]. В частности эта скаляризация может осуществляться на основе соотношения

$$r_i = \sum_{j=1}^J a_j r_{ij}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (6)$$

где a_j – весовой коэффициент j -го параметра сравниваемых рынков.

Величины весовых коэффициентов должны удовлетворять условию нормировки

$$\sum_{j=1}^J a_j = 1. \quad (7)$$

В простейшем случае величины весовых коэффициентов могут определяться на основе экспертных оценок. Вместе с тем присваивание экспертом конкретных значений весовым коэффициентам субъективная процедура. Более объективно каждый эксперт может проранжировать параметры рынков в порядке убывания их значимости для реализации продукции рассматриваемого предприятия. В результате этого ранжирования каждый эксперт формирует вариационный ряд значений весовых коэффициентов. При этом значение каждого коэффициента определяется только его местом (порядковым номером) в сформированном экспертом ряду. Каждому же месту присваивается оценка Фишборна [1], определяемая характером предпочтений характеристик и их количеством. Эта оценка формируется на основе принципа максимума энтропии и, следовательно, добавляет минимум дополнительной информации к той, которой обладают эксперты при определении значений рассматриваемых весовых коэффициентов.

Если для элементов множества $P = \{P_n\}$, $n = 1, 2, \dots, J$ (перечня параметров сравниваемых рынков) установлено простое линейное отношение порядка

$$P_1 \geq P_2 \geq \dots \geq P_J, \quad (8)$$

то в качестве точечных оценок величин P_n , $n = 1, 2, \dots, J$ целесообразно принять

$$P_n = \frac{2(I-n+1)}{I(I+1)}, \quad n = 1, 2, \dots, J. \quad (9)$$

Например, при $J=5$ получаем:

$$P_1 = 0.333, P_2 = 0.267, P_3 = 0.200, P_4 = 0.133, P_5 = 0.067.$$

Если для элементов множества $P = \{P_n\}$, $n = 1, 2, \dots, J$ установлено строгое отношение порядка $P_1 > P_2 > \dots > P_J$, то в качестве точечных оценок величин P_n , $n = 1, 2, \dots, J$ могут быть приняты

$$P_n = \frac{I-n+2}{I2^n}, \quad n = 1, 2, \dots, J. \quad (10)$$

Если для элементов множества $P = \{P_n\}$, $n = 1, 2, \dots, J$ установлено усиленное линейное отношение порядка

$$P_n \geq \sum_{n=i+1}^I P_n, \quad n = 1, 2, \dots, J, \quad (11)$$

то в качестве точечных оценок этих величин могут быть приняты значения

$$P_n = \frac{2^{J-n}}{2^J - 1}, \quad n = 1, 2, \dots, J. \quad (12)$$

В результате рассмотренной экспертной оценки каждым k -м экспертом формируется матрица весовых коэффициентов параметров сравниваемых рынков

$$a^k = \|a_j^k\|, \quad j = 1, 2, \dots, J, \quad k = 1, 2, \dots, K, \quad (13)$$

где K – количество экспертов;

a_j^k – весовой коэффициент j -го параметра рынка, сформированный k -м экспертом.

С учетом (2.1.14) весовые коэффициенты параметров рынка определяются соотношением

$$a_j = \frac{\sum_{k=1}^K a_j^k}{K}, \quad j = 1, 2, \dots, J. \quad (14)$$

Подставив (2.1.15) в (2.1.6), получим ранги сравниваемых рынков с позиций интересов рассматриваемого предприятия.

В целом полученные соотношения (1) – (14) составляют модель для ранжирования рынков сбыта промышленной продукции предприятия. Они обеспечивают аналитическую поддержку формирования решений по выбору рациональных для того или иного предприятия рынков.

Библиографический список

1. Анисимов, В. Г. Метод оценивания обоснованности управленческих решений / В. Г. Анисимов, Е. Г. Анисимов, А. Г. Быстров, [и др.] // Вестник Российской таможенной академии. – 2008. – № 2. – С. 103–106.
2. Юрьев, В. Н. Маркетинговая деятельность на промышленном предприятии / В. Н. Юрьев, О. А. Смирнова. – СПб. : Политехнический университет, 2009. – 330 с.
3. Ярощук А. Б. Особенности применения принципа компенсации хозяйственного риска и механизма стратегического управления деятельностью муниципальных предпринимательских структур / А. Б. Ярощук, В. В. Каштанов // Вестник Университета Российской академии образования. – 2013. – № 1(64). – С. 123–126.

УДК 615.1:339.562.018.4

О.И. Мишина

Ж.М. Корзоватых

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

Аннотация. При проведении политики импортозамещения в фармацевтической отрасли в первую очередь следует уделить внимание проблемам, существующим в данной отрасли на сегодняшний день. На основании анализа отрасли фармацевтики в России, авторами были выявлены основные проблемы отрасли, а также сформированы возможные направления проведения политики импортозамещения.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, фармацевтика, импортозамещение, отраслевые особенности, направления государственной политики.

Olga Mishina

Zhanna Korzovatykh

MODERN PROBLEMS OF CARRYING OUT POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION IN PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN RUSSIA

Annotation. When carrying out policy of import substitution in pharmaceutical industry first of all it is necessary to pay attention to the problems existing in this industry today. On the basis of the analysis of industry of pharmaceuticals in Russia, the authors have revealed the main problems of industry, and also the possible directions of carrying out policy of import substitution are created.

Keywords: pharmaceutical industry, pharmaceuticals, import substitution, industry features, directions of a state policy.

Замещение импортных товаров отечественными не всегда является целесообразным, но есть отрасли, в которых высокая зависимость от других стран может стать серьезной угрозой для национальной безопасности. Особенно уязвимыми являются отрасли, которые обеспечивают жизнеспособность населения и доступность социально значимых продуктов. В первую очередь это продовольственный сектор и фармацевтика.

Фармацевтическая отрасль России сталкивается с рядом очень серьезных проблем:

1. зависимость отечественных производителей от импортируемых субстанций. Производство собственных субстанций в России практически прекращено, менее 20 предприятий осуществляют выпуск 1,7–1,9 тыс. условных тонн достаточно ограниченного перечня субстанций, при этом потребности отрасли составляют около 8 тыс. условных тонн субстанций в год. За последние 20 лет объем производства субстанций в нашей стране сократился более, чем в 20 раз;

2. неспособность удовлетворить рынок лекарственными средствами по основным фармакотерапевтическим группам;

3. присутствие большого числа устаревших и низкорентабельных лекарственных средств. В отечественном сегменте рынка присутствуют препараты, запущенные в производство в 70–80-е гг. XX в., подавляющее большинство лекарственных средств, которые выпускаются в России, уже давно производят во всем мире. В нашей стране до сих пор недостаточно развито финансирование долгосрочных проектов по разработке инновационных лекарств, практически отсутствует механизм коммерциализации и внедрения разработок в промышленное производство;

4. недостаточное инвестирование в научно-исследовательские работы. Большую часть продуктовых портфелей отечественных производителей составляют низкорентабельные дженерики,

на новые разработки выделяется не более 1–2 % от выручки предприятия (в среднем по отрасли в 2014 г. этот показатель составил 0,8 %). Для сравнения крупные мировые фармацевтические производители тратят на инновационные разработки в среднем до 15 % выручки, что позволяет им иметь в портфелях более половины инновационных лекарственных средств;

5. высокая изношенность производственных ресурсов. Средняя рентабельность по отрасли составляет всего 17 %, изношенность основных фондов достигает 60 %, а загруженность производственных мощностей – 78 %;

6. трудности при переходе на стандарты GMP. В настоящее время только 10 % отечественных предприятий производят лекарственные средства по международным стандартам GMP, это, как правило, предприятия со смешанным капиталом, а также предприятия, изначально построенные в соответствии с международными стандартами качества. Еще 40 % предприятий, имеющих действующую систему качества и отдельные производственные участки которых работают по GMP, имеют план перехода на стандарты. Оставшиеся 50 % фармацевтических предприятий не приступили к внедрению GMP, система обеспечения качества и программа модернизации у них отсутствуют;

7. высокая доля фальсифицированных лекарственных средств, что ведет к подрыву доверия. В нашей стране фальсифицируется достаточно большой спектр лекарственных средств (около 150 наименований), пользующихся повышенным спросом и относящихся к средней ценовой категории. Кроме того, до трети всех фальсифицированных лекарственных средств в Россию поступает из Индии, Китая и Польши, десятая часть – из республик бывшего СССР. По мнению экспертов, причинами такого положения дел является несовершенство правовой базы и отсутствие механизма привлечения к ответственности за оборот фальсификата;

8. недостаток высококвалифицированных кадров.

Благодаря импортозамещению увеличивается загрузка производственных мощностей, что в свою очередь ведет к увеличению количества рабочих мест, а следовательно к увеличению уровня занятости населения. Для решения проблемы недостатка высококвалифицированных кадров государством делается упор на создание различных образовательных центров, возможность получения образовательных грантов, что в свою очередь ведет к повышению уровня образования в стране. Следовательно, можно сделать вывод о том, что использование политики импортозамещения способствует решению не только экономических, но и социальных проблем [6].

Применительно к фармацевтике импортозамещение предполагает замену на внутреннем рынке фармацевтической продукции, производимой за рубежом, конкурентоспособной и равной по ценовым параметрам и параметрам качества фармацевтической продукцией, производимой на территории Российской Федерации. Инновационное развитие России зависит от того, насколько эффективно будут решены проблемы усиления экономической безопасности страны, улучшения демографической ситуации, повышения уровня здравоохранения, для чего необходимо развитие отечественного производства лекарственных средств. Любая страна, которая решает проблему импортозамещения, не может обойтись без обоснованной и стройной системы стратегических и тактических мер, направленных на достижение определенной, четко сформулированной цели, т.е. успешное снижение или даже преодоление импортозависимости в решающей степени зависит от проработанности, степени детализации и согласованности действий, оформленных в документах, отражающих государственную политику в этой области.

В качестве важнейших направлений государственной политики импортозамещения в Российской Федерации, которые одновременно призваны создать предпосылки для увеличения национального производства, можно выделить следующие:

– сокращение импортозависимости в наиболее чувствительных в социальном и

экономическом отношении отраслях. Для России такими отраслями выступают высокие технологии, сельское хозяйство, фармацевтика;

– решение задачи импортозамещения в фармацевтической промышленности является важной социально-экономической задачей. Высокая зависимость от импорта в области фармацевтики представляет угрозу национальной безопасности. В результате форсмажорных обстоятельств ограничивается доступ к лекарственным средствам, медицинскому оборудованию и т.д., что снижает уровень качества жизни населения. От степени развития системы здравоохранения и доступности медицинской помощи зависит уровень смертности населения страны. В России коэффициент смертности (количество смертей на 1000 чел.) равен 13,5 по состоянию на 2013 г., тогда как средний общий коэффициент смертности во всем мире оценивается в 8,6 смертей на тыс. чел. населения.

– формирование благоприятной инвестиционной, налоговой, бюджетной среды для импортозамещающих производств. Развитие фармацевтической отрасли невозможно без больших финансовых затрат, следовательно, необходимо разработать четкий и прозрачный механизм финансирования отрасли, обеспечить налоговые льготы предприятиям, осуществляющим производство наукоемкой продукции и сформировать благоприятный инвестиционный климат;

– создание условий для ускоренного внедрения инноваций в области импортозамещения. Инновационное развитие промышленности необходимо для обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на внешних рынках. Условиями для ускоренного внедрения инноваций могут послужить различные преференции со стороны государства предприятиям, осуществляющим научно-технические разработки или выпускающим инновационную продукцию [4];

– технологическое перевооружение производственных мощностей. На данный момент большинство российских предприятий используют устаревшее оборудование, что не позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию: средний возраст машин и оборудования составляет более 20 лет;

– увеличение экспортного потенциала. В настоящий момент доля России в мировом экспорте составляет 2,7 %, но если вычесть из этого показателя экспорт сырьевой продукции, простейшие полуфабрикаты, отгрузки продукции вооружения и атомной промышленности, а также поставки на низкоконкурентные рынки Содружества независимых государств (СНГ), доля которых составляет 90 % в общем объеме экспорта, то удельный вес России в мировом экспорте сократится до 0,2 % [3]. Доля инновационно-ориентированной, высокотехнологичной продукции в товарном экспорте страны составляет 8 %, тогда как в США этот показатель составляет 32 %, Великобритании – 31 % и 20 % – в Китае. Доля в мировом экспорте информатизационного оборудования составляет 0,04 % по сравнению с 13 % в США, 9,7 % в Японии, 7,1 % в Китае [5];

– обеспечение отрасли высококвалифицированной рабочей силой. Только благодаря квалифицированным работникам возможно производство инновационной продукции, способной конкурировать на внешних рынках.

Осуществление государством политики импортозамещения может быть построено на основе двух принципиальных моделей. Первой возможной моделью является поддержка уже существующих отраслей, которые производят конкурентоспособную продукцию. Поддержка со стороны государства таких отраслей необходима для закрепления их на внешнем рынке и увеличения экспортного потенциала. К примеру, такая модель может быть реализована в медицинской промышленности, которая является высокотехнологичным сегментом экономики. В России в области фармацевтической продукции практически не осуществляется производство инновационных препаратов, в основном это производство копий и аналогов зарубежной продукции. Исходя из этого, на первоначальном этапе проведения политики импортозамещения целесообразно применить модель поддержки производства

дженериков. Второй возможной моделью является поддержка со стороны государства тех производств, которые в настоящее время неконкурентоспособны относительно иностранных производителей. Когда речь идет о создании отсутствующей отрасли или производств, доселе не существовавших в национальной экономике, импортозамещение может строиться на принципе «опоры на собственные силы», либо в результате перемещения ресурсов во вновь создаваемые более успешные отрасли [2].

В случае перераспределения ресурсов во вновь создаваемые сегменты рынка на первом этапе их существования, когда товары, замещающие импортные, нуждаются в преференциях, государство оказывает поддержку в виде высоких импортных пошлин, налоговых льгот для локальных производителей, разрабатывая и реализуя программы развития инфраструктуры. На последующих этапах развития отраслей поддержку получают лишь те, которые предоставляют потенциально конкурентоспособное производство. Данная модель требует больших финансовых затрат, в то время как в 2015 г. из бюджета на здравоохранение будет выделено 406 млрд руб., при планируемых 462,5 млрд руб. Также произошло сокращение расходов бюджета на финансирование стационарной медицинской помощи с планируемых в 2014 г. 250 млрд руб. до 162 млрд руб. в 2015 г. (почти на 35 %) [1].

В связи с приведенными данными можно сделать вывод о том, что в большей степени для проведения политики импортозамещения применима первая модель – поддержка уже существующих отраслей, производящих конкурентоспособную продукцию. Так как развитие здравоохранения крайне важно для национальной безопасности страны, политике импортозамещения в области фармацевтики должен отдаваться наивысший приоритет.

Библиографический список

1. В 2015 году бюджетные расходы на здравоохранение сократятся на 20 % с учетом инфляции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zdrav.ru/news/95756-v-2015-godu-byudjetnye-rashody-na-zdravoohranenie-sokratyatsya-na-20-s-uchetom-inflyatsii> (дата обращения : 01.11.2016).
2. Галкина, Л. В. Лекарственное обеспечение населения и повышение его экономической эффективности / Л. В. Галкина, Ж. М. Корзватых // Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента : сб. науч. трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Уфа. – 2016. – № 3. – С. 6–14.
3. Лукьянчук, Е. Импортозамещение: зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Е. Лукьянчук. – Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/79186> (дата обращения : 07.11.2016).
4. Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 01.10.2010 № 1660-р. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.10.2016).
5. Фармацевтический рынок России, исследование маркетингового агентства «DSM Group» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dsm.ru/docs/analytics/august_2016_pharmacy_analysis.pdf (дата обращения : 12.11.2016).
6. Шибалко, А. Н. Особенности российской практики формирования и развития фармацевтических кластеров / А. Н. Шибалко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4. – С. 341–343.

УДК 338.45

В.А. Опекунов

И.В. Щербинин

ВЛИЯНИЕ ПОДГОТОВКИ ИСХОДНО-РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. Статья посвящена исследованию вопросов подготовки исходно-разрешительной документации и ее влияния на сроки реализации инвестиционно-строительных проектов. Рассмотрев существующую систему оформления исходно-разрешительной документации, авторы пришли к заключению, что данная система имеет существенные недостатки, а сроки оформления значительно увеличивают сроки реализации инвестиционно-строительных проектов.

Ключевые слова: исходно-разрешительная документация, инвестиционно-строительный проект, инвестиционно-строительный комплекс, сроки реализации инвестиционно-строительных проектов, нормативно-правовые акты.

Valeriy Opekunov

Igor Shcherbinin

THE IMPACT OF PREPARATION OF INITIAL PERMISSIVE DOCUMENTATION ON THE DURATION FOR REALIZATION OF INVESTMENT-CONSTRUCTION PROJECTS

Annotation. The article deals with investigation of questions related to the preparation of initial permissive documentation and its impact on the duration of realization of investment construction projects. In regard to the existing preparation guidelines for initial permissive documentation, authors came to the conclusion that this system has essential shortcomings, and execution terms considerably increase the realization terms of investment-construction projects.

Keywords: initial permissive documentation, investment-construction project, investment-construction complex, duration of realization investment-construction projects, regulatory legal act.

Успех развития экономики любого государства непосредственно связан со строительной отраслью. Создание зданий, строений, сооружений производственного и непроизводственного назначения, а также их реконструкция и капитальный ремонт способствует росту экономики страны и росту благосостояния населения. Одной из ключевых особенностей реализации инвестиционно-строительных проектов является значительный срок достижения целей проекта, что связано с технологической спецификой строительства, а также с существующей системой согласования строительных проектов. Увеличенные сроки реализации проектов в инвестиционно-строительной сфере приводят к заморозке капитала в данных проектах, что является тормозом экономического развития государства.

Проведенные нами исследования показали, что важным аспектом строительной деятельности является возможность заказчика строительства в наименьший срок и с наименьшими затратами осуществить реализацию инвестиционно-строительного проекта с учетом интересов всех лиц, участвующих в проекте. К сожалению, существующая нормативно-правовая система не позволяет реализовывать инвестиционно-строительные проекты в максимально быстрые сроки. Средний срок, требуемый для получения разрешения на строительство в российской практике, составляет 1,5–2 года, тогда как само строительство объекта в зависимости от сложности может занимать в среднем 1–2 года. Указанный срок подготовки исходно-разрешительной документации (далее ИРД) необоснованно большой, он вызывает высокие риски у Заказчика, является причиной повышений стоимости ко-

нечного продукта. В первую очередь это связано с чрезмерным количеством административных барьеров и согласований, необходимых для получения разрешения на строительство. Число исходно-разрешительных документов для получения разрешения на строительство в среднем по отрасли составляет порядка 200 согласований. Для улучшения инвестиционного климата требуется оптимизировать правовую систему получения ИРД, а также разработать оптимальную модель подготовки ИРД на начало строительства.

Целью данной статьи является исследование существующей системы получения исходно-разрешительной документации на начало строительства и ее влияние на сроки реализации инвестиционно-строительных программ. В рамках реализации поставленной цели нами были решены следующие задачи: определение понятия сроков, определение понятия ИРД, выявление основных участников процесса получения ИРД, обзор необходимых документов для получения разрешения на строительство, исследование существующей системы оформления и получения ИРД, определение состава и последовательности получения ИРД, оценка существующих недостатков в нормативно-правовой базе о подготовке ИРД, подготовка рекомендаций по устранению выявленных недостатков.

Главным аспектом реализации инвестиционно-строительного проекта является срок его реализации, от которого во многом зависят затраты на его реализацию. Для полного понимания природы срока требуется раскрыть данное понятие. Срок – это момент или определенный период времени наступления или истечение которого влечет возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей. Срок реализации проекта – это определенный период времени, в течении которого требуется достигнуть поставленные цели в рамках данного проекта. Срок реализации проекта устанавливается Заказчиком, но по отношению к строительному проекту в этом сроке необходимо учитывать срок оформления ИРД в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами РФ (НПА), на который Заказчик может повлиять только косвенно, путем создания определенной модели получения ИРД, так как не может отказаться от получения определенных согласований, потому что без полного комплекта невозможно законно получить разрешение на строительство.

При намерении Заказчика произвести строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объекта капитального строительства Заказчику требуется собрать полный комплект исходно-разрешительной документации для получения разрешения на строительство. ИРД состоит из разрешительной документации подлежащей оформлению в соответствии со статьями 44–51 Градостроительного кодекса Российской Федерации (ГрК РФ) и иными нормативно-правовыми актами РФ [3]. ИРД – это комплект документов, которые необходимо оформить в соответствии со статьями 44 – 51 ГрК РФ, конечной целью которого является получение разрешения на строительство [6]. Полный комплект ИРД состоит из правоустанавливающих документов на земельный участок (ЗУ), согласования размещения будущего объекта строительства со всеми заинтересованными организациями, технические условия (ТУ) на подключение к сетям инженерно-технологического обеспечения (ИТО), инженерные изыскания (ИИ), проектная документация (ПД), имеющая положительное заключение экспертизы, информационных писем и справок, а также иных документов предоставляемых государственными и негосударственными организациями на безвозмездной основе или за фиксированную плату [3]. Можно дать полное определение, что ИРД – это документация, выдаваемая специальным органом власти или уполномоченной организацией за фиксированную плату или безвозмездно и в обязательном порядке (при условии соблюдения всех нормативных требований в отношении проектной и рабочей документации) в процессе проектирования и строительства объекта, по запросу Заказчика, либо действующему в его интересах физическому или юридическому лицу.

Сбором ИРД может заниматься как сам Заказчик строительства, так и иное уполномоченное на то физическое или юридическое лицо, называемое Техническим Заказчиком в соответствии со ст. 1 ГрКРФ. Оформление ИРД и получение разрешения на строительство не требуется в случаях преду-

смотренными в п.17 ст.51 ГрКРФ [3]. Разработка предпроектных решений будущего объекта строительства и получение ИРД являются начальной стадией инвестиционного процесса. На данном этапе определяются основные технико-экономические показатели объекта.

Не существует единого документа, в котором был бы указан весь необходимый перечень документов ИРД. Это, в первую очередь, связано с тем, что градостроительная деятельность одновременно регулируется как федеральными органами власти, так и региональными, и местными. Существуют различные дополнительные нормативно-правовые акты, регулирующие градостроительную деятельность в отдельных субъектах РФ. Подготовка полного комплекта ИРД в соответствии со всеми нормативно-правовыми актами РФ это трудоемкий процесс, занимающий длительное время, которое может превышать сроки самого строительства, и требующий специализированных знаний в области строительного законодательства, строительной организации и опыта в сфере согласования строительных проектов [4].

Существует множество административных барьеров, двойных согласований, которые увеличивают сроки оформления ИРД, что в свою очередь влияет на финансовые показатели проекта, приводящие к удорожанию стоимости конечного продукта. Существующая система получения разрешения на строительство не соответствует современным требованиям, предъявляемым государством к отрасли, является тормозом экономического роста в РФ и порождает коррупцию, что негативно сказывается на социально-экономической сфере общества. Можно выделить следующих основных участников процесса получения ИРД: Заказчик, Технический заказчик, Генеральный проектировщик, органы государственной власти всех уровней, компании ресурсодержатели сетей ИТО, саморегулируемые организации в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий и иные негосударственные организации [1].

Регулирование строительной отрасли в РФ происходит на всех уровнях власти: федеральном, региональном, местном. Основные нормативно правовые акты, регулирующие строительную отрасль на федеральном уровне следующие: Градостроительный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 г. № 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию», Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», Федеральный закон от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений», Своды правил по строительству (СП), ГОСТы и прочие нормативно-правовые документы. В соответствии с Конституцией РФ органы регионального и местного самоуправления имеют право конкретизировать нормы, предусмотренные актами федерального уровня, при условии, что НПА принимается уполномоченным на то органом регионального и местного самоуправления и в рамках установленной для него компетенции. Зачастую принимаемые НПА на региональном и местном уровне дублируют федеральные НПА и создают дополнительные административные барьеры, что в свою очередь ведет к увеличению сроков сбора ИРД и дополнительным финансовым затратам для Заказчика, которые проявляются в увеличении стоимости строительства. Данные административные барьеры могут служить развитием коррупции, так как органы власти умышленно многократно отказывают в согласованиях или согласовывают проекты, соответствующие всем действующим НПА на условиях, приносящих убытки Заказчику, с целью личного обогащения.

Сбор ИРД имеет определенную последовательность, представленную ниже. Первым этапом сбора ИРД является получение землеотводной документации на земельный участок, отведенный под строительство. Землеотводная документация включает в себя договор аренды ЗУ или свидетельство о праве собственности на ЗУ, кадастровый паспорт (выдается Росреестром) ЗУ, предоставляющий основную информацию о ЗУ (кадастровый номер ЗУ, адрес, категорию земель, кадастровую стоимость, план ЗУ и т.д.) [2]. После юридического оформления ЗУ начинается разработка предпроектных ре-

шений, основывающихся на утвержденном проекте планировки территории (ППТ) для зоны планируемого строительства объекта. При его отсутствии Заказчику требуется организовать его разработку, так как ППТ является основой формирования градостроительных планов земельных участков (ГПЗУ), необходимых для получения разрешения на строительство. ППТ разрабатывается в развитие генеральных планов населенных пунктов, или независимо от наличия генеральных планов, – на территорию квартала, микрорайона или других территорий, названных в градостроительном законодательстве «элементами планировочной структуры». ППТ содержит основные показатели, необходимые для определения инвестиционной привлекательности территории – численность населения и возможные объемы нового строительства (жилищного, делового, социального, культурно-бытового, транспортного, инженерного). Если решение о подготовке ППТ принимается руководителем органа местного самоуправления поселения или органа местного самоуправления городского округа, ППТ утверждается органом государственной или муниципальной власти с соблюдением процедуры публичных слушаний в соответствии со статьей 46 ГрК РФ [3]. ППТ, подготовленный на основании решения руководителя исполнительного органа государственной власти, обсуждению на публичных слушаниях не подлежит.

Следующим этапом будет получение ГПЗУ в местном исполнительном органе власти (в Москве это Москомархитектура). ГПЗУ выполняет информационную функцию, в нем консолидирована информация об основных параметрах планируемого к строительству объекта и существующих к нему строительных ограничений, указываются границы ЗУ, границы зон действия публичных сервитутов и т.д. Понятие градостроительного плана земельного участка введено ГрК РФ [3]. ГПЗУ является одним из основных исходных документов, необходимых для начала проектирования и дальнейшего получения необходимой документации.

Одними из исходных данных при проектировании объекта капитального строительства являются Ситуационный план (Ситплан) и Инженерно-топографический план (Геоподоснова). Ситплан – это топографическая схема расположения на местности границ ЗУ в масштабе 1:2000 с указанием красных линий, близлежащих зданий и сооружений, границ охранных зон, границ линии застройки. Геоподоснова – это топографический план с указанием всех существующих наземных и подземных коммуникаций. На земельном участке будущего объекта строительства проводят инженерные изыскания с целью изучения существующих природных условий и факторов техногенного воздействия. Данная документация необходима для принятия наиболее экономически рациональных и безопасных проектных решений.

На основании вышеизложенных документов и решения Заказчика выбирают проектную организацию, которая разрабатывает концепцию проекта и проектную документацию. Итогом разработки концепции должен служить согласованный альбом архитектурно-градостроительных решений (АГР) в городе Москве в Москомархитектуре, а разработки проектной документации – положительное заключение экспертизы.

В соответствии со статьей 48 п.6 ГрК РФ [3] Заказчик обязан предоставить проектировщику при заключении договора на разработку проектной документации следующие документы: ГПЗУ, результаты ИИ, ТУ. Учитывая тот факт, что ТУ выдаются в соответствии с потребностями в ресурсах будущего объекта капитального строительства, их получают на основании расчетов, сделанных проектной организацией, и передаются проектировщику в процессе проектирования. Заказчику требуется получить ТУ на подключение к следующим сетям ИТО: водоснабжение, канализование, ливневое водоотведение; электроснабжение, теплоснабжение, Интернет и телефон, радиосети, газоснабжение (при необходимости).

Разделы ПД разрабатываются проектной организацией в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. № 87 «О составе разделов проектной документации и требо-

ваниях к их содержанию» [5]. Параллельно разработке ПД идет сбор части ИРД, установленной законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации (в том числе техническими и градостроительными регламентами), и которую следует представлять в составе документов, направляемых на экспертизу. В эту часть входят согласования размещения объекта со всеми заинтересованными организациями и всевозможные справки, информационные письма, заключения от государственных и негосударственных организаций.

После разработки ПД данная документация и ИИ должна пройти проверку в государственной или негосударственной структуре на соответствие строительным нормам и правилам. Необходимость проведения экспертизы проектной документации закреплена в ст. 49 ГрК РФ [3]. Там же указано, какие объекты должны проходить государственную, а какие негосударственную экспертизу.

При прохождении госэкспертизы данные о положительном заключении ПД автоматически попадают в информационную систему обеспечения градостроительной деятельности (ИСОГД). При негосударственной экспертизе требуется дополнительно регистрировать положительное заключение на ПД в ИСОГД. После прохождения всех этапов перечисленных ранее Заказчик вправе получить разрешение на строительство в соответствии со ст.51 ГрК РФ [3]. Для получения разрешения на строительство Заказчик подает заявление на выдачу разрешения на строительство в Госстройнадзор. Дополнительно к заявлению прикладываются положительное заключение ПД, ГПЗУ, правоустанавливающие документы на ЗУ.

На основе вышеизложенного можно разделить порядок получения ИРД на следующие взаимосвязанные и во многом параллельные этапы: получение ТУ и заключение договоров с ресурсодержателями сетей ИТО, получение согласований заинтересованных организаций на реализацию проекта, писем, справок, требуемых в экспертизе, проведение ИИ, разработка ПД, экспертиза ПД и ИИ, получение разрешения на строительство. Рассмотренная нормативно-правовая система получения ИРД имеет значительные недостатки, вследствие чего Заказчик несет дополнительные риски, связанные с реализацией инвестиционно-строительных проектов, которые проявляются в увеличении сроков реализации данных проектов. Можно назвать такие недостатки существующей системы как двойные согласования, дублирование регулирующих функций федеральных и региональных органов исполнительной власти, длительный регламентный срок подготовки ответов на запросы о выдаче исходно-разрешительных документов, требуемых в экспертизе, и нарушение данного регламентного срока соответствующими органами власти, огромное количество государственных инстанций, в которых требуется получить исходно-разрешительные документы, выдача дополнительных замечаний экспертизой к ПД после устранения основных замечаний.

Вышерассмотренная модель оформления ИРД на начало строительства является неэффективной, несет в себе высокие риски для Заказчика, которые проявляются в увеличении сроков реализации проекта и росту затрат, служит причиной развития коррупции в стране, развитию неэффективного государственного аппарата и повышает социально-политическую напряженность к власти как со стороны бизнес-сообщества девелоперов и иных участников инвестиционно-строительной деятельности, так и со стороны общества в целом.

Нами могут быть даны следующие рекомендации по совершенствованию системы получения ИРД: создание единых центров получения ИРД, исключение двойных согласований на всех уровнях исполнительной власти; сокращение количества требуемых согласований, сосредоточивание регулирующих и контролирующих функций в одном органе исполнительной власти, а именно в Министерстве строительства РФ, законодательный запрет в обоснованном многократном отказе в получении согласования проекта, соответствующего всем действующим НПА РФ на момент подачи запроса о согласовании.

Библиографический список

1. Акимова, Е. В. Учет в строительстве / Е. В. Акимова. – М. : Налоговый вестник, 2011. – 288 с.
2. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд., исправл. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
3. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. – 2004. – № 290.
4. Мандрюков, А. В. Правовой статус технического заказчика / А. В. Мандрюков // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2014. – № 10. – С. 63–69.
5. О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 (ред. от 23.01.2016) // Российская газета. – 2008. – № 41.
6. Сборник разъяснений по предпроектной и проектной подготовке строительства (вопросы и ответы). Выпуск 3. – М. : ОАО «ЦЕНТРИНВЕСТпроект», 2016.

УДК 338.012

А.В. Пасько

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ ТОВАРОПОТОКОВ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация. На современном этапе в условиях ужесточения конкуренции на мировом рынке легковых автомобилей для него становится характерным не только усложнение товаропотоков, но и трансформация отраслевой структуры. В статье проведена оценка качественных сдвигов, происходящих в мировом автомобилестроении на протяжении последних лет.

Ключевые слова: автомобилестроение, мировой рынок автомобилей, трансформация, транснациональные корпорации (ТНК).

Alexander Pas'ko

FEATURES OF TRANSFORMATION OF TRADE STRUCTURE IN THE MODERN WORLD MOTOR VEHICLES' MARKET

Annotation. At the present stage, in the conditions of toughening of the competition in the world motor vehicles' market for it there is characteristic not only a complication of trade structure, but also transformation of industry structure. In the article evaluation of the high-quality shifts happening in world automotive industry for the last years is carried out.

Keywords: automotive industry, world motor vehicles market, transformation, multinational corporations.

В наиболее развитых экономически странах, наряду с рынком жилищной и коммерческой застройки, автомобильная промышленность признается одним из основных драйверов роста экономики страны в целом. С одной стороны, отрасль привлекает огромные инвестиции в целевые исследования и разработки, что дает значительный вклад в ее и так высокую капитализацию, а с другой стороны, автомобиль является продуктом «высокого передела», т.е. при его изготовлении «задействуется» большое число смежных отраслей и производств. Таким образом, если рассматривать автомобильную отрасль с позиций интересов государства, то здесь должна быть заинтересованность как с точки зрения влияния на динамику валового внутреннего продукта (ВВП), так и, учитывая большое число трудоспособного населения, вовлеченного в рынок, с точки зрения влияния на занятость [6].

Состояние рынка легковых автомобилей находится в тесной зависимости от уровня покупательной способности населения. Влияние это проявляется как на количественных характеристиках рынка, так и на его качественной структуре. Здесь необходимо учитывать, что помимо затрат на приобретение автомобиля, потребитель несет значительные «издержки владения», связанные с необходимостью оплаты страхования, дорожного налога, покупки бензина, масел, антифриза и т.д. Эти издержки тем выше, чем выше класс приобретенного автомобиля. Поэтому для кризиса характерна ситуация, когда на вторичном рынке появляется большое количество автомобилей и происходит постепенное снижение средней цены предложения [8]. Это, в свою очередь, оказывает дополнительное давление на рынок новых автотранспортных средств, ухудшая его показатели в еще большей степени.

В последние годы автомобильная промышленность по всему миру испытала значительные трудности, обусловленные глобальным финансовым кризисом 2008–2009 гг. [2]. Спрос на легковые автомобили тогда снизился в большинстве регионов мира. На сегодняшний день суммарный объем производства легковых автомобилей во всем мире значительно превышает докризисный уровень. Это

произошло за счет увеличения спроса как со стороны развитых, так и развивающихся рынков. Учитывая рост продаж в Северной Америке и Китае, продажи легковых автомобилей во всем мире в 2015 г. достигли отметки в 87,4 млн единиц [3]. Данное увеличение всего на 1,5 % по сравнению с 2014 г. – самый низкий рост с 2010 г. Отрасль продолжает свое восстановление после глобального экономического кризиса, в то время как рост во всем мире замедляется, в том числе на фоне неопределенности в России и Южной Америке.

Продажи легковых автомобилей в Северной Америке увеличились на 5,5 % до 20,6 млн единиц в 2015 г., по причине продолжающегося восстановления на рынке США, где продажи достигли 17,5 млн единиц (увеличение на 6,0 %). Так же увеличение мировых продаж связано с тем, что цены на бензин остаются низкими, доверие потребителей растет и финансирование легко доступно. Продажи легковых автомобилей в Китае выросли на 5,6 % до 24,4 млн в 2015 г. [3]. Несмотря на более широкий доступ к кредитам, расширение дилерских сетей и программы утилизации, предназначенные для стимулирования продаж, рост объема продаж легковых автомобилей снизился, вслед за замедлением роста китайской экономики в целом. Продажи легковых автомобилей в России, которая находится в глубокой рецессии, имея дело с энергонезависимой валютой и перспективами обострения ситуации с Украиной, сократились в 2015 г. на 36 % по сравнению с предыдущим годом до всего 1,6 млн единиц, что вдвое меньше по сравнению с продажами 2012 г. [3].

В перспективе автомобильный рынок США, поддерживаемый низкими процентными ставками по кредитам и низкими ценами на бензин, будет оставаться сильным. Хотя процентные ставки будут медленно повышаться, условия для покупок будут оставаться хорошими, что позволит рынку продолжить расти в 2016 и 2017 гг. В Западной Европе импульс роста также силен.

В свою очередь резко возрос оптимизм по поводу активности продаж на китайском рынке, так как правительство объявило меры по сокращению налога на покупку автомобиля для небольших автомобилей. Тем не менее, по-прежнему сохраняющаяся волатильность фондового рынка может отпугнуть некоторых покупателей. В настоящее время ожидается рост продаж легковых автомобилей на 5–6 % в 2016 г. – этого достаточно, чтобы увеличить продажи более, чем на 1,3 млн единиц [3].

В 2015 г. самой продаваемой в мире моделью легковых автомобилей стала Toyota Corolla, которая уже в течение нескольких лет является лидером по объему продаж. Второй год подряд вплотную за лидером следует Volkswagen Golf. Замыкает тройку лидеров Ford Focus. Обращает на себя внимание тот факт, что все три модели относятся к классу компактных («В» и «С» в европейской классификации). Самый быстрый рост продаж за год продемонстрировала китайская модель Wuling Hongguang (+67.2 %) – компакт-вэн, ориентированный в первую очередь на внутренний рынок Китая [9].

Несмотря на общую положительную динамику мирового рынка легковых автомобилей, его показатели значительно разнятся в зависимости от регионов и стран, а перспективы выглядят неопределенными: «старые» рынки насыщены, а большинство «новых», имея потенциал роста, не могут похвастаться стабильностью своей экономики, а, следовательно, и покупательного спроса. При этом даже на фоне прочих стагнирующих рынков, показатели российского рынка автомобилей в настоящее время выглядят обвальными. С качественной точки зрения отрасль становится все более технологичной, а производители объединяют свои усилия по разработке и продвижению новой продукции. В техническом плане отрасль идет по пути все большей экологичности и безопасности, и в ней все большую роль играют информационные технологии.

Ряд новых тенденций охватил автомобильную промышленность, поскольку наметились сдвиги в потребительском спросе и расширились нормативные требования к безопасности и экономии топлива. Что касается первого, то потребители, по всей видимости, пересматривают давние предпочтения к отдельным автомобильным брендам, и рассматривают автомобили скорее как транспортное

средства. Хотя это, вероятно, не окажет существенное влияние на объем продаж, однако влияет на то, сколько люди готовы платить за автомобили. Увеличение нормативных требований, ужесточение средней экономии топлива в США, а также в остальной части мира, обходится дорого для производителей.

Во всем мире в 2015 г. был отмечен рост производства легковых автомобилей на 1,1 % по сравнению с предыдущим годом. В то время как Южная Корея рискует потерять долю рынка, Германия показала удовлетворительные показатели. В 2015 г. Индия находилась на грани превращения в крупного производителя легковых автомобилей: количество автомобилей, произведенных в Индии, в 2014–2015 гг. возросло с 3,16 до 3,38 млн единиц [10].

Китай, Япония, Германия, Южная Корея и США сегодня объединяют крупнейших производителей легковых автомобилей. На сегодняшний день объем продаж автомобилей в этих странах вернулся к докризисному уровню благодаря увеличению спроса, особенно со стороны азиатских рынков. Китай является крупнейшим производителем, выпустив более 21 млн автомобилей в 2015 г., заняв более 22 % мирового производства [3]. Крупнейшим в Китае производством автомобилей является совместное предприятие между General Motors и SAIC Motor Corporation Limited, известное как Shanghai General Motors Company Ltd. Эта компания производит и продает легковые автомобили под марками Chevrolet, Opel и Cadillac.

Производство легковых автомобилей в Европе показало умеренный рост в 2015 г. (+ 2,0 %), тогда как в США оно выросло на 2,7 %, достигнув 9,3 млн единиц (на основе продолжающегося роста его внутреннего спроса). Производство легковых автомобилей в Южной Америке существенно снизилось (-19,1 %) в течение года. Высокая инфляция и процентные ставки в Бразилии влияют на производство, что привело к снижению на 19,8 %. Китай, несмотря на замедление темпов прироста производства, сохранил свое лидирующее положение среди производителей легковых автомобилей, что составляет четверть мирового производства. Производство в Японии снизилось (-6,4 %) до 7,6 млн единиц в 2015 г., ввиду застоя внутренних продаж. После увеличения налога на потребление в 2014 г. производство автомобилей в Южной Корее составило 4,2 млн единиц [3].

На корпоративном уровне в современном глобальном автомобилестроении происходит несколько определяющих тенденций. Во-первых, существенно изменяется география мирового автомобилестроения. В частности, наблюдается изменение позиции крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) США, стран Европейского союза (ЕС) и Азии на мировом рынке. Только ТНК Южной Кореи и Японии способны к укреплению своих позиций на рынках автомобилей США и ЕС, что обусловлено высоким уровнем надежности и экономичности из стран Азии. Помимо прочего, на мировом рынке автомобилей усиливаются позиции Китая, который наращивает экспорт автомобилей в страны Ближнего и Среднего Востока, а также страны ЕС. Китайские ТНК уже приступили к масштабной разработке продукции, предназначенной исключительно для рынков стран ЕС и США. Наконец, перспективными центрами развития мирового автомобилестроения становятся Филиппины, Таиланд, Сингапур, Малайзия и Индонезия [4]. В свою очередь, мы наблюдаем рост производственных мощностей ключевых автомобильных ТНК в ряде восточноевропейских стран – Польше, Венгрии, Словакии и Чехии. Ключевой фактор, обуславливающий внедрение на рынки этих стран, – сравнительно недорогие ресурсы. Однако некоторые страны в деле привлечения инвестиций в автомобилестроение сформировали собственные, уникальные конкурентные преимущества. В частности, в Чехии к ним относятся: выгодность экономико-географического положения, высокая квалификация инженерного персонала, наличие диверсифицированной инфраструктуры, налаженная база субподрядчиков, благоприятное законодательство по привлечению иностранных инвестиций [1].

Следует отметить изменение структуры производства на современном мировом рынке автомобилей. Так, развитые страны в последние годы переходят от крупносерийного производства к мел-

косерийному, однако при этом увеличивая ассортимент продукции. Это, например, находит свое подтверждение при анализе изменений модельного ряда на рынках США и Европы. В дополнение к указанному, необходимо указать на кризис мощностей в автомобилестроении развитых стран, когда предложение этих мощностей существенно превышает спрос на них. Так, компания General Motors кардинальным образом перестраивает свою стратегию в ЕС, объединяя ряд подразделений (в Германии, Швеции и Великобритании), устраняя ряд дублирующих функций в ряде подразделений, сужая специализацию в отдельных странах, а также перенося некоторые производства из стран ЕС в страны Азии [7].

Для современных ТНК в мировом автомобилестроении характерной становится смена маркетинговых стратегий. Эти стратегии модифицируются с учетом перенасыщенности рынков, кризиса перепроизводства и снижения темпа роста спроса в развитых странах. Однако даже с учетом глобализации мировой экономики, следует учитывать уникальность и специфику отдельных региональных или национальных рынков автомобилей, поскольку глобализация в целом не ведет к глобализации предпочтений. Для каждого рынка сохраняются собственные требования относительно характеристик автомобилей, а интеграция автомобильных ТНК не должна отражаться на диверсификации и разнообразии предложения [5]. Требования к безопасности обуславливают все большую необходимость применения концепции просвещенного и экологического маркетинга. Применение последнего направлено на преодоление проблем защиты окружающей среды, дефицита ресурсов, быстрого старения населения и роста его численности. Также необходимо учитывать усиление ряда инновационных параметров автомобилей, а для многих производителей это становится ключевым методом конкурентной борьбы.

Библиографический список

1. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции: монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАк, 2013. – 172 с.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для бакалавров / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М. : Юрайт, 2014. – 446 с.
3. Мировой рынок легковых автомобилей в 2015–2016 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/articles/commod/auto.htm> (дата обращения : 16.10.2016).
4. Пасько, А. В. Корпоративные стратегии автомобильных корпораций в условиях глобализации мирового автомобилестроения / А. В. Пасько // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 20. – С. 38–50.
5. Пасько, А. В. Особенности влияния глобализации на развитие мировой автомобильной промышленности / А. В. Пасько // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 15. – С. 59–62.
6. 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.
7. Пасько, А. В. Предпосылки трансформации стратегий автомобильных транснациональных корпораций в современных условиях / А. В. Пасько // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 17. – С. 80–82.
8. 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; отв. ред. Е. М. Мосолова. – Липецк : ООО «Радуши», 2014. – С. 54–64.
9. Продажи автомобилей в мире – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://global-finances.ru/prodazhi-avtomobiley-v-mire-2015/> (дата обращения : 17.10.2016).
10. Passenger car production in selected countries in 2015, by country (in million units) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.statista.com/statistics/226032/light-vehicle-producing-countries/> (accessed date : 20.10.2016).

УДК 339.94

Е.Н. Смирнов

BREXIT КАК РЕЗУЛЬТАТ ВНУТРЕННИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. Европейский союз (ЕС) на современном этапе испытывает период серьезных социально-экономических трансформаций. Дальнейшее расширение ЕС ведет к обострению внутренних противоречий между отдельными странами-членами. Возможный выход Великобритании из ЕС (Brexit) налагает серьезные ограничения на дальнейшее развитие экономической интеграции, чему посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: Европейский союз, Brexit, экономическая интеграция, внешняя торговля.

Evgeniy Smirnov

BREXIT AS A RESULT OF INTERNAL CONTRADICTIONS IN THE ECONOMY OF THE EUROPEAN UNION

Annotation. The European Union (EU) at the present stage tests the period of serious social and economic transformations. Further expansion of the EU goes to an aggravation of internal contradictions between member countries. A possible exit of Great Britain from the EU (Brexit) imposes serious restrictions for further development of economic integration, the present article is devoted to.

Keywords: European Union, Brexit, economic integration, external trade.

Вопрос возможного выхода Великобритании из Европейского союза (ЕС) перешел в активную фазу обсуждения в 2015 г. [3]. Изначально членство Великобритании в ЕС характеризовалось определенной степенью «автономии», что подтверждалось, например, тем, что эта страна в своей внешней политике ориентируется на США, не приняла общую валюту евро, ограниченно участвует в Шенгенском соглашении, обеспечивающем беспрепятственные миграции граждан ЕС [4]. Все больше сторонников не доверяют европейским институтам. Очевидны экономические последствия выхода Великобритании из ЕС для ее экономики, однако, важен по существу сам прецедент этого выхода. Дело даже не в краткосрочных последствиях выхода Великобритании из ЕС (они, например, проявились в беспрецедентном за последние годы снижении валютного курса британского фунта стерлингов). Гораздо хуже – потенциально возможные так называемые «парады суверенитетов» в ЕС. Эксперты, в частности, Дж. Сакс в качестве таких последствий указывают стремление Каталонии и Шотландии к независимости, а также отказ от свободного движения населения в рамках ЕС [12], что в целом противоречит европейским свободам, зафиксированным в преамбуле к Римскому договору.

Для экономики Великобритании негативные последствия выхода из ЕС связаны с тем, что он отразится, прежде всего, на благосостоянии граждан страны, хотя экономика страны является одной из самых зрелых в ЕС, с развитой инновационной системой [2]. Эта дилемма (выбора между стабильностью благосостояния граждан и желанием ухода от тотального контроля в рамках ЕС) существенно актуализирует рассматриваемую нами проблему. По существу, в экономическом плане выход Великобритании из ЕС ничего хорошего не сулит, однако сторонники Brexit обещают снижение миграционной волны, укрепление безопасности и больше суверенитета для своих граждан.

Развитие экономической интеграции в ЕС на современном этапе во многом обусловлено политическими факторами, а отставание ЕС от других развитых регионов обусловлено, главным образом, политическими проблемами [9]. К их числу, например, можно отнести: нерешенность проблемы беженцев (для чего необходимо прекращение войны в Сирии), необходимость приостановления рас-

ширения НАТО на Восток (в Грузию и Украину). С экономической точки зрения необходимо стремиться к продолжению снижения огромных социальных расходов на образование и здравоохранение, а также решать проблему долгового кризиса в Греции, негативно отражающегося на экономике всей еврозоны. Проблема усугубляется тем, что в ЕС нет единой идеи по поводу того, как «оживить» экономический рост: в Италии и Франции, например, считают, что необходимо ослабить «фискальный пакт» еврозоны, а страны Скандинавии придерживаются необходимости структурно реформировать экономики [6]. Кроме этого, под влиянием последнего кризиса внутри ЕС существенно обострились политические и социально-экономические проблемы, которые особо остро отразились на экономике стран еврозоны. ЕС в настоящее время крайне необходимо решать задачи перспективного внутреннего развития [5].

В оценках последствий выхода Великобритании из ЕС большую роль играет анализ сложившегося характера их взаимной торговли. Дело в том, что уже на протяжении ряда лет торговый баланс Великобритании сводится с огромным отрицательным сальдо (отрицательное сальдо торгового баланса Великобритании возросло в 2003–2015 гг. с 97,6 до 155 млрд долл. США) [16]. Растущее сальдо выгодно, прежде всего, странам ЕС, являющихся активными нетто-экспортерами (в частности, Германии) [7]. Интересна и довольно распространена точка зрения о том, что после выхода Великобритании из ЕС построение «европейского централизованного государства» в ЕС станет фактически невозможным [15]. Таким образом, Brexit может способствовать пересмотру всей идеологии экономической и политической интеграции в ЕС.

Наконец, важно учитывать, что в краткосрочном плане выход Великобритании из ЕС нанесет ущерб и экономике США, поскольку снижение темпов экономического роста в ЕС не может не отразиться на США, для которых ЕС – основной внешнеторговый партнер. ЕС без Великобритании, вероятно, отменит экономические санкции против нашей страны, а США потеряют своего партнера в Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (ТТИП) [14]. Что касается ТТИП, то маловероятно, что в складывающихся условиях оно вообще будет заключено (необходимо, в частности, дождаться исходов выборов в США, Германии и Франции).

На Западе принято считать, что России выгоден выход Великобритании из ЕС. Однако необходимо учесть, что долгое время будет неясно, на каких условиях ЕС и Великобритания договорятся о ведении взаимной торговли, поэтому зарубежные инвесторы будут выжидать и отказываться от серьезных крупных инвестиций. Серьезно может пострадать проект «Северный поток-2» и его инициатор – компания «Газпром», предполагающая поставки газа в том числе и в Великобританию, которая в последние годы ввиду истощения своих месторождений активно наращивает импорт газа из России. Сложно прогнозировать, будет ли импортироваться газ, если Великобритания останется за пределами общего рынка ЕС.

В любом случае, при выходе Великобритании из ЕС в краткосрочной перспективе следует ожидать замедления темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) страны и даже его сокращение. Также возможно замедление темпов роста в странах ЕС, наиболее тесно связанных с Великобританией (Германия, Ирландия, Кипр, Нидерланды). Последнее означает, что рост ВВП в ЕС в целом замедлится, что скажется и на без того «вялой» динамике мировой экономики, поэтому следует ожидать дальнейшего снижения мирового спроса на сырье и энергоносители. Поэтому косвенно Brexit скажется и на России.

Что касается девальвации фунта стерлингов, то, с одной стороны, она будет способствовать росту конкурентоспособности экспортноориентированных отраслей экономики Великобритании, делает страну более привлекательной для зарубежных туристов, однако, с другой стороны, это приведет к удорожанию импорта.

Нарушение идеологии экономической интеграции в ЕС [1] наводит на мысль о том, что необходимо более четко разграничивать отличия между ЕС и еврозоной, придерживаться концепции ин-

теграции Европы «двух скоростей» [8]. По мнению Дж. Сороса, среди других стран ЕС (и еврозоны) самый большой вызов следует ожидать со стороны Италии, поскольку ослабленная банковская система страны нуждается в скорейшем оздоровлении и санации, что является залогом спасения банковского союза ЕС и еврозоны в целом. На биржах индексы итальянских банков упали с января по середину июля 2016 г. на 57 % [13].

Насколько еще возможно распространение «опыта» Великобритании в другие страны? Немецкий эксперт М. Беккер указывает на Швейцарию, не являющуюся членом ЕС, причиной чему является референдум, проведенный в стране в 2014 г. и предполагающий ограничение притока иностранцев на основе внесения изменения в Конституцию страны (данный закон, вероятно, примут к началу 2017 г.) [10]. Двусторонние соглашения между Швейцарией и ЕС, подписанные еще в 1999 г., содержат оговорку о том, что если будет разорвано одно соглашение, все остальные разрываются автоматически. Поэтому, кроме свободы передвижения для граждан Швейцарии и ЕС, есть угроза для авиасообщения, грузо- и пассажироперевозок, торговли сельскохозяйственной продукцией, взаимного признания стандарта качества продуктов питания, научно-технологического сотрудничества. Поэтому швейцарские эксперты ожидают, что в стране можно ожидать *Schweizit* («Швейцит») аналогично «Брекситу».

К возможному выходу Великобритании из ЕС следует добавить еще и «войну» экономических санкций между Россией и ЕС, которая уже негативно сказалась на его странах-членах. Так, независимые оценки указывают на потери во взаимном российско-европейском товарообороте в размере 60 млрд долл. США, среди которых наиболее высока доля Германии (27 %), а доля других крупных стран ЕС – Великобритании и Франции – сравнительно незначительна (4,1 и 5,6 % соответственно) [11]. Следует учитывать, что в 2016 г., продовольственное эмбарго России в отношении ЕС было продлено.

В любом случае, судьба ЕС зависит только от стран, входящих в него, и погубить его могут только внутренние противоречия, как это было в случае с СССР. Основной риск заключается в существенном снижении Европейским союзом управляемости его экономики. Кроме мер в части стабилизации банковской системы необходимо изменение бюджетной политики, в которой большее внимание должно быть уделено инвестициям. До референдума по выходу Великобритании из ЕС экономический рост, основанный на инвестициях, был относительно стабильным. В то же время невысокой была инфляция, а потоки займов способствовали улучшению ситуации на рынке труда. В течение следующих трех лет ожидается снижение темпов экономического роста в еврозоне на уровне 0,3–0,5 %, и этих темпов роста будет явно недостаточно, чтобы нейтрализовать последствия безработицы, достигшей в ряде стран уже двузначных величин. Поэтому и необходимо реформирование экономики ЕС, а также панъевропейских институтов, чтобы они стали более управляемыми и эффективными.

Следующим началом эффективного развития экономической интеграции является дальнейшая экономическая консолидация ЕС, а также его консолидация с другими странами. Это будет являться своеобразным вызовом развивающимся странам, которые все больше укрепляют экономические связи между собой: уже свыше 50 % международной торговли приходится на обмен между развивающимися странами, при этом активным участником этого процесса становится не только Китай, но и Индия, страны Африки. Чтобы поддерживать это сотрудничество, формируются все новые институты (например, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций).

Библиографический список

1. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции: монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАК, 2013. – 172 с. – ISBN 978-5-4379-0354-4.

2. Смирнов, Е. Н. Ведущие развитые страны ЕС – в авангарде процессов инновационного развития экономики региона / Е. Н. Смирнов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 23. – С. 138–139.
3. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Смирнов Евгений Николаевич. – М., 2016. – С. 63–64.
4. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: монография / Е. Н. Смирнов. – М. : Перо, 2015. – 388 с. – ISBN 978-5-906835-08-6.
5. Смирнов, Е. Н. Направления совершенствования инновационного механизма развития экономики Европейского союза / Е. Н. Смирнов // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2015. – № 13. – С. 10–15.
6. Смирнов, Е. Н. Противоречия глобального экономического роста , или еще раз об эффективности моделей социально-экономического развития / Е. Н. Смирнов // ЭКО. – 2015. – № 4. – С. 93–104.
7. Смирнов, Е. Н. Трансформация внешнеэкономических связей Европейского союза в условиях инновационного развития его экономической системы / Е. Н. Смирнов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 1. – С. 96.
8. Смирнов, Е. Н. Факторы инновационного развития экономики Европейского союза / Е. Н. Смирнов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 7(17). – С. 117.
9. Смирнов, Е. Н. Экономика Европейского союза: инновационный аспект развития: монография / Е. Н. Смирнов. – Saarbrücken : LAP Lambert Academic Publishing, 2013. – 163 с. – ISBN 978-3-659-49258-7.
10. Becker, M. Schweizer Referendum: Folgt auf den Brexit der Schwexit? [Electronic resource] / M. Becker // Der Spiegel. – 2016. – Mode of access: <http://www.spiegel.de/politik/ausland/schweiz-folgt-auf-den-brexit-der-schwexit-a-1104255.html> (accessed date : 26.07.2016).
11. Comment les conséquences des sanctions russes sur l'économie française ont été largement sous-estimées [Electronic resource] // Atlantico. – 2016. – Mode of access : <http://www.atlantico.fr/decryptage/comment-consequences-sanctions-russes-economie-francaise-ont-ete-largement-estimees-matthieu-crozet-2759328.html> (accessed date : 16.07.2016).
12. Jeffrey D. Sachs. Значение Brexit [Electronic resource] / Jeffrey D. Sachs // Project syndicate. – Mode of access : <https://www.project-syndicate.org/commentary/meaning-of-brexit-by-jeffrey-d-sachs-2016-06/russian> (accessed date : 07.07.2016).
13. Rabreau, M. Brexit et Italie : le cocktail «explosif» qui menace les banques européennes [Electronic resource] / M. Rabreau // Le Figaro. – 2016. – Mode of access : http://www.lefigaro.fr/economie/le-scaneco/explicateur/2016/07/07/29004-20160707ARTFIG00092-brexit-les-banques-europeennes-qui-souffrent-le-plus.php?redirect_premium (accessed date : 19.07.2016).
14. Talley, Yan. «Brexit» Expected to Rattle U.S. Economy, Shake Its Influence [Electronic resource] / Yan Talley // The Wall Street Journal. – 2016. – Mode of access : <http://www.wsj.com/articles/brexit-expected-to-rattle-u-s-economy-shake-its-influence-1466741275> (accessed date : 23.10.2016).
15. Werner Grundlehner. Brexit ist der neue Erdölpreis [Electronic resource] / Werner Grundlehner // Neue Zuercher Zeitung. – 2016. – Mode of access : <http://www.nzz.ch/finanzen/aktien/treiber-der-boerse-brexit-ist-der-neue-erdoelpreis-ld.90434> (accessed date : 17.10.2016).
16. World Trade Statistical Review 2016. – New York & Geneva : WTO, 2016. – Pp. 92–93.

УДК 378

С.Е. Уланин

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЗЕРВ В УСЛОВИЯХ РЕГУЛИРУЕМОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость совершенствования системы управления государственным резервом, в связи с постоянно изменяющимися внешними и внутренними рисками развития государства, необходимостью своевременного реагирования на угрозы безопасности населения. Обоснована необходимость использования адаптируемого к условиям России зарубежного опыта использования современных инструментов товарных интервенций на внутреннем рынке с целью влияния на снижение рыночных цен и их стабилизации при возникновении особых условий развития. Аргументирована необходимость создания информационной системы государственного резерва, адекватной требованиям времени.

Ключевые слова: стратегические перемены, логистические центры, коммерческие резервы, резервы домохозяйств, транзакционные издержки.

Sergey Ulanin

STATE RESERVE UNDER CONTROLLED MARKET ECONOMY

Annotation. We present arguments justifying the need to improve the state reserve management system, due to the constantly changing external and internal risks of development of the state, the need for a response to the security threats of the population. The necessity of using adaptable to the conditions of Russian foreign experience in the use of modern instruments commodity interventions on the domestic market, with the purpose of influencing the decline in market prices and their stabilization in the event of special circumstances. The necessity of creating a state reserve information system adequate to the requirements of time.

Keywords: external environment, strategic changes, agencies, logistic centers, commercial reserves of household reserves, transaction costs.

Все страны, заботящиеся о безопасности и благополучии населения, имеют материальные резервы, возглавляемые соответствующими органами управления, призванными использовать накопленные запасы в случае крайней необходимости. В нашей стране таким специализированным органом управления является Федеральное агентство по государственным резервам. Это орган исполнительной власти, призванный управлять государственным резервом страны. Формируя, сохраняя и обслуживая запасы государственного материального резерва, он отвечает за обеспечение мобилизационных нужд и работ при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, оказание государственной поддержки различным отраслям национальной экономики, в целях стабилизации ситуации при временных нарушениях снабжения важнейшими видами ресурсов и продовольствия. В его компетенцию входит также оказание гуманитарной помощи и регулирующее воздействие на рынок.

Однако в силу постоянно изменяющихся внешних и внутренних условий функционирования государства система управления государственным резервом страны претерпевает изменения, приспосабливаясь к ситуационным и стратегическим переменам. Важную роль при этом играет сохранение гибкости и адаптивности системы на фоне преобразования зарубежных организаций, призванных обеспечивать аналогичные функции в своих странах. Нуждается в совершенствовании и система управления государственными запасами с учетом позитивного опыта зарубежных стран, адаптируемого к российским условиям, позволяющего рационализировать бюджетные расходы на содержание государственного резерва. Немаловажно совершенствование экономических отношений государственного резерва как объекта государственной собственности и участника рыночных отношений. Существенным является и разработка новых механизмов межстрановой интеграции определенных ви-

дов резервов в целях повышения ресурсного потенциала, мобильности его использования и экономии транзакционных издержек.

Стратегические государственные запасы существуют не только в России, но и практически во всех экономически развитых странах, которые используют данный потенциал и обусловленные им связи в решении геополитических проблем. Это мощный ресурс государства, имеющий конкретное целевое назначение в системе обеспечения национальной безопасности страны. Однако несмотря на их примерно одинаковое целевое назначение, в организационном устройстве резервов и их функционировании имеют место и различия. В странах Европейского Союза, например, отсутствует такая функция госрезерва, как товарные интервенции для сохранения ценовой стабильности. Во многом это вызвано иными принципами построения и функционирования госрезерва. Государственный резерв здесь имеет организационно-правовую форму агентства, формирует номенклатурный перечень, объемы и заключает договоры на обновление и обеспечение надлежащего хранения этих запасов. Он также координирует ход и состояние их выполнения. Вопросы логистики, хранения, обновления, отпуска товаров находятся в компетенции частного сектора и соответствующим образом оплачиваются. Резервы стран Евросоюза, значительно меньшие по номенклатуре и объемам, являются исключительно стратегическими, ориентированными на обеспечение нужд государства в особый период, а также на помощь с урегулированием чрезвычайных ситуаций и на оказание некоторой гуманитарной помощи. В странах Европейского Союза не существует как такового мобилизационного резерва, а для хранения обычного резерва привлекаются различные частные компании на основе государственно-частного партнерства. Так, товары медицинского резерва хранятся в логистических центрах известных фармакологических компаний, аналогичным образом используются и крупные продовольственные сети. Запасы, сохраненные в виде резерва идут на неотложные нужды и к ним добавляются деньги, которые расходуются в случае приобретения необходимых, недостающих товаров. Такой подход применяется в европейских странах, которые живут по своим правилам и предпочитают не тратить на содержание хранилищ, персонала и логистики.

Россия как ресурсная и высококультурная страна, являясь предметом интересов многих государств, должна развиваться устойчиво и стабильно. Поэтому Росрезерв, как один из инструментов обеспечения устойчивости, стабильности и национальной безопасности должен находиться в руках государства. Именно государственные органы власти должны принимать решения о пополнении, обновлении и использовании резерва как внутри страны, так и за ее пределами, в целях предотвращения гуманитарных катастроф и защиты национальных интересов своего народа. Не случайно объекты Росрезерва рассредоточены по всей территории России. Огромная протяженность страны и невысокая плотность населения обуславливают необходимость быстрого преодоления значительных пространств для своевременного реагирования на ситуации, связанные с вмешательством системы Росрезерва, для оперативного их разрешения. Нередко в мирное время, при перебоях снабжения важнейшими видами топлива, сырья, продовольствия в различных секторах экономики, обусловленных нестандартными ситуациями, привлекаются такие запасы Росрезерва, как сырье для стратегических производств ряда отраслей национальной экономики, топливо для котельных, горюче-смазочные материалы для аграрного сектора страны.

В странах мирового сообщества накоплены существенные запасы материальных резервов. Запасы России соизмеримы с запасами США. Так, запасы нефти в США составляют порядка 500 – 700 млн баррелей, примерно столько же их и в России, а для хранения материальных ценностей государственного резерва нашей страны задействовано 150 комбинатов и 10 тыс. пунктов ответственного хранения [2]. В современном, глобализирующемся мире, и в частности в России, проявляются новые риски геополитического, природно-технологического и финансово-экономического характера, требующие адекватных мер защиты со стороны государств, отвечающих за судьбу и

благополучие народа. В связи с этим на государственном уровне управления требуется стратегическое резервирование запасов в виде материальных ценностей, которое может существенно смягчить различные ресурсные ограничения, в случае наступления рискованных ситуаций.

В мире, значительным количеством различных государств, используется несколько подходов к созданию стратегических запасов, наиболее распространенными из которых являются: государственные резервы (создаваемые непосредственно государством), коммерческие резервы (формируемые частными компаниями на основании полномочий, предоставленных им государством) [1], резервы домохозяйств, учитываемые как некий дополнительный запас, находящийся у населения. Все подходы имеют свои преимущества и не лишены недостатков, но применяются в реальной практике, в зависимости от политической системы страны, ее устройства, сложившихся отношений в реальном секторе экономики и традиций взаимодействия власти, бизнеса и общества в конкретный период развития государства. Существенное влияние на выбор той или иной системы формирования и использования материальных резервов оказывают межгосударственные отношения, развитие интеграционных хозяйственных связей и связи федерального, регионального и муниципального уровней отношений.

В России, прошедшей вековой путь развития, сложилась государственная модель резервирования материальных запасов, которая прошла успешную проверку практикой в периоды ведения военных действий оборонительного характера, устранения чрезвычайных ситуаций, вызванных природными явлениями, террористическими актами внутри страны и за ее пределами. Эта практика, как и любая иная не лишена недостатков, но она показала, что только гибкая, способная адаптироваться к изменениям, без потери национальных интересов государственная модель резервирования, дает возможность оперативно задействовать большие объемы материальных ценностей и обеспечивает полный контроль за наличием и состоянием запасов. Следует иметь в виду, что привлекательность коммерческих резервов состоит в том, что они не требуют бюджетных затрат, но она во многом нейтрализуется тем, что привлечение бизнеса строится на коммерческой выгоде и оно практически невозможно в тех случаях, когда резервирование запасов ему невыгодно. Реализацией такой важной регулирующей функцией Росрезерва, как воздействие на рынок страны по отдельным видам товара путем использования интервенции (закупочной, или связанной с реализацией товаров из резерва) может заниматься специализированное подразделение, имеющее современную информационную систему, позволяющую вовремя, принимать решение о целенаправленном воздействии на цены, с целью снижения ажиотажного спроса на основные продукты, обеспечивающие жизнедеятельность населения.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что система управления государственным резервом находится под воздействием постоянно обновляющихся факторов внешней среды, обуславливая необходимость дополнения ее гибкими механизмами адаптации к ситуационным и стратегическим переменам, при сохранении государственного статуса и присущих ему ценностных ориентиров. Проведенное исследование показало важность совершенствования экономических отношений в системе управления Росрезерва, являющегося одновременно объектом государственной собственности и участником рыночных отношений. Существенным является и разработка новых механизмов межгосударственной интеграции определенных видов запасов, в целях повышения ресурсного потенциала, мобильности и эффективности его использования.

Библиографический список

1. Гогин, Д. Ю. Госзаказ – святое дело Росрезерва [Электронный ресурс] / Д. Ю. Гогин. – Режим доступа : <http://www.redstar.ru/index.php/component/k2/item/19373-goszakaz-svyatoe-delo-rosrezerva> (дата обращения : 18.10.2016).
2. Семенова, И. Секретный запас на время «Ч» [Электронный ресурс] / И. Семенова // Российская газета. – № 3558(0). – Режим доступа : <https://rg.ru/2004/08/25/a36681.html> (дата обращения : 18.10.2016).

УДК 338.45:69

Т.Ю. Шемякина

Х.М. Баркаев

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Аннотация. В статье рассматриваются стратегия развития транспортной системы и роль дорожного строительства в развитии инфраструктуры, концепция управления внедрением перспективных технологий, роль технологического трансфера во внедрении технологий, направления перспективных технологий, организационный процесс передачи технологий с точки зрения функционирования инновационной системы и формирования бизнес-процессов в строительной организации.

Ключевые слова: дорожное строительство, транспортная система, передача технологий, управление внедрением технологий.

Tatiana Shemyakina

Khasan Barkaev

PROBLEMS OF ADVANCED TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION IN THE ROAD CONSTRUCTION

Annotation. In article the strategy of transport system development and a role of road construction in development of infrastructure, the management concept, a role of a technological transfer in implementation of technologies, the directions of perspective technologies, organizational process of technology transfer from the point of view of functioning of innovative system and forming business processes in the construction organization are considered.

Keywords: road construction, transport system, transfer of technologies, management of technologies implementation.

Формирование единой транспортной системы России на базе сбалансированного развития эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечения доступности и качества транспортных услуг для населения и транспортно-логистических услуг для грузовых перевозок, интеграции в мировое транспортное пространство, реализации транзитного потенциала страны, повышения уровня безопасности транспортной системы заложено в плане мероприятий по реализации Транспортной стратегии на среднесрочный период 2014–2018 гг. [2]. Роль дорожного строительства значительна в реализации стратегии развития транспортной системы и придорожного сервиса и, в частности, в снижении негативного влияния на экологию. Для достижения поставленных целей дорожное строительство участвует в решении следующих основных задач:

- развитие интегрированной инфраструктуры транспортных коммуникаций;
- развитие крупных транспортных узлов, логистических терминалов на основных направлениях перевозок и обеспечение единой технологической совместимости;
- увеличение пропускной способности и скоростных параметров транспортной инфраструктуры;
- освоение инновационных технологий строительства, реконструкции и содержания транспортной инфраструктуры;
- интеграция в международное транспортное пространство;
- повышение безопасности движения;
- модернизация транспортных средств и объектов транспортной инфраструктуры, направленная на снижение их негативного воздействия на окружающую среду;
- повышение доли использования экологически чистых материалов и технологий;
- модернизация нормативной базы: технических регламентов, стандартов, касающихся по-

вышения качества дорожно-строительных материалов, внедрения современных методов проектирования, инновационных технологий ремонта и содержания автодорог [3].

В настоящее время в дорожном строительстве применяется множество инновационных технологий, ведущих к решению основных задач развития транспортной системы. Например, в Норвегии разработаны и применяются датчики, встраиваемые в дороги, которые измеряют вес транспортных средств. Также существует система лазерного сенсора, которая определяет наличие ледяных участков дороги и предупреждает водителя звуковым сигналом. Разработана система лазерного датчика для установления в грузовой транспорт с целью обнаружения на дорогах конструкций, которые могли бы зацепить верхнюю часть грузовика и т.д. Среди экологических мероприятий – разработка и внедрение новых материалов, технологий, которые позволят снизить пылеобразование и остановить водную эрозию, применение конструктивно-технологических решений, предотвращающих нарушение природных ландшафтов, устройство шумозащитных экранов, внедрение новых способов содержания автодорог [4]. Реализация перечисленных мероприятий должна сопровождаться повышением экологических требований к проектированию, строительству и ремонту автодорог и совершенствованием нормативно-правовой базы по охране окружающей среды и экологической безопасности.

Дорожное строительство – это не только бизнес, но наука и искусство. Любой бизнес должен быть нацелен в перспективе на потребность в человеческих ресурсах, на доступность финансового капитала и источники капитала, на применяемые механизмы контроля качества, на производственные системы. Будущие потребности в человеческих ресурсах в индустрии дорожного строительства могут быть предсказаны с некоторой уверенностью. Число необходимых рабочих существенно уменьшится в будущем по трем причинам. Во-первых, управляемые спутником, расчищающие грязь и делающие остальную работу дорожные строительные транспортные средства заменят бригады обычных рабочих и многих других специалистов, связанных с проектами дорожного строительства. Во-вторых, технологии будут и в дальнейшем развиваться из-за достаточно высоких показателей аварийности и смертности, связанных с дорожно-строительными и ремонтными работами дорог. В-третьих, благодаря перспективным технологиям, использование роботов и умных, самодиагностирующихся и саморемонтирующихся дорожных систем также уменьшит затраты на оплату труда и потребности, связанные с дорожным строительством, в будущем.

Потребности в финансовом капитале и управление дорожным строительством существенно изменятся в будущем. Благодаря новым информационным технологиям стал возможным круглосуточный видеоконтроль всех аспектов дорожного строительства. Оплата частных платных дорог, отдельных полос движения превратят дороги в генерирующие денежные потоки активы с огромными последствиями на финансирование всех дорожно-строительных проектов.

Контроль качества в будущем будет улучшен также благодаря использованию информационных технологий, позволяющих обнаруживать возникающие ошибки и предвидеть проблемы, что сократит затраты на экспертизу проектов дорожного строительства на этапе завершения с целью выяснения причин превышения бюджета или проблем задержек по срокам исполнения. Будущее платных дорог и проблемы заинтересованных сторон поднимают большое количество вопросов. Улучшенное, более прочное дорожное покрытие снизит нежелание налогоплательщиков платить за дорожное содержание. И, очевидно, дорожные развилки будут способствовать «расчищению» дорог на участках, где чаще всего возникают пробки.

Производство материалов дорожного строительства и строительные процессы в дорожной отрасли основываются на долгой истории постепенных изменений во внедрении технологий. Высококачественный бетон, хорошо положенный асфальт, который смешивают специально в соответствии с топографическими, экологическими и климатическими условиями рабочей площадки, а также использование переработанных строительных отходов и других промышленных побочных продуктов

формируют основу для будущих дорог. Успехи в области химии по обеспечению сверхбыстрого восстановления материалов, суперэпоксидной смолы и пластмасс, армированных волокном, для дорожной поверхности мостов и мостовой ремонт дадут толчок экономии затрат, поскольку стоимость ремонта, замены и поддержания состояния мостов очень высоки. А технология TechCrete является подтверждением многих ремонтных продуктов, с помощью которых могут ремонтироваться конкретные дорожные поверхности за очень короткий срок [7; 8].

Сегодня беспилотные автомобили уже не просто футуристическая идея. Они могут идти плотным строем и гораздо быстрее традиционных колонн, они экономичнее потребляют топливо и сокращают расходы на перевозку грузов. Плюсов у этого опыта очень много, и в скором времени будет уделяться все больше внимания технологиям беспилотного автотранспорта: необходимо активировать систему автопилота и на момент пути водитель становится пассажиром. В таких условиях дорожное проектирование и строительство будет адаптироваться к потребностям автоматизированной системы автопилота.

Как показал анализ ситуации, внедрение инноваций является актуальным для российского рынка дорожного строительства. И основными проблемами в осуществлении данного процесса можно назвать поиск и передачу новых технологий в строительное производство, управление процессом внедрения новых технологий в строительное производство. В настоящее время строительные организации ощущают острый недостаток собственных средств, финансовой поддержки со стороны государства для внедрения передовых технологий, а также высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений препятствует их внедрению в производство. В современных экономических условиях важен приток отечественных инноваций в отрасли экономики, и в частности, в дорожное строительство.

Важнейшую роль в инновационном процессе играют не только сами субъекты, но и отношения между ними. Однако в настоящее время недостаточно развиты институты, стимулирующие связи между научными, учебными организациями и инновационными компаниями, между крупными компаниями и малыми строительными организациями, что затрудняет процесс технологического трансфера – передачи новых технологий в строительное производство [5]. Институты в инновационной сфере не обеспечивают гармонизированное в рамках глобальной экономики функционирование четырех конкурентных рынков: (1) интеллектуальных активов, (2) инновационного капитала – капитала, связанного с инвестиционным финансированием инновационной деятельности и рынком ценных бумаг компаний отраслей высоких технологий, (3) инновационной продукции и (4) услуг по поддержке инновационной деятельности [6].

Технологический трансфер (ТТ) предполагает передачу соответствующих технологий или совершенствование конкретных технических процессов, в том числе и путем введения новых технологий или путем разрешения существующих и выявленных технических проблем. Это важный этап внедрения передовых технологий в любой производственный процесс. Передача технологической разработки разработчиком пользователю может осуществляться без посредников в случае информированности сторон об участниках инновационного рынка, что является прямым трансфером, в ходе которого результаты фундаментальных и прикладных исследований в университетах и научно-исследовательских институтах переводятся на промышленные предприятия и строительные организации и внедряются как продукт или процесс. Известны следующие формы прямого технологического трансфера: от университетов – отраслевым предприятиям, включая строительные; от научно-исследовательских институтов – отраслевым предприятиям; обмен между отраслевыми предприятиями и их филиалами путем заказов и доставок; между сотрудничающими отраслевыми предприятиями, когда последние объединяются в стратегические альянсы; от организаций ТТ – отраслевым предприятиям; личный ТТ (при найме специалистов).

ТТ между отраслевыми предприятиями – трудно отслеживаемый процесс. Без оформления договоров о сотрудничестве или создания стратегических альянсов предприятия не осуществляют технологический трансфер, даже если относятся к одной сфере деятельности. С экономической точки зрения такое отношение к конкурентам приводит к негативным последствиям, поскольку усиление влияния на внутреннем рынке возможно лишь после устранения иностранных конкурентов на доконкурентной стадии. Это предоставляет отраслевым предприятиям возможность выхода на внешний рынок с новым уникальным технологическим подходом и более предпочтительными перспективами удачной деятельности. ТТ между предприятиями одной отрасли эффективен в случае отнесения предприятий к взаимодополняющим отраслям производства и возможностей расширения номенклатуры производимой продукции в следствии отсутствия конкурентных отношениях.

Предприятия, нуждающиеся в услугах организаций технологического трансфера, прежде всего удовлетворяют потребности в исследовании рыночных условий ведения собственного бизнеса, а также изучении ситуации на новых рынках. В настоящее время изменение традиционных форм производства и замена последних на новые технологии часто приводят к банкротству бизнеса. Для сокращения рисков возникновения и предотвращения подобной ситуации создаются агентства, финансируемые государством, целью деятельности которых является посредничество в процессе технологического трансфера. В их задачу входит сбор информации о спросе и предложении на услуги ТТ и установление необходимых контактов. Подобный процесс технологического трансфера относится к непрямому и включает: агентства по ТТ, которые финансируются государством, имеющих региональную, национальную или международную сферы деятельности; представителей по ТТ в университетах; представителей по ТТ в научно-исследовательских институтах; электронный ТТ (например, базы данных технологического трансфера).

Многие из финансируемых государством посредников с целью выживания овладевают более широким сегментом рынка, чем рынок услуг по ТТ. По этой причине, например, агентства по технологическому трансферу в Германии различны по набору функциональной деятельности. В Германии существуют более 190 трансферных агентств и несколько сотен других источников технологической информации (офисы технологического трансфера при университетах, национальных исследовательских центрах, бизнес-инкубаторы, демонстрационные и прикладные центры и т.п.).

Другой важной проблемой внедрения инновационных технологий в деятельность строительных компаний является выбор контрактного сопровождения процесса внедрения инновационной технологии. Как известно, генеральный подрядчик предоставляет услуги по разработке строительного проекта, организации поставок необходимых материалов, ведению строительных работ и управлению строительством. В зависимости от услуг, предоставляемых генеральным подрядчиком заказчику по оговоренным условиям, в международной практике типы контрактов подразделяются на ЕРС (проектирование, снабжение, строительство) и ЕРСМ (проектирование, снабжение, строительство, управление) [1].

С точки зрения управления процессом внедрения новых технологий в строительство, включая дорожное, первый тип контракта обеспечивает снятие с компании-заказчика вопросов регулирования деятельности целого ряда участников строительной цепочки (проектировщиков и подрядчиков), внедрение в практику строительной деятельности принципа «единой ответственности подрядчика», что упрощает взаимоотношения подрядчик-заказчик и условия ЕРС-контракта стимулируют подрядчика выполнять все свои обязательства согласно условиям, прописанным в договоре. Тем не менее, остаются высокими риски непредсказуемости условий реализации строительного проекта, невозможности определить точный объем работ и затрат при заключении договора. Применение данного типа контрактов при внедрении новых технологий в строительное производство не обеспечивает управление данным процессом на всех этапах выполнения строительного проекта.

Второй тип контракта предполагает более гибкий подход к распределению рисков, а также всесторонний контроль на каждой стадии выполнения строительного проекта профессионалами из разных областей деятельности, прозрачность и возможность контроля проекта со стороны заказчика. Оба подхода имеют место в управлении проектами «под ключ». В одном случае риск возникновения дополнительных работ и превышения договорной цены полностью ложится подрядчика, в другом – распределяется между подрядчиком и заказчиком. За выбор субподрядчиков и управление ими отвечает только ЕРС-подрядчик. В ЕРСМ-подходе ответственность берут на себя заказчик и подрядчик. Вся ответственность ЕРС-подрядчика может быть не ограничена или ограничена договорной ценой.

Такие подходы для оформления договорных отношений участников строительного проекта повышают управляемость проекта, что позволяет эффективнее внедрять инновационные технологии.

Библиографический список

1. Мадуев, А. С. ЕРСМ-подход управления проектами. ЕРС и ЕРСМ-контракты / А. С. Мадуев // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XIII междунар. науч.-практ. конф. Ч. II. – Новосибирск : СибАК, 2012.
2. Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года (с изменениями на 11 июня 2014 года) / Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р.
3. Подольский, В. П. Технология и организация строительства автомобильных дорог. Дорожные покрытия : учебник / В. П. Подольский. – М. : Академия, 2012.
4. Строительство автомобильных дорог / Под ред. В. В. Ушакова, В. М. Ольховикова. – М., 2013.
5. Федеральный Закон РФ «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» // Инновации. – 2015.
6. Шемякина, Т. Ю. Управление инновационным развитием: стратегии и риски: монография / Т. Ю. Шемякина. – М. : ФЛИНТА, 2012.
7. Mechanistic-Empirical Design Guide (MEPDG): Interim Edition / AASHTO. – Washington, 2008.
8. Seth Cohen Building a Road using Civil 3D // Packt Publishing, 2014

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.94

Д.В. Болотин

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ КООРДИНАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Аннотация. В современных условиях развития экономики Европейского союза (ЕС) важным аспектом развития финансовой сферы этого интеграционного объединения является стабилизация бюджетных отношений. В статье рассмотрены основные механизмы координации в бюджетной сфере и перспективы ее развития в условиях расширения ЕС.

Ключевые слова: Европейский союз, бюджетный процесс, финансовое планирование, наднациональный механизм регулирования.

Denis Bolotin

ENHANCEMENT OF MECHANISMS OF COORDINATION OF THE BUDGET POLICY IN EUROPEAN UNION

Annotation. In modern conditions of development of economy of the European Union (EU) stabilization of the budget relations is one of the most important aspect of development of the financial sphere of this integration group. In the article the main mechanisms of coordination in the budget sphere and the prospects of its development in the conditions of expansion of the EU are considered.

Keywords: European Union, budget process, financial planning, supranational mechanism of regulation.

Бюджетную политику начали воспринимать как эффективный инструмент управления государственными финансами только в 1950–60-е гг., тогда как до наступления данного этапа этому аспекту в классических моделях экономического развития отводилась несущественная роль. Принято было считать, что следствием применения инструментария бюджетной политики является рост инфляции в экономике. Эмпирически было доказано и обосновано, что при валютном союзе и осуществлении единой валютной политики отдельные страны-члены этого союза будут учитывать прежде всего интересы национальные, а не интересы интеграционной группировки [8]. Вместе с тем, следует учитывать, что расширение Европейского союза (ЕС) неотъемлемо ведет к росту расходов коммуналного бюджета, что было подтверждено рядом исследований (кроме того, растущий бюрократический аппарат также ведет к хроническому перерасходу средству бюджета) [5], что, в частности, также налагает ряд ограничений на разработку эффективных механизмов координации бюджетной политики.

После того, как в ЕС был создан валютный союз [1], то денежно-кредитная политика стран членов стала наднациональной, тогда как бюджетная политика осталась в ведении экономик отдельных членов ЕС. В связи с этим бюджетная политика ЕС испытывает постепенную трансформацию: формируется перераспределительный бюджетный механизм, который необходимо внедрять с учетом сохранения социально ориентированных моделей экономического развития в ряде стран-членов. Помимо прочего, необходимо учитывать, что бюджет ЕС стал наднациональным как с точки зрения методологии формирования его доходов, так и расходов, что, как ожидается, в перспективе должно

придать импульс интеграционным процессам в экономике региона [6]. Несмотря на то, что в ЕС уже сформирован валютный союз, не только бюджет является значимым инструментом стабилизации валютной политики. Если иметь ввиду отчисления из валовых национальных продуктов (ВНП) стран ЕС, то теоретически только их применение не может выступать в качестве механизма стабилизации, если имеют место асимметричные шоки (например, возможное уменьшение отчислений страны при возникновении в ней кризисных ситуаций).

В результате экономической интеграции ЕС страны сохранили собственные национальные бюджеты [2], но, с учетом того, что необходимо координировать целый комплекс направлений экономической деятельности, разграниченных действующим Договором о функционировании Европейского союза [10], ему стал необходим некоторый инструмент наднациональной финансовой поддержки в виде общего бюджета ЕС. Однако в силу нежелания стран передавать большие объемы средств на общеевропейский уровень, его размер невелик и не превышает одного процента от национального дохода стран-членов [7] (в 2014 г. – 142,6 млрд евро обязательственных ассигнований [12]). В соответствии с правовыми документами ЕС, бюджет строится с общеизвестными принципами, характерными для бюджетного процесса [11]. Бюджеты стран-членов представляют собой второй уровень общеевропейской бюджетной системы. Поскольку бюджет ЕС не предусматривает заимствований, то для покрытия дефицитов бюджетов стран-членов ЕС используются внешние заимствования. Общеевропейский уровень не предусматривает единой фискальной политики, а только решает вопросы бюджетирования (различного рода бюджетные ограничения).

Важнейшим началом, регламентирующим бюджетную политику стран-членов ЕС, является ограничения уровня государственного долга и бюджетного дефицита, которые были зафиксированы на общеевропейском уровне (государственный долг – не более 60 % валового внутреннего продукта (ВВП) и бюджетный дефицит – не более 3 % ВВП) [3]. Положения относительно бюджетного дефицита и государственного долга утверждены Маастрихтским договором, однако позднее документом под названием «Пакт стабильности и экономического роста» были установлены бюджетные ограничения в качестве постоянных требований к странам-членам валютной зоны. Пакт детализировал положения Маастрихтского договора, установив конкретные принципы бюджетной дисциплины (в частности, ее стимулирование), а также механизм реакции при помощи защитных мер и формирования среднесрочных бюджетных планов. С того момента, как бюджетные ограничения были введены, обязательства стран-членов закреплены на уровне закона [15]. Однако страны не всегда следовали и следуют установленным критериям бюджетного дефицита. Так, например, за 2015 г. 6 стран не соответствует заданному пороговому критерию в 3 %: Греция (-7,2 %), Испания (-5,1 %), Португалия и Великобритания (по -4,4 %), Франция (-3,5 %), и Хорватия (3,2 %). Аналогично по показателю государственного долга выделяется группа стран, чрезмерно превысивших пороговое значение в 60 %: Греция (176,9 %), Италия (132,7 %), Португалия (129 %), Кипр (108,9 %) и Бельгия (106 %) [13].

В результате более подробного анализа автор статьи пришел к выводу, что странами еврозоны бюджетная дисциплина нарушается гораздо чаще, нежели остальными странами-членами ЕС. Серьезной проблемой остается также дифференциация направленности бюджетных средств ЕС по сравнению с бюджетами стран-членов, поскольку в бюджете ЕС преобладают социальные расходы и расходы на реализацию региональной политике, тогда как для стран-членов ключевым направлением расходов является социальное обеспечение, а также расходы на безопасность, оборону и международную деятельность. В общеевропейском бюджете с 2009 г. существенно растут расходы на защиту окружающей среды, которые уже превышают 40 % совокупного бюджета, а также расходы по статье «устойчивое развитие».

Если рассматривать доходы ЕС, то в союзном бюджете нетто-плательщиками выступают лишь Дания, Германия, Франция, Италия, Кипр, Нидерланды, Австрия, Финляндия, Швеция и Вели-

кобритания [9]. В целом только Германия традиционно обеспечивает порядка четверти вливаний в общеевропейский бюджет [4]. Таким образом, чистые денежные потоки одних стран формируют чистые денежные потоки других стран, что, на наш взгляд, является больше недостатком бюджета, чем его преимуществом, поскольку вновь вступающие в ЕС страны, как правило, менее развитые по сравнению со странами-членами.

После того, как Лиссабонский договор [20] вступил в силу, изменилась процедура утверждения многолетнего финансового плана, который стал издаваться в виде регламента Совета ЕС, принимаемого единогласно и предварительно одобренного одной третью национальных парламентов стран ЕС (так, в частности, был принят действующий регламент финансового плана на 2014–2020 гг. [17]). При этом основой плана на рассматриваемый период стала необходимость реализовывать новую стратегию «Европа-2020», утвержденную в 2010 г. В финансовом плане на 2014–2020 гг. выделено 6 ключевых направлений финансирования из наднационального бюджета, а также предельный размер этого финансирования [18]. В частности, выделены направления, посвященные: разумному и инклюзивному экономическому росту (Smart and Inclusive Growth); стабильному экономическому росту: природным ресурсам (Sustainable Growth: Natural Resources); безопасности и гражданству (Security and citizenship); формированию лобальной Европы (Global Europe); административным расходам (Administration); механизмам компенсации (Compensations). Однако структура расходов практически соответствует прежнему плану на 2007–2013 гг. [16], что подтверждает неизменность приоритетов развития ЕС. В результате глобального кризиса выявилось что экономическое развитие стран-членов тормозится отчасти несоординированностью бюджетной политики ЕС, поскольку в 2009 г. 20 стран-членов превысило допустимые пороговые значения бюджетного дефицита. При этом наихудшее положение испытывали Греция, Испания и Португалия, а позднее – Ирландия.

Учитывая, что расширение ЕС в перспективе может явиться мощнейшим катализатором давления на бюджетный процесс в ЕС, следует ожидать, что успехи дальнейших расширений и быстрая, безболезненная адаптация новых членов без привлечения дополнительных финансовых вливаний, станут ключевым фактором стабильных общеевропейских бюджетных отношений. Кроме расширения, следует принимать во внимание, что экономическая интеграция в ЕС идет и по пути углубления, что ведет к повышению взаимозависимости стран-членов. Однако пока нельзя говорить о зрелой бюджетной политике ЕС, а это усложняет цели и задачи роста конкурентоспособности его экономики. Необходимо формирование такой структуры расходов, которая учтет важнейшие проблемы конкурентоспособности (например, некоторые исследователи указывают на необходимость передачи региональной политики в компетенцию стран-членов).

Также следует признать то, что пока бюджетная политика в ЕС не корреспондируется экономической политикой в целом. Бюджетный процесс в ЕС должен быть направлен на снижение безработицы, рост образования и уровня жизни граждан, тогда как пока коммунитарный бюджет решает весьма специфические задачи. В условиях кризиса эксперты с целью антикризисного регулирования предлагают ЕС стимулировать домохозяйства на увеличение расходов [14]. Также предлагается разработать общеевропейскую программу устойчивого развития, которая установит планы отдельных стран по снижению высокого уровня государственного долга и бюджетного дефицита [21]. Также указывается на то, что необходимо разработать стратегию «бюджетной консолидации» [19].

В целом, наиболее значимыми направлениями совершенствования бюджетного процесса в ЕС следует считать формирование органов регулирования бюджетного процесса, изменение структуры расходов общеевропейского бюджета, реформирование Пакта стабильности и роста, чтобы он в большей степени влиял на наднациональные органы в сфере регулирования бюджетных отношений. В целом среднесрочное финансовое планирование представляется полезным и значимым для ЕС. Этот опыт может с успехом применяться и на экономическом пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС), где пока нет четкой перспективной стратегии финансового планирования.

Библиографический список

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / Под ред. В. В. Полякова, Е. Н. Смирнова, Р. К. Щенина. – М. : Юрайт, 2014. – 450 с. – ISBN 978-5-9916-2837-2.
2. Пазына, Е. О. Особенности разработки и принятия бюджета Европейского союза после Лиссабонской реформы / Е. О. Пазына // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2015. – № 5(106). – С. 190.
3. Протокол о процедуре в отношении чрезмерных дефицитов [Электронный ресурс] // Портал «Право ЕС». – Режим доступа : <http://eulaw.ru/treaties/protoc/12> (дата обращения : 22.11.2016).
4. Смирнов, Е. Н. Ведущие развитые страны ЕС – в авангарде процессов инновационного развития экономики региона / Е. Н. Смирнов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 23. – С. 138.
5. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики ЕС: дис. докт. экон. наук : 08.00.14 / Смирнов Евгений Николаевич. – М., 2016. – С. 58.
6. Смирнов, Е. Н. Трансформация внешнеэкономических связей ЕС в условиях инновационного развития его экономической системы / Е. Н. Смирнов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 1. – С. 95.
7. A Budget for Europe 2020: Part II: Policy Fishes – SEC (2011), 867 / Commission Staff Working Paper. – Brussels, June 29, 2011. – P. 1.
8. Beetsma, R. The confidence effects of fiscal consolidations / R. Beetsma, J. Cimadomo, O. Furtuna, M. Giuliadori // Economic Policy. – Vol. 30(83). – P. 445.
9. Budget Financial Report 2015 – EU expenditure and revenue 2000–2015 data download [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/budget/financialreport/2015/foreword/index_en.html (accessed date : 17.11.2016).
10. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT> (accessed date : 16.11.2016).
11. Council Regulation (EC, Euratom) No 1605/2002 of 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32002R1605> (accessed date : 16.11.2016).
12. Definitive Adoption of the EU's General Budget for the Financial Year 2014 // Official Journal of the EU. – 2014. – P. 51.
13. Euro area and EU28 government deficit at 2.1 % and 2.4 % of GDP respectively // Eurostat Press release. – 76/2016/ – 21 April 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7235991/2-21042016-AP-EN.pdf> (accessed date : 20.11.2016).
14. Giavazzi, F. Fiscal and monetary policies in the crisis: The exit stage. – January 7, 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://didattica.unibocconi.eu/mypage/index.php?IdUte=48751&idr=8106> (accessed date : 23.11.2016).
15. Golinelli, R. Real-time determinants of fiscal policies in the euro area: Fiscal rules, cyclical conditions and elections [Electronic resource] / R. Golinelli. – Mode of access : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.631.7361&rep=rep1&type=pdf> (accessed date : 04.11.2016).
16. Interinstitutional Agreement of 17.05.2006 between the European Parliament, the Council and the Commission on Budgetary Discipline and Sound Financial Management // Official Journal of the EU. – 2006. – С 139. – Annex I.
17. COM(2015)15 – Amendment of Regulation (EU, Euratom) No 1311/2013 laying down the multiannual financial framework for the years 2014–2020 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j9vvik7m1c3gyxp/vjr6kzhnelo2> (accessed date : 10.11.2016).
18. Multiannual Financial Framework 2014–2020 and EU Budget 2014 – Luxembourg: European Commission, Publications Office of the EU, 2013. – P. 8.
19. Strategies for Fiscal Consolidation in the Post-Crisis World / C. Cottarelli. – IMF: Fiscal Affairs Department, Febr. 4, 2010. – Pp. 10–11.
20. Treaty of Lisbon Amending the Treaty on EU and the Treaty Establishing the European Community // Official Journal of the EU. – С 306. – 2007. – P. 230.
21. Von Hagen, J. European exit strategy / J. Von Hagen, J. Pisani-Ferry, J.A. Von Weizsacker // Bruegel Policy Brief. – 2009. – Vol. 5. – Pp. 1–8.

УДК 338.51(516.22;24;46);338.58

Т.М. Гайноченко

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА НА ТРАНСПОРТЕ В РОССИИ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНО-ДЕНЕЖНОЙ И ВАЛЮТНО- ДЕНЕЖНОЙ ФОРМ СТОИМОСТИ¹

Аннотация. В статье рассматривается процесс возникновения и развития тарифной политики на железнодорожном транспорте в России в период становления денежной формы стоимости, выделяются этапы ее эволюции и анализируются наиболее интересные идеи, концепции и подходы, сформулированные отечественными государственными деятелями, учеными и практиками в контексте развития национальной транспортной системы.

Ключевые слова: транспорт, формы стоимости, тарифная политика, железные дороги, стратегическое транспортное планирование и развитие.

Tatiana Gainochenko

TRANSPORT TARIFF POLICY IN RUSSIA IN THE PERIOD OF MONETARY FORMS OF VALUE FOUNDATION

Annotation. The article examines the origins and development of the railways tariff policy in Russia in the period of transformation toward monetary form of value, highlighted the stages of its evolution, and analyzes the most interesting ideas, concepts and approaches set forth by Russian government officials, academics and business community in the context of national transportation system development.

Keywords: transport, forms of value, tariff policy, railways, strategic transport planning and development.

Логика «длинных волн» экономического развития основана не столько на исторической смене основных макроструктурных показателей, сколько на их эволюционном характере, которые распространяются по всему мир-системному экономическому пространству. По мнению Н. Кондратьева, основополагающую роль в смене повышательных и понижательных тенденций отводится капиталу, который имеет приоритетное значение в системе факторов экономического роста во время нисходящей фазы [4]. В то время как на восходящей фазе приоритетное значение переходит к доходу, формирующему материальную основу экономического роста, распространение получают механизмы оптимизации. Последовательная смена рынков капитала и дохода на новом организационном (иерархическом) уровне реализуется в определенной последовательности этапов развития товарного производства.

Каждому этапу товарного производства соответствует определенная форма стоимости, соответствующая конкретному типу рынка. Так, для простого товарного производства характерна случайная и всеобщая формы стоимости, т.е. стоимость как объективное экономическое отношение, в которое вступают люди, обмениваясь в определенной пропорции результатами своего труда. Условием возникновения товарного производства, как многократно подчеркивал К. Маркс, является наличие общественного разделения труда и обособленности производителей [8]. Согласно классической теории трудовой стоимости непосредственно увидеть форму стоимости можно только через цену товаров. Способом признания общественной необходимости товаров являются акты купли-продажи. Наличие потребительной стоимости товара обусловлено тем, что купленный товар (или товарная услуга) удовлетворил чью-то потребность и, в зависимости от пропорции обмена, затраченный на его изготовление труд оказался общественно необходимым. Стихийно складывающиеся пропорции об-

© Гайноченко Т.М., 2016

¹ Статья подготовлена в рамках гранта РФФИ № НК-15-06-01520/15.

мена определяют то, какая часть труда, воплощенная в том или ином товаре, будет востребована системой общественного воспроизводства.

По мере эволюции условий товарного производства изменяется форма стоимости. В круг изучения вовлекаются такие свойства товарного производства, как различные формы внешнеэкономических отношений, неэкономические сферы жизни общества, ограниченность ресурсов, время производства различных видов продукции, организация оплаты труда наемных работников, наличие в экономике неприбыльных организаций, учет жизненных циклов товаров и товарных услуг, несовпадение спроса и предложения. Углубление общественного разделения труда и сближение производителей приводят сначала к становлению и развитию бюджетно-денежной формы стоимости, характерной для рынка с развитой централизованной и децентрализованной структурой. Затем постепенно пытается сложиться финансовая форма стоимости, закрепляющая принципиально новое структурно-институциональное строение мир-системного экономического пространства. Эти периоды прерываются переходной формой стоимости, которая основывается на курсе национальной валюты страны-лидера, предпринимая попытки объединить национальные рынки стран, входящих в зону ее влияния. Это так называемая валютно-денежная форма стоимости. В течение исторического периода, который выбран для анализа тарифной политики на транспорте России в данной статье, становление валютно-денежной формы стоимости проходило на основе доминирования Великобритании в торговле между странами. Конец XIX – начало XX вв. характеризуется как период первой волны современных глобализационных процессов [3].

Проследим насколько организация тарифного дела на железнодорожном транспорте и проводимая правительством тарифная политика Российской империи были вплетены в исторический и функциональный контекст «длинных волн» экономического роста в период с начала железнодорожного строительства в мире (1825 г., нисходящая В-фаза, I волна) до начала 1920-х гг. (II волна и восходящая фаза, III волна). За основу взята схема соотношения между жюгляровскими циклами и кондратьевскими волнами (первый вариант), приведенная Л.Е. Грином, А.В. Коротаевым, С.В. Цирелем [3] и развитием тарифного дела на транспорте России, приведенная автором в [2].

Начало строительства железных дорог в мире пришлось на нисходящую фазу I волны. У Н. Кондратьева понижательная волна выражает приоритет капитала в системе факторов экономического роста [4], т.е. экономический рост зависит в основном от того насколько эффективно осуществляются инвестиции в железнодорожное строительство. Российская империя вошла в этот процесс с опозданием. В силу недостаточного уровня развития кредитно-денежного капитала, основными банками через которые происходила мобилизация денежных средств мелких и средних вкладчиков, а также обслуживание облигаций российских займов были иностранными. В России финансирование строительства железных дорог происходило за счет выпуска облигаций, в основном иностранными инвестиционными банками, такими как Креди Мобилье (в частности, было учреждено Главное Общество Российских железных дорог). Государственный банк Российской империи был учрежден в 1860 г. в качестве Центрального банка. Он консолидировал кредитно-денежные ресурсы коммерческих банков и должен был усилить кредитно-денежную систему страны, так как становление денежной формы стоимости связано с необходимостью мобилизации значительных ресурсов для финансирования крупных производственно-торговых предприятий, а также формирования оборотных средств. С целью аккумуляции денежных доходов населения создавались сберегательные банки. Параметрами порядка для производительного и банковского капитала на этапе становления и развития денежной экономики являются эффективность использования труда и капитала и эффективная процентная ставка.

К началу строительства железных дорог в Российской империи стоимость как база цены стала модифицироваться в форму цены производства. Перераспределение прибавочной стоимости между

предприятиями начинает происходить пропорционально используемому ими капиталу по норме, равной отношению прибавочной стоимости ко всему авансируемому капиталу. Цена производства как модифицированная форма стоимости складывается из издержек производства и произведения средней нормы прибыли на авансированный капитал. К. Маркс дал следующее описание этого процесса: «товары обмениваются не просто как товары, но как продукты капиталов, которые претендуют на пропорциональное их величине или – при равенстве их величин – на равное участие в совокупной массе прибавочной стоимости» [8, с. 192]. Конкурентный механизм складывается из ценовых и правовых транзакций в условиях рынка свободной конкуренции.

Следует отметить, что российское правительство до 1880-х гг. придерживалось принципа невмешательства в установление тарифов на железных дорогах. Частные железнодорожные общества пользовались почти полной самостоятельностью в отношении тарифов на перевозку грузов и пассажиров. Свобода в этой области была ограничена предельными (максимальными) тарифами, т.е. установленными правительством высшими пределами платы с пуда и версты. Низшей предельной нормы установлено не было. Регулирование высшей и низшей величины тарифа было широко распространено в европейских странах и перешло затем почти без изменений в уставы тех обществ, которые образовались в России до 1881 г. Существовало большое количество частных обществ, каждое из которых стремилось самостоятельно устанавливать тариф и качество перевозок по тем или иным направлениям. Опасения правительства заключались в том, что эти общества, пользуясь своим влиянием, будут назначать слишком высокие ставки для грузов и этим, вместо ожидаемой пользы, принесут вред сельскому хозяйству, промышленности и торговле.

Со временем оказалось, что железные дороги вовсе не стремились переступить предельную норму и подходили к ней лишь в отношении немногих родов грузов, так как обстоятельства вынуждали их действовать в диаметрально противоположном направлении для того, чтобы привлечь к себе наибольшее количество грузов пониженных тарифных ставок. Эта тенденция проявлялась все отчетливее с увеличением числа дорог, обслуживающих одни и те же или соседние экономические районы. При этом каждая дорога преследовала свои собственные цели, без внимания к другим дорогам. Возникшая между железными дорогами конкуренция привела к тому, что северные дороги устанавливали более низкие тарифы по сравнению с южными. Так, в 1874 г. плата за перевозку хлеба на Николаевской железной дороге составляла 1/40–1/50 копеек с пудо-версты, а на Одесской – 1/24 копеек [10]. Это негативно сказывалось на торговле в южных портах, особенно в Одессе, и вызывало недовольство купечества. С развитием рельсовой сети и возникновением конкуренции железные дороги стали применять заниженные тарифные ставки с целью привлечения большего количества грузов. Практически на всех железных дорогах более 50 % грузов перевозилось по заниженным тарифам. Так, доля грузов, перевозимых по заниженным тарифам в 1878–1879 гг. составила: по Лазово-Севастопольской дороге – 84 %, по Московско-Ярославской – 77 %, по Московско-Курской – 68 %, по Юго-Западной – 65 %, по Ярославско-Вологодской – 52 %. На Юго-Западных железных дорогах тарифы доходили до 1/80 коп. с пуда [5]. Сильной была и конкуренция с другими видами транспорта, прежде всего с водными. Активно применялись рефакционные тарифы, в открытой печати действующие тарифы не публиковались.

Однако, если в США железные дороги активно формировали картели и перекладывали выпадающие доходы на конечных потребителей, то в России поиск путей сокращения убытков, возникающих из-за чрезмерной конкуренции, замедлялся из-за существовавшей возможности возложения всех убытков на государство, которое гарантировало выплаты по акциям и облигациям железнодорожных обществ [9]. Таким образом, к концу 70-х гг. XIX в. положение обострилось настолько, что была образована в 1876 г. «Особая высшая комиссия для исследования железнодорожного дела в России» под руководством графа Э.Т. Баранова. Комиссия установила, что предельные тарифы име-

ют значение только для перевозок пассажиров, багажа, товаров большой скорости и 1-го разряда товаров малой скорости. За эти виды перевозок железные дороги брали плату по предельному тарифу. Что касается остальных товаров малой скорости, то для них предельные тарифы теряют всякое значение [5]. Комиссия графа Баранова оценила современное состояние тарифного дела как хаотичное, приносящее торгово-промышленной деятельности страны громадный ущерб, так как:

- невозможно классифицировать тарифы не только для всех железных дорог в государстве, но даже для дорог одной какой-либо группы;
- не только население, но и агенты железных дорог с трудом разбираются в этом хаосе и беспрестанно впадают в ошибки, которые потом исправляются на станциях назначения товаров и дают поводы к нескончаемым жалобам и претензиям;
- возникла нестабильность многочисленных специальных тарифных ставок, которые менялись по произволу дорог, просуществовав непродолжительное время;
- решения дорог по тарифным вопросам нарушали равноправность грузоотправителей;
- отсутствовали регламентации и твердые нормы взыскания дополнительных сборов: за погрузку и выгрузку, взвешивание грузов, станционные сборы. Каждое железнодорожное общество взыскивало для повышения своих доходов столько, сколько было возможно.

Более того, тарифы железных дорог парализовали правительственные мероприятия, клонящиеся к ограждению интересов государственного и народного хозяйства [6]. Так, развитие рельсовой сети позволяло железным дорогам компенсировать потери доходов на направлениях с высоким уровнем конкуренции за счет повышения тарифов на направлениях с меньшим уровнем конкуренции. Таким образом, одни отрасли промышленности поощрялись в ущерб другим, а если принять во внимание тот факт, что со второй половины 1870-х гг. вывоз товаров из России превышал ввоз, вследствие чего мощности железных дорог в направлениях, обратных от пограничных пунктов, оставались незагруженными, то понижая тарифы для ввозимых товаров, они сводили на нет усилия правительства по покровительству различным отраслям российской промышленности.

С целью упорядочения взаимоотношений казенных и частных дорог по инициативе Министерства путей сообщения был создан постоянно действующий институт – Съезд представителей русских железных дорог. Первый Съезд состоялся в 1869 г. в Санкт-Петербурге, на нем было предложено организовать прямое пассажирское и грузовое сообщение по группам дорог. Уже тогда интересы железнодорожных обществ сходились в одном пункте, например, в вывозном порту, соединялись в одну группу, чтобы действовать сообща в прямом сообщении как в смысле техники движения, так впоследствии и в смысле тарифов. Таким образом, на Съезде были образованы три группы, в которые была включена большая часть существовавших к тому времени дорог. Были выработаны правила, на основе которых вагоны могли совершать пробег от станции отправления до конечной станции, в начале в пределах дорог каждой группы, а впоследствии и в пределах всей сети железных дорог. Этим была достигнута большая экономия времени, денег и сохранности груза, которая и побудила в 1887 г. принять «Положение о прямом без перегрузочном сообщении», принципах установления тарифов в этих сообщениях и распределения доходов между дорогами [5; 6].

В результате деятельности XV Съезда второй группы железных дорог был разработан проект Соглашения по установлению общей тарифной системы. Существовало четкое разделение функций: проблемы местного и частного характера рассматривались частными железными дорогами, а проблемы общего характера – Общим Всероссийским Съездом. Обращает на себя внимание позиция руководства Нижегородской дороги о принципах построения тарифов. Предлагалось на железных дорогах внедрять коммерческое ценообразование, учитывающее не только род и стоимость перевозимого груза, наличие конкуренции, но и затраты, которые несет железная дорога при организации перевозок: стоимость дороги, ее протяженность, условия эксплуатации, неравномерность движения [6].

Представители железных дорог и грузоотправители совместно изучали условия перевозки различных видов грузов и разрабатывали схемы построения тарифов с учетом интересов обеих сторон. С 1875 г. стал издаваться «Железнодорожный листок», в котором публиковались наиболее важные решения съездов, принятые тарифы и правила перевозок грузов и применения тарифов. А с 1888 г. стали созываться специальные общие Съезды по тарифным вопросам – общие тарифные Съезды представителей русских железных дорог. Вопросом государственной важности стала реформа хлебных тарифов, которая была проведена в 1893 г. и стала началом новой эпохи регулирования тарифов центральной государственной властью [6].

Таким образом, усложнение системы конкурентных механизмов (ценового и правового) на железнодорожном транспорте подготовило условия для возникновения иерархии рынков на транспорте: микроэкономика и макроэкономика, а также в отрасли проходили слияния и поглощения компаний, поиск путей повышения эффективности организации технологических процессов и организации труда. Это отвечает общемировым процессам, которые протекали на транспорте других развитых стран. Восходящая фаза II волны строится на приоритете дохода как материальной базы экономического роста и она охватывает 1840–1870-е гг. Следующие два десятилетия в мир-системном экономическом пространстве наблюдался спад экономической активности, который был подготовлен чрезмерными инвестициями в строительство железных дорог и тяжелую индустрию во Франции, Англии и США. Иностранный капитал искал выход на высокодоходные рынки, обострилось соперничество России и Англии за персидский рынок, в то же время набирала экономическую мощь Германия за счет протекционистской политики и сращивания промышленного и банковского капитала, развивались прогрессивные кооперативные формы поддержки населения.

Экономической предпосылкой централизации тарифного дела в России послужила практическая необходимость повышения экономического потенциала страны в условиях начального финансирования глобализации за счет выпуска и обслуживания облигационных займов. Следует отметить, что формирование бюджетно-денежной формы стоимости в России протекало одновременно со становлением валютно-денежной формы стоимости и носило прогрессивный характер. Высокое органическое строение капитала в железнодорожной отрасли в сочетании с низким уровнем платежеспособного спроса показали ограниченные возможности формирования источников расширенного и простого воспроизводства за счет железнодорожных тарифов, построенных на принципе платежеспособности. Производительный факторный потенциал и спросовый потенциал были недостаточными для освоения территории. Повышению экономического потенциала отрасли способствовала централизация тарифного дела под руководством Министерства финансов с вовлечением широкого круга заинтересованных хозяйственных субъектов через институты Совета по тарифным делам, Тарифного комитета, Департамента железнодорожных дел.

По распоряжению С.Ю. Витте в 1892 г. были выработаны «Правила содержания и охранения железных дорог» и «Правила движения», а в конце 1896 г. Инженерным советом был создан общий свод правил под названием «Правила технической эксплуатации железных дорог, открытых для общего пользования». Эти правила 9 января 1898 г. были «объявлены для руководства по железным дорогам» [1]. По результатам выполненных работ можно подвести следующие итоги. 1. Создана общая тарифная схема по классам и дифференциацией для разных товаров и, в особенности, для массовых грузов с единообразной для всей железнодорожной сети классификацией, номенклатурой грузов и правилами применения тарифов. 2. Обеспечено самое широкое развитие прямых сообщений как по товарному, так и по пассажирскому движению всех станций при посредстве применения дифференциальных схем с расчетом оплаты за общее непрерывное движение всей перевозки между каждыми двумя станциями сети. 3. Установлена прозрачность тарифных ставок и расчетов провозной платы, а также резкие неравенства в стоимости услуг железнодорожных дорог по отношению к отдельным

производительным районам. 4. Изданы правила для общих тарифных съездов представителей русских железных дорог, по которым им обеспечена возможность предварительного обсуждения и осуждения всех тарифных вопросов, поскольку они касаются не только железнодорожных предприятий, но также и промышленности, торговли и сельского хозяйства. 5. Установлены основные положения о порядке составления, издания, введения в действие и отмены тарифов. Издается Сборник тарифов русских железных дорог, в котором должны печататься все тарифы и тарифные изменения, чем обеспечивается их публичность и устранена возможность установления железными дорогами специальных льгот отдельным отправителям. 6. Осуществлено применение принципа распределения провозной платы между участвующими в перевозке отдельными дорогами пропорционально пройденному расстоянию. 7. Устранена чрезмерно высокая и чрезмерно низкая провозная плата на некоторых дорогах, чем пресечены стремления к несовершенной конкуренции. 8. Устранены тарифные постановления, которые противоречат политике правительства, направленной к охране и содействию производительности страны. 9. Достигнуто значительное упрощение и объединение тарифов, а также тарифных изданий [6].

Все это проведено в течение первых десяти лет со времени издания закона 1889 г. Таким образом, правительство, руководствуясь объективной логикой эволюции экономики железнодорожного транспорта, усложнило структуру рынков и консолидировало доходы отрасли. Конкурентный механизм микроэкономики продолжал работать на принципах свободной рыночной экономики, в то время как к железнодорожному транспорту применялся кластерный механизм. Агрегирование частных кругооборотов основного капитала железнодорожного транспорта в оборот национального дохода способствовало увеличению институционального потенциала экономики и реализовывалось в виде стратегических программных инвестиций государства в строительство Транссибирской магистрали (1891–1916 гг.), Великого северного пути и инфраструктурных проектов на железнодорожном транспорте в дореволюционный период. Формировалась бюджетно-денежная система с двух уровневой банковской системой – Центральный банк, коммерческие банки. Стратегический выбор государства стимулировал индустриальное развитие и вовлечение в товарно-денежные отношения крестьянского населения. Снижение безработицы при низком уровне инфляции привело к экономическому буму и позволило Российскому государству к 1913 г. стать экономически сильной державой. Однако концепция создания Единой транспортной сети (ЕТС) России, которая в общем виде была сформулирована передовой русской инженерной мыслью уже в те годы была отложена на продолжительное время и до сих пор остается невыполненной, но актуальной задачей [7].

Следует заметить, что несмотря на огромную работу в области повышения внутренней эффективности работы российских железных дорог, в частности и за счет централизации тарифного дела, дисбаланс кругооборотов капитала и товаров может привести к ловушке ликвидности. Приток на западноевропейский рынок дешевой пшеницы американских и аргентинских фермеров, блокада Черноморских портов Турцией во время Первой мировой войны внесли разрушительный вклад в мировую торговлю. Дешевизна американского хлеба была обусловлена обесценением средств обращения как результат разработки крупного месторождения серебра в 1850-х гг. в США. Повышение эффективности производства какого-либо товара, в том числе и являющегося средством расчетов, снижает уровень цен на этот товар и способствует дестабилизации торговых и финансовых потоков. Как следствие, процессы формирования равновесной рыночной цены нарушаются и может развиваться кризис ликвидности. В этой ситуации нарушается доверие к деньгам как средству обмена независимо от того, что выбрано в качестве денег – золото, серебро, бумага, пластик, виртуальная денежная единица. Инструментом восстановления баланса становятся мероприятия по изменению курса валют, но если дисбаланс велик, то валютно-денежной форме стоимости не под силу преодоление кризиса ликвидности. Происходит ускорение инфляции, а при наличии нерациональных инфляционных ожиданий

рост совокупного предложения и национального дохода за счет внутреннего потребления сочетается со снижением уровня реальной заработной платы, обесценением имущества, отказом от сбережений в форме денег. Это подавляет экономическую активность и приводит к галопирующей инфляции. Повышательная фаза III волны, начавшаяся в 1890-е гг. и продолжавшаяся в мире до 1929–1933 гг., в России закончилась истощением всех видов капитала, революцией и гражданской войной. Социально-экономическая устойчивость общества нарушилась, перечеркнув результаты сложнейшей организационно-управленческой и технико-эксплуатационной работы целой страны.

Библиографический список

1. Витте, С. Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов / С. Ю. Витте. – СПб. : ПГУПС, 1889.
2. Гайноченко, Т. М. Циклическая динамика тарифной политики на транспорте в России / Т. М. Гайноченко // Вестник университета (Государственный университет управления). – № 11. – 2016. – С. 54–60.
3. Гринин, Л. Е. Циклы развития современной Мир-Системы / Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев, С. В. Цирель. – М. : ЛИБРОКОМ, 2011. – 248 с.
4. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М. : Академический проект, 2015. – 642 с.
5. Красковский, А. Е. Прорывные управленческие технологии на железнодорожном транспорте: монография / А. Е. Красковский, В. В. Фортунатов. – СПб. : ФГБОУ ВПО «Петербургский государственный университет путей сообщения»; М. : ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2012. – 340 с.
6. Крейнин, А. В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.) / А. В. Крейнин. – М., 2004. – 225 с.
7. Курбатова, Е. С. Научная мысль о путях развития транспорта в дореволюционной России / Е. С. Курбатова, Т. М. Гайноченко // Бюллетень транспортной информации. – 2016. – № 6(252). – С. 26–30.
8. Маркс, К. Собрание сочинений. Т. 25. Ч. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955.
9. Судьбы России. Доклады и записки государственных деятелей императорам о проблемах экономического развития страны (вторая половина XIX в.) / Сост. Л. Е. Шепелев. – СПб. : Лики России, 1999.
10. Чупров, А. Железнодорожное хозяйство. Его экономические особенности и его отношения к интересам страны. Т. 1 / А. Чупров. – М., 1875.

УДК 336

А.И. Гуляткин

АНАЛИЗ ПЛОТНОСТИ УЧАСТНИКОВ ТОРГОВ КАК МЕТОД ОТБОРА АКЦИЙ «ВТОРОГО И ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНОВ» В ПОРТФЕЛИ ИНВЕСТОРОВ

Аннотация. В статье описываются методы отбора ценных бумаг при формировании портфеля инвестора, состоящего из акций второго и третьего эшелона. Автор рассматривает риск ликвидности данных финансовых инструментов через призму взаимодействия спроса и предложения. В работе раскрывается специфика отбора ценных бумаг на базе показателей денежных оборотов и плотности распределения участников торгов. Отталкиваясь от теории аукциона и практического опыта, автор дополняет описанные инструменты анализа рекомендациями, которые позволяют улучшить результат отбора ценных бумаг в портфель инвестора.

Ключевые слова: акции второго и третьего эшелона, портфель инвестора, анализ объемов, теория аукциона, анализ плотности участников торгов.

Anton Gulyatkin

TRADING PARTICIPANTS CONCENTRATION ANALYSIS, AS A SELECTION METHOD OF SMALL AND MEDIUM CAPITALIZATION FOR INVESTORS PORTFOLIOS

Annotation. The article describes securities selection methods at formation of an investor's portfolio comprised of small and medium capitalization. The author examines a liquidity risk of the stocks, by exploring the relationship between supply and demand. In the paper are also discovered peculiarities of the analysis based on financial turnover and auction participants concentration. Being based on the theory of market participants cooperation as well as on personal experience, the author supplements the described analysis tools by recommendations that improve results of securities selection.

Keywords: analysis securities of small and medium capitalization, investor portfolio, volume spread analysis, auction market theory, trading participants concentration analysis.

При первичном отборе акций второго и третьего эшелона часто возникают проблемы с поиском подходящего объекта инвестиций. Бумаги этой категории не имеют достаточной прозрачности и ликвидности, обычно им сопутствует высокая волатильность и риски. Несмотря на все вышесказанное, их потенциальная доходность является наибольшей. Процедура первичного отбора позволяет определить основные критерии, по которым инвестор будет формировать список потенциальных бумаг для своего портфеля.

В российской практике при отборе ценных бумаг применяют показатели финансовой устойчивости, ликвидности, оборачиваемости, уровня EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) и коэффициенты дивидендных выплат. Эти классические инструменты хорошо работают на бумагах первого эшелона, позволяя классифицировать акции для конкретных целей и стратегий. Основная проблема возникает при подборе акций, не имеющих длительную историю, поток дивидендных выплат и прозрачную финансовую отчетность. Это в первую очередь актуально для бумаг третьего эшелона. Для их подбора следует сосредоточиться на риске ликвидности и способах его уменьшения [2].

Главные методы отбора акций второго и третьего эшелона должны делать акцент на степени взаимодействия между покупателями и продавцами. Анализ присутствия участников и их распреде-

ления позволит выбрать акции с большим потенциалом роста. В качестве метода отбора акций инвесторы могут применить анализ плотности участников, который базируется на положениях теории аукциона [7]. Плотность участников – это показатель, отражающий концентрацию участников торгов на единицу измерения шкалы цены. Плотность формируется за счет нескольких подгрупп трейдеров. Во-первых, это активные участники, которые вошли в позицию и удерживают ее. Они могут находиться в убытках или прибыли.

Активные участники на акциях третьего эшелона – это продавцы. Они купили на свои деньги акции и теперь могут их только продать, зафиксировав прибыль или убыток. Во-вторых, это потенциальные участники, которые еще не открыли позиции. Они ждут подходящего момента для точки входа. После того как трейдер откроет позицию, он становится активным участником. Обе эти группы можно распределить по длительности удержания открытых позиций. Например, срок жизни вложений классического инвесторасоставляет величину от нескольких месяцев до нескольких лет. Спекулянты ориентируются на сроки от нескольких минут (скальперы) до месяца [9]. Плотность участников может прибывать в явной и неявной форме. Явная форма выражается через фактические денежные обороты на единицу измерения шкалы цены. Неявная форма состоит из потенциальных игроков, которые располагаются на разных ценовых уровнях, они выжидают момента для открытия позиции. Неявную форму нельзя измерить, но можно определить ее наличие или отсутствие через скорость изменения денежных оборотов на разных ценовых уровнях. Если этот показатель возрастает при снижении колебаний цен, то можно сказать, что на заданном ценовом уровне происходит активная трансформация потенциальных участников в активных и наоборот. Участники с открытыми позициями фиксируют прибыли и убытки. Они трансформируют акции в денежную форму и становятся потенциальными участниками. Потенциальные участники, дождавшись момента, открывают позиции, трансформируя деньги в акции, после этого они становятся активными участниками. Неявная форма плотности имеет высокий уровень изменчивости. Это связано с тем, что любой актив подвержен резким изменениям цен. Такие изменения привлекают внимание новых участников, которые в дальнейшем могут выбрать точку входа для открытия позиции. Чем сильнее колебания цен, тем больше концентрация спекулянтов.

Плотность – это отражение уровня ликвидности и вовлеченности трейдеров в заданный инструмент. Акции второго и третьего эшелона отличаются более низкой ликвидностью. Плотность участников и ликвидность возрастают с ростом циклических сверх колебаний. При достижении постоянного и достаточного уровня вовлеченности размер колебаний цены начнет уменьшаться. Плотность можно охарактеризовать следующими свойствами: уровнем денежных оборотов, объемом денежных оборотов на единицу ценовой шкалы, формой и распределением плотности, степенью подверженности шуму.

Уровень денежных оборотов – этот критерий, используемой в качестве оценки риска выбранной акции. Бумаги с низким уровнем денежных оборотов являются более рискованными. Минимальный среднесуточный уровень денежных оборотов за месяц должен быть не меньше утроенного значения вложенных средств. Следует избегать бумаги, чей среднесуточный оборот не превышает одного миллиона рублей. У таких акций плотность и вовлеченность трейдеров мала, что способствует формированию избыточного предложения со стороны запертых трейдеров:

$$MT_a = \frac{\sum MT_d}{T}, \quad (1)$$

где MT_a – среднесуточный денежный оборот за день, $\sum MT_d$ – сумма денежных оборотов за выбранный интервал времени, T – интервал времени (в днях) [6]. Интерпретация значений среднесуточного денежного оборота указана в таблице 1.

Интерпретация значений среднего денежного оборота

Значение показателя	Интерпретация	Тип акций
$MT_a \geq (3 * \text{вложенные средства})$	Позволяет отобрать акции с меньшим уровнем риска ликвидности относительно вложенных средств	Бумаги второго и третьего эшелона
$MT_a \geq 1 \text{ млн руб.}$	Если среднего денежного оборота больше миллиона рублей, то риск избыточного давления предложения начинает сокращаться	

Кроме достаточного денежного оборота важна степень его постоянства. Когда уровень оборотов падает, то это верный знак того, что инвесторы не заинтересованы в покупке акции. При сохранении постоянства денежного оборота можно сказать, что на акции присутствует достаточное количество участников, которое необходимо для поддержания ценообразования.

Денежный оборот должен оцениваться без учета действий маркетмэйкера. Обычно его присутствие можно распознать по наличию крупных заявок в стакане (стен) со стороны продавцов и покупателей. Такие крупные заявки препятствуют движению цены, и маркетмэйкер постепенно опускает стоимость бумаги, передавая акции частным трейдерам. Фаза передачи акции может длиться несколько месяцев, в этот период образуется первичная плотность, так как вовлекаются новые участники. Если степень вовлечения остается низкой, то маркетмэйкер может устраивать крупные ценовые встряски для привлечения спекулянтов. Появление маркетмэйкеров и спекулянтов характерно для неликвидных акций третьего эшелона (деликатесы, армада) или для компаний, переживших значительный кризис, который способствовал их переходу в разряд преддефолтных (Мособлбанк, Трансаэро) [5].

Объем денежных оборотов на единицу ценовой шкалы – это один из главных индикаторов, характеризующих явную плотность. Денежные обороты в ценовом диапазоне показывают степень активности участников торгов. Высокая концентрация, в зависимости от расположения ценового уровня, указывает на периоды накопления и распределения акций. Этот индикатор может использоваться в рамках анализа теории аукциона, а его графическая интерпретация схожа с анализом графиков «футпринт». Основное отличие состоит в том, что график «футпринт» строится на базе объемов оборота измеренного в лотах. Эта интерпретация не учитывает стоимость лота, которая может меняться с изменением уровня цен. Один лот, купленный за тысячу рублей, значительно отличается от лота, купленного за пять тысяч рублей. На бумагах второго и третьего эшелона ценовые колебания могут быть велики, что напрямую влияет на степень эффективности анализа. Объем денежных оборотов на единицу ценовой шкалы используется в среднесрочном и долгосрочном периоде.

На рисунке 1 изображена гистограмма плотности денежных оборотов акции компании GTL за 4 месяца с шагом цены в одну копейку. Основная концентрация денежных оборотов приходится на интервал от 59 до 65 коп. В сочетании с локальным ценовым минимумом, а также со стабильным и высоким уровнем среднего денежного оборота, эта зона отражает область формирования накоплений. Зона от 70 до 75 коп. является областью сопротивления, там, в случае роста, будет происходить фиксация прибыли или убытков трейдеров. За единицу ценовой шкалы может приниматься минимальный шаг цены или выбранный интервал. Чем больше ценовой интервал, тем более размытыми будут результаты индикатора. Объем денежных оборотов на единицу ценовой шкалы характеризует интерес участников торгов к объекту инвестиций, отражает уровень активных участников и может служить индикатором, определяющим момент входа в позицию. Оптимальной точкой входа

может являться момент, когда на локальных минимумах происходит стагнация, а больше 50 % денежных оборотов концентрируются в одном ценовом интервале (признак накопления) [3].

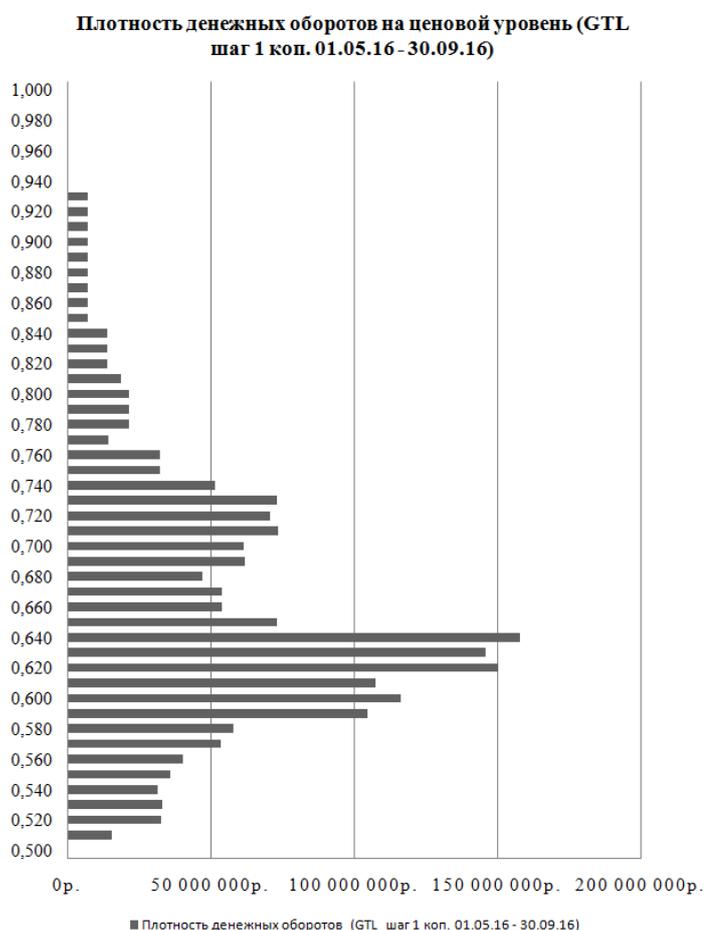


Рис. 1. Гистограмма плотности денежных оборотов на ценовой уровень (шаг – 1 коп.)

Форма, распределение и давление плотности – эти свойства характеризуют плотность участников, как динамическую и изменяющуюся структуру. **Форма плотности** – это сосредоточение всех типов участников торгов на разных ценовых уровнях относительно текущей цены актива. Форма плотности зависит от ликвидности, уровня free-float и ее распределения между покупателями и продавцами. Отсутствие возможности открывать короткие позиции также накладывает ряд особенностей, которые следует учесть при формировании портфеля, состоящего из акций второго и третьего эшелона [7].

Распределение плотности – это характеристика формы, которая указывает на соотношение между покупателями и продавцами. Оно позволяет интерпретировать настроение участников торгов. В нормальной ситуации, при стабильном денежном обороте (без учета новостей или рыночной паники), концентрация потенциальных покупателей будет возрастать при снижении по ценовой шкале. В свою очередь, доля активных продавцов будет возрастать с движением по ценовой шкале вверх [7].

Давление плотности – это мера соотношения сил спроса и предложения. Пока обе силы пребывают в равновесии, тренд не может быть образован. Для бумаг, предусматривающих открытие только длинных позиций, давление со стороны предложения состоит из активных держателей акций, которые фиксируют прибыль или убытки [7].

Бумаги с низкой ликвидностью отличаются дисбалансом давления со стороны предложения, при этом основная часть формы и распределения плотности сосредотачивается в узком диапазоне от текущих рыночных цен. Когда покупатель решает приобрести такую бумагу, он трансформирует свои средства из денежной формы в бумажную. После этого он становится продавцом, так как зафиксировать свой результат он может только офсетной сделкой (продажей). Если бумага не заинтересует достаточное количество участников торгов, то не возникнет давления со стороны спроса, а значит цена не пойдет вверх. Некоторое время цена инструмента может прибывать в состоянии флэта. Это происходит до тех пор, пока купившие бумагу участники торгов не начинают уставать от ожидания. Когда держателей акции накопится достаточное количество, давление предложения превысит спрос, и начнется падение цен. Длительное ожидание заставит часть участников выйти из позиций. При отсутствии достаточного спроса, этот процесс вызовет снижение цен. Так будет запущена цепная реакция. Когда оставшиеся держатели ощутят стресс от снижения цены, они захотят зафиксировать убытки – это приведет к новой волне обвала цен [1]. Притоку участников могут способствовать резкие колебания, иногда на неликвидных акциях случаются моменты сверх роста, когда стоимость возрастает в несколько раз, а затем вновь падает. Основными источниками таких аномалий могут являться крупные акционеры компании, желающие продать бумаги, или маркетмэйкеры.

Высокая ликвидность для акций второго и третьего эшелона – это редкость. Она образуется после моментов длительного сверхроста, который может длиться до нескольких недель. Стоимость поднимается в разы, происходит привлечение спекулянтов, и акция становится объектом наблюдения со стороны многих участников, так образуется высокий потенциальный спрос. После максимальных пиков цена акции падает под влиянием накопленного предложения. Чем больше и сильнее первичные колебания, тем дольше будет сохраняться их след в виде затухающих волн. После сверхроста форма плотности начинает меняться во времени [8].

В первые несколько месяцев будет преобладать неустойчивое, но сильное давление со стороны предложения. Оно поддерживается за счет запертых трейдеров, которые закупили акцию на высоких уровнях. Стоимость начнет постепенно опускаться, а предложение сокращаться. На уровнях, откуда начиналось ралли, будет формироваться высокий потенциальный спрос, там его плотность будет особенно высока. Основная причина этого состоит в том, что для большинства инвесторов эти минимумы будут психологически значимыми. Многие участники, которые раньше не сумели войти в ралли, будут внимательно наблюдать за падением стоимости. Некоторые могут начать открывать позиции гораздо раньше – это приведет к торможению снижения цен. Если потенциальный спрос начнет резко трансформироваться в реальный, то это приведет к новому ралли. Движение вверх начинается, когда спрос превзойдет давление со стороны предложения. Дальнейший подъем вызовет деформацию спроса, форма начнет вытягиваться и будет стремиться догнать рыночную цену, таким образом потенциальный и реальный спрос передвинутся вверх по ценовой шкале. Такое изменение получается в результате паники со стороны покупателей, они боятся упустить новый подъем и начинают активно открывать длинные позиции.

Подверженность шуму – эта характеристика оказывает самое большое влияние на акции второго и третьего эшелона. Бумага может иметь или высокую чувствительность к новостному шуму, или обладать иммунитетом к нему. Подверженность шуму оказывает влияние на форму плотности и скорость изменения силы давления спроса и предложения. Негативные новости уничтожают потенциальный спрос, увеличивают давление продавцов, делают форму предложения тонкой с высокой концентрацией у текущих рыночных цен и запускают цепную реакцию обвала. Позитивные новости способствуют росту потенциального спроса, побуждают обладателей акций держать их как можно дольше, сокращают концентрацию предложения на ценовых уровнях и заставляют опоздавших трейдеров открывать длинные позиции [4].

В рассмотренной статье описываются методы отбора акций, которые базируются на основных положениях взаимодействия спроса и предложения. При отборе потенциальных бумаг важно сократить риск ликвидности, присущий акциям второго и третьего эшелона. Для российского инвестора анализ этого типа акций остается мало изученной темой, которая нуждается в дальнейшем исследовании.

Библиографический список

1. Базовые концепции Теории аукциона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tempofox.com/bazovye-konceptii-teorii-aukciona/> (дата обращения : 05.11.2015).
2. Беллафиоре, М. Один хороший трейд : учеб. пособ. / М. Беллафиоре. – М. : СмартБук, 2012. – 300 с. – ISBN 978-5-9791-0274-0.
3. Вильямс, Т. Хозяева рынка : учеб. пособ. / Т. Вильямс. – М. : Альпари, 2010. – 185 с.
4. Гигеренцер, Г. Понимать риски. Как выбирать правильный курс : учеб. пособ. / Г. Гигеренцер. – М. : КоЛибри, 2015. – 352 с. – ISBN 978-5-389-09327.
5. Джон Дж, Мэрфи. Межрыночный анализ. Принципы взаимодействия финансовых рынков : учеб. пособ. / Дж. Дж. Мэрфи. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 350 с. – ISBN 987-5-9614-2717-2.
6. Инвестопедия. Определение анализа «фунтпринт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.investopedia.com/terms/f/footprint-charts.asp> (дата обращения : 05.06.2015).
7. Найман, Э. Малая энциклопедия трейдера : учеб. пособ. / Э. Найман. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 456 с. – ISBN 978-5-9614-4764-4.
8. Талеб, Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости : психология бизнеса / Н. Талеб. – М. : КоЛибри, 2015. – 736 с. – ISBN 978-5-389-04641-2.
9. Халл, Дж. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты : учеб. пособ. / Дж. Халл. – М. : Вильямс, 2014. – 1072 с. – ISBN 978-5-8459-1815-4.

УДК 657

О.С. Дьяконова

М.В. Давыдкина

ВНУТРИФИРМЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация. Рассмотрены проблемы совершенствования внутрифирменного контроля финансовых результатов деятельности организации. Проанализирован порядок проведения внутреннего контроля финансовых результатов деятельности организации, рассмотрены основные аспекты учета финансовых результатов.

Ключевые слова: внутрифирменный контроль финансовых результатов, доход, расход, прибыль, убыток, выручка.

Olga Diakonova

Marina Davydkina

INTERNAL CONTROL OVER FINANCIAL REPORTING

Annotation. It is considered problems of improving the organization's internal control over financial reporting. It is also analyzed the procedure of the organization's internal control over financial reporting, there are considered the main aspects of accounting financial results.

Keywords: organization's internal control over financial reporting, income, expense, profit, loss, revenue.

Внутрифирменный контроль формирования финансовых результатов, а также формирование учетно-аналитической информации являются центральными и одними из наиболее важных вопросов во всей системе бухгалтерского учета. Важность учета финансовых результатов и формирования учетно-аналитической информации предопределяется тем обстоятельством, что по этим данным формируется информация о прибыли предприятия. В свою очередь, прибыль выступает в качестве одного из важнейших показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия. В соответствии с ФЗ-402 «О бухгалтерском учете», все организации обязаны осуществлять внутренний контроль своих хозяйственных операций в плане их соответствия законодательству, исполнения платежной и расчетной дисциплины, повышения эффективности хозяйственной деятельности [5].

Основная цель внутрифирменного контроля финансовых результатов организации заключается в том, чтобы обеспечить достоверной информацией о доходах и расходах по основным видам и прочим видам деятельности внутренних пользователей с целью получения впоследствии максимального дохода, а также для принятия рациональных управленческих решений для экономического развития организации. Внутрифирменный контроль направлен на выявление и устранение недостатков в учете, разработке рекомендаций по совершенствованию учета и контроля финансовых результатов [2]. Доходами организации считается «прирост» экономических выгод в результате притока активов или погашение обязательств, которое приводит к увеличению этого капитала.

Согласно ПБУ 9/99 финансовый результат складывается как из доходов, полученных от продаж продукции, товаров, работ, услуг, так и от прочих операций [1]. Таким образом, к доходам по обычным видам деятельности относится выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, которые связаны с выполнением работ и оказанием услуг [4]. Прочие доходы, которые не связаны с основной деятельностью предприятия отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы». В состав прочих доходов можно отнести штрафы, пени, неустойки по хозяйственным договорам полученные, доходы от участия в деятельности других предприятий, безвозмездно полученные материальные ценности, положительная курсовая разница, проценты, полученные за хранение денежных средств в банке и другие.

Проанализировав экономическую информацию на счете 99 «Прибыли и убытки» ООО «Луч» приходим к выводу, что наиболее значительный удельный вес в доходах занимает доход, получаемый от реализации продукции, формируемый на счете 90 «Продажи». В связи с этим, при проведении внутреннего контроля за финансовыми результатами целесообразно разработать контрольную аналитическую ведомость за формированием финансового результата по счету 90 «Продажи». Данная таблица позволит получить для управленцев предприятия необходимую экономическую информацию для принятия соответствующих управленческих решений по дебиторской задолженности (см. табл. 1).

Таблица 1

**Контрольная аналитическая ведомость по поступлению оплаты по договорам
в ООО «Луч» за сентябрь 2016 г.**

Договоры	Сумма по договору	Получено	Дебиторская задолженность	Срок образования дебиторской задолженности
1. Договор № 45 от 20.04.2016	55 000,00	37 000,00	18 000,00	До 1 мес.
2. Договор № 46 от 25.04.2016	65 000,00	59 000,00	6 000,00	До 1 мес.
3. Договор № 47 от 30.04.2016	45 000,00	45 000,00	0,00	До 1 мес.
Итого	165 000,00	141 000,00	24 000,00	

Контрольная аналитическая ведомость по формированию финансового результата от обычных видов деятельности ООО «Луч» за август 2016 г. способствует формированию учетно-аналитической информации в разрезе определенных договоров. Ведь результат по каждому из договоров напрямую влияет на экономику предприятия в целом. Данная контрольная аналитическая ведомость по поступлению оплаты по договорам будет способствовать повышению эффективности управления и сокращения дебиторской задолженности, что в свою очередь позволит меньше отвлекать оборотных средств и получать больше прибыли. Так как доход организации состоит из двух элементов: доходы от обычных видов деятельности и доходы от прочих видов деятельности, считаем целесообразным использовать контрольную аналитическую ведомость по прочим доходам, отражаемым на счете 91 «Прочие доходы и расходы» (см. табл. 2).

Таблица 2

**Контрольная аналитическая ведомость по формированию финансового результата
от прочих видов деятельности ООО «Луч» за август 2016 г.**

Виды доходов	Сумма по договору	Получено	Остаток долга/переплата	Срок образования дебиторской задолженности
Договор № 12 от 22.11.2016 г.	45 000,00	35 000,00	Долг 10 000,00	До 1 мес.
Доходы, в том числе:				
– арендная плата	40 000,00	30 000,00	10 000,00	
– курсовые разницы	5 000,00	5 000,00	0,00	
Договор № 13 от 25.11.2016 г.	65 000,00	15 000,00	Долг 50 000,00	До 1 мес.

Виды доходов	Сумма по договору	Получено	Остаток долга/ переплата	Срок образования дебиторской задолженности
Доходы, в том числе:				
– арендная плата	55 000,00	0,00	50 000,00	
– штрафы	15 000,00	15 000,00	0,00	
Договор № 14 от 30.11.2016 г.	58 000,00	20 000,00	Долг 38 000,00	До 1 мес.
Доходы, в том числе:				
– арендная плата	50 000,00	12 000,00	38 000,00	
– штрафные санкции за нарушение условий договора	8 000,00	8 000,00	0,00	
Итого	168 000,00	70 000,00	98 000,00	

Данная ведомость будет способствовать внутрифирменному контролю доходов от прочих видов деятельности в разрезе конкретных договоров. Согласно таблице 2 сумма по договорам, которая должна быть получена составляет 168 000,00 руб., но на расчетный счет организации поступило всего 70 000,00 руб. Итого дебиторская задолженность составляет 98 000,00 руб. Наибольшая сумма по дебиторской задолженности образовалась по договору № 13 от 25.11.2016 г., что говорит о неплатежеспособности данного арендатора и может быть основанием для принятия управленческого решения о расторжении с ним договора.

В современных условиях усиления конкурентной борьбы целесообразно ввести в штат организации должность внутреннего аудитора. Функции внутреннего аудитора включают в себя решение различных задач. Кроме того, что внутренние аудиторы проводят проверки документации организации, они также консультируют бухгалтеров, улучшают и оценивают эффективность системы бухгалтерского учета, выявляют резервы получения доходов. Внутренний аудитор будет контролировать финансовые поступления по договорам, что в свою очередь будет способствовать увеличению прибыли.

Общие рекомендации по повышению контроля за формированием финансовых результатов справедливы для любой организации, каким видом деятельности она бы не занималась: своевременное и правильное документирование операций по формированию выручки, контроль за достоверным отражением в учете расходов и доходов, правильное определение финансового результата [3]. Подводя итог всему сказанному, можно сделать вывод о том, что внутрифирменный контроль за формированием финансовых результатов – континуальный процесс, который позволяет убедиться в достоверности, полноте, соответствии законодательству информации, сформированной на основе показателей доходов от основных и прочих видов деятельности 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. – 274 с.
2. Дьяконова, О. С. Внутренний аудит в системе внутреннего контроля / О. С. Дьяконова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 8. – С. 182–184.
3. 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.
4. 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.
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Парламентская газета. – 2011. – № 54.

УДК 005.591.452:658.155

О.А. Землянский

УСЛОВИЕ (ИНДИКАТОРЫ) ПОСТОЯНСТВА СООТНОШЕНИЯ Z «ЦЕНА/ПРИБЫЛЬ» КОМПАНИЙ

Аннотация. Предложен способ расчета и формулы индикаторов, показывающих условие сохранения постоянного через год соотношения Z «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной или любых компаний, присутствующих на рынке, при прогнозном росте прибыли компаний.

Ключевые слова: условие (индикаторы) постоянства соотношения «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний, темп роста прибыли компании.

Oleg Zemlyanskiy

CONSTANCY CONDITION (INDICATORS) OF THE RATIO Z «PRICE / EARNINGS» OF COMPANIES

Annotation. There offer the method of calculation and formula indicators, showing the condition of maintaining a constant ratio a year Z «price / earnings» of acquiring and has been acquired companies or any company on the market, with forecast growth of company profits.

Keywords: constancy condition of the ratio Z «price/earnings» of acquiring and has been acquired companies, the growth rate of forecasted company's profit.

Определить условие постоянства соотношения Z «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной или двух любых компаний, присутствующих на рынке, через год при прогнозируемом годовом росте прибыли можно на основе формулы 4 [2] или формулы 7.1 [1].

1. Требуемый для постоянства соотношения Z годовой прирост прибыли (g_B) поглощаемой или какой-либо более слабой компании В при прогнозируемом годовом приросте прибыли (g_A) поглощающей или более сильной компании А с учетом формулы 4 [2] можно представить:

$$g_B = \frac{1 + (P/E)_A}{(P/E)_B - (P/E)_A + \frac{1}{g_A}(1 + (P/E)_B)} = \frac{1 + (P/E)_A}{1 + (P/E)_B - (1 + (P/E)_A) + \frac{1}{g_A}(1 + (P/E)_B)} =$$

$$\frac{1 + (P/E)_A}{(1 + P/E_B) * (1 + \frac{1}{g_A}) - (1 + P/E_A)} = \frac{1}{\frac{(1 + P/E_B)}{(1 + P/E_A)} * (1 + \frac{1}{g_A}) - 1}$$

или требуемый для годового постоянства соотношения Z годовой прирост прибыли (g_B) поглощаемой или какой-либо более слабой компании В при прогнозируемом годовом приросте прибыли (g_A):

$$g_B = \frac{1}{\frac{(1 + P/E_B)}{(1 + P/E_A)} * (1 + \frac{1}{g_A}) - 1} \quad (4.1)$$

Очевидно, что при расчете по формуле 4.1 (на основании данных таблицы 1) рост прибыли компании В $g_B=0,07586$ дает такие же результаты, как и расчет по формуле 4 [2].

Тогда:

$$\frac{(1 + P/E_B)}{(1 + P/E_A)} * (1 + \frac{1}{g_A}) = 1 + \frac{1}{g_B} \quad (4.2),$$

т.е., условие постоянства величины соотношения Z компаний до и после поглощения или двух любых компаний через год соблюдается, т.е.,

$Z_{B/A} (Z_{A/B})$ через год или после поглощения = $Z_{B/A} (Z_{A/B})$ в начале года или до поглощения, если:

$$\frac{1 + \frac{1}{g_A}}{1 + P/E_A} = \frac{1 + \frac{1}{g_B}}{1 + P/E_B} \quad (1),$$

где: $G_{1k} = \frac{1 + \frac{1}{g_k}}{1 + (P/E)_k}$ (2) – 1-й индикатор постоянства величины соотношения Z компании в течение периода t=1 год.

Величина соотношения Z различных компаний через год будет постоянным, если соотношения величины, обратной приросту прибыли, плюс единица и «Цена/Прибыль» (P/E_k) плюс единица компаний равны. Соответственно, для *практической ситуации 1* (P/E_A=10, g_A 4 %, P/E_B=5) 1-й индикатор постоянства величины соотношения Z, в соответствии с формулами 1, 2 G₁=2,363636 для обеих компаний A и B.

Если ставку доходности или капитализации i_k определить как величину, обратную соотношению «Цена/Прибыль» $i_k = \frac{1}{(P/E)_k}$, то условие или индикатор постоянства величины соотношения Z через год (2) можно представить:

$$G_{1k} = \frac{1 + \frac{1}{g_k}}{1 + (P/E)_k} = \frac{1 + g_k}{\frac{g_k}{1 + i_k}} = \text{const} \quad (2.1)$$

1-й индикатор постоянства G_{1k} величины соотношения Z показывает, во сколько раз соотношение наращенной прибыли к величине ее прироста больше соотношения наращенной суммы (стоимости) к величине ее приращения (ставке доходности) любой k-й компании, удовлетворяющей условию формулы 1. Тогда величина соотношения Z компаний через год будет постоянной, если соотношения наращенной прибыли к величине ее прироста и наращенной суммы (стоимости) к величине ее приращения (ставке доходности) компаний будут одинаковы (постоянны).

2. Условие постоянства соотношения Z «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной или двух любых компаний, присутствующих на рынке, при прогнозируемом годовом приросте прибыли с учетом формулы 7.1 [1] можно представить:

$$g_B = \frac{1}{Z_{B/A}} \left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right] = \frac{(P/E)_A}{(P/E)_B} \left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right] =$$

$$= \frac{1}{(P/E)_B} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_B} - \frac{(P/E)_A * g_A}{(P/E)_B} \right)$$

тогда:

$$(P/E)_B * g_B = 1 - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} (1 - (P/E)_A * g_A) \quad (7.2)$$

или

$$\frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} (1 - (P/E)_A * g_A) = 1 - (P/E)_B * g_B \quad (7.3)$$

Тогда условие постоянства величины соотношения Z до и после поглощения или двух любых компаний через год, т.е.,

$$Z_{B/A} (Z_{A/B}) \text{ через год или после поглощения} = Z_{B/A} (Z_{A/B}) \text{ в начале года или до поглощения,}$$

если:

$$\frac{1 - (P/E)_A * g_A}{1 + g_A} = \frac{1 - (P/E)_B * g_B}{1 + g_B} \quad (3)$$

где: $G_{2k} = \frac{1 - (P/E)_k * g_k}{1 + g_k}$ (5) – 2^й индикатор постоянства величины соотношения Z компаний

через период t=1 год.

Величина соотношения Z компаний через год будет постоянной, если соотношения единицы, уменьшенной на произведение «Цена/Прибыль» на прирост прибыли, и единицы плюс прирост прибыли компаний будут одинаковыми (постоянными).

Для *практической ситуации 1*: $G_2 = 0,576923$ для обеих компаний A и B.

Если соотношение «Цена/Прибыль» определить как величину, обратную ставке доходности

или капитализации i_k , $\left(\frac{P}{E}\right)_k = \frac{1}{i_k}$, то условие или индикатор постоянства величины соотношения Z

через год G_{2k} (27) можно представить:

$$G_{2k} = \frac{1 - (P/E)_k * g_k}{1 + g_k} = \frac{1 - \frac{g_k}{i_k}}{1 + g_k} = \frac{i_k - g_k}{1 + g_k} = \frac{1}{i_k} * \frac{1}{\frac{1 + g_k}{i_k - g_k}} \quad (5.1)$$

Если ставку доходности или капитализации i_k определить как величину, обратную соотношению «Цена/Прибыль» $i_k = \frac{1}{\left(\frac{P}{E}\right)_k}$, то:

$$G_{2k} = \frac{1}{i_k} * \frac{1}{\frac{1 + g_k}{i_k - g_k}} = \frac{P}{E_k} * \frac{1}{\frac{1 + g_k}{\frac{1}{(P/E)_k} - g_k}} = \frac{P}{E_k} * \frac{1}{\frac{1 + g_k}{\frac{1}{(P/E)_k} - g_k}} = \left(\frac{P}{P_{\text{черезгод}}}_k \right) \quad (5.2)$$

2^й индикатор постоянства величины соотношения Z компании показывает, во сколько раз цена акции (стоимость) любой k-й компании в конце года выше, чем в начале, или

$$P_{\text{через год}} = \frac{1}{G_{2k}} * P \tag{5.3}$$

Другими словами, величина соотношения Z компаний через год будет постоянной, если соотношения цены акции (стоимость) компаний в начале и конце года будут одинаковыми, т.е., выполняется условие постоянства величины соотношения Z (формула 3).

Если прогнозируется динамика изменения роста прибыли любой компании А, В, ... с каким-то темпом r_k , то при сохранении соотношения Z требуемый темп прироста прибыли компаний изменяется, 1-й и 2-й индикаторы постоянства G_{1k} , G_{2k} (формулы 2, 4) также будут изменять свое значение.

Для практической ситуации 1 [2] изменения при различных условиях развития одного периода или изменения по периодам представлены в таблице 1 и на рисунке 1:

Таблица 1

Зависимость индикаторов постоянства от роста прибыли компаний

годы или варианты развития	P/E _A	P/E _B	g _A	g _B	G _{1k}	G _{2k}
1	10	5	0,04	0,075862	2,363636	0,576923
2	10	5	0,042	0,079793	2,255411	0,556622
3	10	5	0,044	0,083737	2,157025	0,536398
4	10	5	0,046	0,087695	2,067194	0,516252
5	10	5	0,048	0,091667	1,984848	0,496183
6	10	5	0,038	0,071945	2,483254	0,597303
7	10	5	0,036	0,068041	2,616162	0,617761
8	10	5	0,034	0,064151	2,764706	0,638298

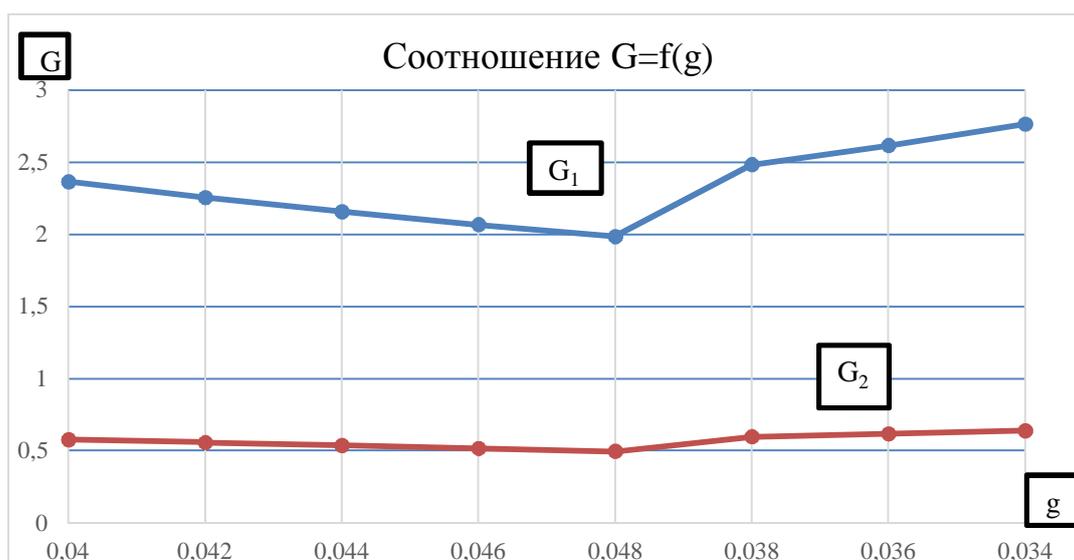


Рис. 1. Соотношение индикаторов постоянства при изменении прибыли компаний, при Z=const

Таблица 1 и рисунок 1, формулы 2 и 5 показывают, если определена вариация роста прибыли какой-либо компании А, то:

- чем выше рост прибыли компаний, тем ниже индикаторы постоянства $G_{1к}$, $G_{2к}$ (и наоборот);
- определив для компании А величины $1^{го}$ и $2^{го}$ индикаторов постоянства $G_{1к}$, $G_{2к}$ величины соотношения Z (формулы 2, 5) для любого варианта ожидаемого роста прибыли g_A , можно определить требуемый рост прибыли g_B любой компании В или любой к-й компании, если первоначально компании А, В и т.д. удовлетворяли условиям формул 1, 3, тогда:

$$g_k = \frac{1}{G_{1к} * (1 + (P/E)_к) - 1} \quad 4.3$$

$$g_k = \frac{1 - G_{2к}}{G_{2к} + (P/E)_к} \quad 4.4$$

Обе эти формулы 4.3, 4.4 дают для каждой компании одинаковый результат (см. табл. 1).

Кроме того, таблица 1 и рисунок 1 показывают, что между 1^M и 2^M индикаторами постоянства величины соотношения Z компании через период $t=1$ год существует взаимосвязь.

Если формулу 2 (4.3) преобразовать:

$$\frac{1}{1 + g_k} = \frac{1}{G_{1к} * g_k * (1 + (P/E)_к)} \quad (6)$$

или:

$$\frac{1 - (P/E)_к * g_k}{1 + g_k} = \frac{1 - (P/E)_к * g_k}{G_{1к} * g_k * (1 + (P/E)_к)} \quad (6.1),$$

тогда:

$$G_{2к} = \frac{1 - (P/E)_к * g_k}{G_{1к} * g_k * (1 + (P/E)_к)} = \frac{1}{G_{1к}} * \frac{1/g_k - (P/E)_к}{1 + (P/E)_к} = \frac{1}{G_{1к}} * \left(\frac{1 + 1/g_k}{1 + (P/E)_к} - 1 \right) \quad (6.2)$$

или:

$$G_{2к} = 1 - \frac{1}{G_{1к}} \quad (8),$$

тогда:

$$G_{1к} = \frac{1}{1 - G_{2к}} \quad (9)$$

Таким образом, величина соотношения Z компаний через год будет постоянной, если удовлетворяются условия формул 1 и 3, т.е., индикаторы постоянства $G_{1к}$, $G_{2к}$ компаний одинаковы, выполняются формул 4 (4.1) [2], 2,1, 5.1, 8, 9, на этапе роста/снижения роста прибыли выполняются условия $g_{A_{k+1}}/g_{B_{k+1}}=const (1,00173/0,99828)$ и $p_B-p_A=const (0,001812/0,00162)$.

Условие постоянства соотношения «Цена/Прибыль» $Z=const$ компаний, расчет (формулы 4.1-4.4, 7.2, 7.3, 1-9) и анализ индикаторов постоянства соотношения Z, справедливы и применимы не только для поглощенной и поглощающей компаний, но для любых компаний, присутствующих на рынке, что дает возможность менеджерам соотнести и сравнить с помощью индикаторов постоянства положение и состояние компании с другими компаниями на рынке.

Библиографический список

1. Землянский, О. А. Определение и анализ соотношения «цена/прибыль» поглощающей и поглощаемой компаний / О. А. Землянский // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 140–144.
2. Землянский, О. А. Условие и анализ соизмеримости соотношения «цена/прибыль» поглощающей и поглощаемой компаний / О. А. Землянский // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – С. 129–134.

УДК 339.972

Я.Н. Зубкова

ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ И МЕТОД РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Аннотация. В статье рассматривается актуальная проблема создания эффективного механизма привлечения иностранных инвестиций в российскую электроэнергетику. На основании выводов о недостатках существующих механизмов автором выявлены основные требования, которым должен соответствовать новый инвестиционный механизм. Обоснована важность поэтапного и многовариантного планирования долгосрочной стратегии развития отрасли с учетом стресс-моделирования при оценке устойчивости проектов и экономики отрасли в целом. Использование предлагаемого метода реальных опционов в новом инвестиционном механизме может снизить негативное влияние от реализации шоковых рисков и обеспечить системный подход к регулированию отрасли, что повысит ее привлекательность для иностранных инвесторов.

Ключевые слова: электроэнергетика, системный подход, инвестиционный механизм, шоки, рискованные события.

Yaroslava Zubkova

THE POSSIBILITY OF FORMING AN EFFECTIVE MECHANISM ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION: STRESS TESTING AND REAL OPTIONS METHOD

Annotation. The article considers a challenging issue of creating an effective mechanism for attracting foreign investments in the Russian electric power industry. Based on the findings about the shortcomings of the existing mechanisms the author identified the basic requirements that must be met by a new investment mechanism. It proves the importance of phased and multi-scenario planning long-term development strategy of the industry, including stress modeling in assessing the sustainability of projects and the sector as a whole. Using the proposed method of real options in a new investment mechanism can reduce the negative impact from the implementation of shock risks and to provide a systematic approach to the regulation of the industry, which will increase its attractiveness for foreign investors.

Keywords: electric power industry, systematic approach, investment mechanism, shocks, risk events.

Одной из основных причин реформирования ОАО РАО «ЕЭС России» в 2008 г. стала острая необходимость привлечения иностранного капитала в инфраструктуру отрасли. Существующие прогнозы предсказывали неизбежный дефицит мощности в среднесрочной перспективе и необходимость ремонтов и модернизации сетей. В целом мировая практика свидетельствует о быстром физическом износе электроэнергетического оборудования, а в последнее время и ускоряющемся моральном устаревании. Учитывая недоступность внутренних долгосрочных кредитов для российских частных инвесторов, а также отсутствие собственных инновационных технологий, единственной возможностью обеспечения притока капитала в отрасль становятся прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

Были разработаны несколько механизмов привлечения частных, в том числе и иностранных

инвесторов в электроэнергетику России: вхождение инвесторов через покупку акций генерирующих компаний, механизм гарантирования инвестиций (МГИ), договора о поставки мощности (ДПМ). Отдельно можно выделить механизм, фактически сочетающий в себе ДПМ и МГИ, который регуляторы пока безуспешно пытаются применить для привлечения инвестиций в строительство генерации в Тамани (в рамках конкурса инвестпроектов в энергодефицитных районах). Каждый из применявшихся и действующих механизмов имеет свои недостатки, которые в первую очередь свидетельствуют о неэффективности существующего электроэнергетического рынка.

На этапе приватизации иностранные инвесторы приобрели пакеты акций созданных после реструктуризации РАО «ЕЭС России» генерирующих компаний по схеме cash-out, выкупив их у акционеров РАО, при этом получив право участия в управлении. Так в электроэнергетическую отрасль России пришли Fortum ТГК-10 (ПАО «Фортум») и 29,5 % акций в ПАО «ТГК-1», Enel – ОГК-5 (ПАО «Энел Россия») и E.ON. – ОГК-4 (ПАО «Юнипро») [3]. Переговоры с потенциальными иностранными стратегическими инвесторами велись напрямую, без создания механизмов, подразумевающих рыночную конкуренцию.

Применяемый механизм ДПМ должен гарантировать инвесторам окупаемость осуществленных в капитальное строительство инвестиций (14 % годовых) за счет оплаты мощности в течение 10 лет, что исключает реагирование рынка на ценовые сигналы [2]. Итоги проведенного конкурентного отбора мощности (КОМ) на 2016 г. показали, что часть более старых генерирующих активов инвесторов является невостребованной рынком, при этом бремя оплаты введенных по ДПМ мощностей ложится на конечного потребителя. Постоянное повышение цен на электроэнергию заставляет государство все чаще прибегать к «ручному управлению», что повышает страновые риски иностранных инвесторов и влечет к их нежеланию участвовать в новых проектах. Единственным механизмом, имеющим рыночные рычаги, мог стать МГИ, который, в отличие от ДПМ, предусматривал проведение голландского аукциона (на понижение цены) при определении предельной стоимости проекта. Однако этот механизм не смог привлечь инвесторов для строительства необходимых объемов генерации.

Важным шагом на пути к повышению инвестиционной привлекательности электроэнергетики должен стать системный подход к регулированию отрасли, который сможет обеспечить баланс между интересами инвесторов и конечных потребителей. Также при формировании эффективного механизма привлечения иностранных инвестиций важно соблюдать принцип транспарентности, который будет способствовать понятному и открытому процессу формирования, как государственной политики, так и стратегии компаний в отношении конкретных инвестиционных проектов. Механизм привлечения инвестиций должен соответствовать стратегическим целям развития отрасли и создаваться с учетом поставленных в среднесрочной перспективе задач, т.е. являться эффективным инструментом в рамках поэтапного планирования (от дорожной карты, стратегии, архитектуры электроэнергетического рынка до определенных инвестиционных проектов). Действенный механизм привлечения инвестиций должен соответствовать следующим основным требованиям: обеспечивать окупаемость инвестиций в обозримые сроки (7–10 лет), поддерживать определенный уровень цен для соблюдения динамики конечной стоимости электроэнергии, установленной регулирующими органами, стимулировать рыночную конкуренцию, иметь долгосрочный характер [1].

Так как современное состояние мировой и национальной экономик характеризуется высокой волатильностью, все чаще в принятии управленческих решений используется риск-ориентированный подход. Эмпирические исследования показывают, что планирование инвестиционных проектов с учетом возможных рисков, в том числе расчетов таких показателей как NPV at risk (Net Present Value, чистая приведенная стоимость с учетом рисков событий) помогает обеспечить наименьшее откло-

нение от оптимистичного сценария. Таким образом, объективная оценка рисков может значительно повысить устойчивость проекта, тем самым увеличив его привлекательность для инвесторов.

В настоящее время тенденции в сфере привлечения иностранных инвестиций формируются под влиянием макроэкономических факторов. Глобальные процессы усиливают синхронность экономических циклов национальных экономик, вносят изменения в национальную экономическую политику, увеличивая масштабы распространения и последствий крупных внешних рисков. Для иностранных инвесторов в российской электроэнергетике последствиями реализации макроэкономических рисков 2016 г. стали кратное повышение курсов доллара и евро, что отразилось на сервисных контрактах с иностранными поставщиками энергооборудования, и падение цен на углеводородное топливо, негативно сказавшееся на стоимости электроэнергии из-за маржинального подхода к ценообразованию. При этом инвесторы имели обязательства перед государством по введению новых мощностей в установленные сроки. Таким образом, инвесторы оказались незастрахованными от реализовавшихся шоковых рисков, а «ручное управление» государства, направленное на сдерживание цен для конечных потребителей, усугубило ситуацию. В таких нестабильных условиях функционирования инвесторам становится недостаточно анализа чувствительности проектов, а требуется стресс-тестирование, способное выявить более масштабные риски и заручиться государственными гарантиями принимающей стороны.

Следует различать внешние и внутренние риски. Так, например, для проектов в электроэнергетике, четкое разграничение зон ответственности по управлению внешними и внутренними рисками может дать государственным органам базу для формирования адекватной политики по регулированию отрасли и создать стабильные условия для инвесторов. Невозможность инвесторов влиять на внешние риски определяет необходимость проведения анализа устойчивости проекта, стресс-тестирования, а также оценку рисков отрасли в целом. Стресс-анализ дает возможность определить уязвимость государственной политики в части привлечения иностранных инвестиций и разработать системные стабилизационные меры и сценарии восстановления экономики.

Помимо основных макроэкономических рисков для инвестиций в электроэнергетику причинами шоков могут стать резкие системные изменения в отрасли, технологические прорывы, меняющие существующий способ производства и потребления электроэнергии и т.д. Учитывая быстрый рост распределенной генерации, развитие «умных сетей» (англ. smart grid), удешевление технологий возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и увеличение объемов инвестиций в разработку технологий промышленного хранения электроэнергии, наступление таких шоков в среднесрочной перспективе вполне возможно. Для эффективного управления инвестиционными рисками в условиях формирующегося электроэнергетического рынка и оценки инвестиционных проектов наиболее оптимальным представляется метод реальных опционов (real options analysis, ROA). Однако следует учитывать ограничения по обязательствам капитального строительства коммерческой генерации и сетей, входящих в единую энергетическую систему. Такие инвестиции являются необратимыми (irreversible investment) и, как правило, не могут быть прекращены или отложены, несмотря на ухудшение конъюнктуры рынка. Принимая во внимание особенности регулирования электроэнергетической отрасли системным оператором, важно отметить, что в механизме привлечения инвестиций понятие реальных опционов трансформируется. В этом случае реальный опцион предполагает не выбор управленческого решения инвестора, при реализации шоковых рисков, а возможность использовать предусмотренные государством меры, по снижению негативных последствий шоков.

Таким образом, при оценке инвестиционного проекта создается стресс-модель, с помощью которой не только выявляются возможные шоки, но и определяются механизмы уменьшения их отрицательного влияния на эффективность инвестиций. Этот подход может обеспечить относительно высокий уровень определенности, как для инвесторов, так и для государства, а, следовательно, повы-

сильную инвестиционную привлекательность российской электроэнергетики. Оптимальный механизм привлечения инвестиций должен основываться на долгосрочном рынке мощности и рынке прав на передачу электроэнергии (для сетей, по аналогии с региональным рынком стран Центральной Америки SIERAC), которые в случае шоков будут стабилизироваться с помощью встроенных в проекты капитального строительства или модернизации реальных опционов. «Классические» виды опционов (сокращение и выход из проекта, опцион на развитие, на тиражирование опыта, опцион на отсрочку инвестиций) государство должно сделать доступными для инвестора при структурных изменениях в отрасли. Такие сдвиги могут вызвать ранее названные технологические изменения (возможности промышленного хранения электроэнергии и ее производства собственными автономными генераторами), которые приведут к невостребованности большей части существующих мощностей.

Последствия шоковых событий, которые резко сокращают прибыльность вложенных в проект инвестиций, например современная ситуация с санкционными мерами и экономическим кризисом требуют более оперативных мер стабилизации функционирования отрасли. В случае использования метода реальных опционов в оценке проектов ДППМ, многосценарной стратегии развития отрасли и постоянной актуализации прогнозов уровня спроса на электроэнергию в долгосрочном периоде, регуляторам удалось бы избежать малоэффективного «ручного управления». Актуальный прогноз спроса на электроэнергию с учетом экономического спада должен был показать стагнацию и постепенное уменьшение объемов, что могло потребовать принятия альтернативного сценария развития рынка мощности и предоставить инвесторам возможность воспользоваться опционом переносов сроков завершения проектов на более поздние. На практике государство наложило штрафы за несоблюдение сроков ввода, КОМ выявил неожиданно большие объемы невостребованной рынком мощности, а заморозка тарифов еще сильнее ударила по доходности инвестиций. Так компания Enel, в 2011 г. завершившая проекты ДППМ, была оштрафована за срыв сроков, а в настоящее время рассматривает возможность продажи своих активов в России. В 2015 г. чистый убыток компании составил 48,6 млрд руб., при капитализации около 26,2 млрд руб. (инвестиции Enel в объекты ДППМ составили 0,8 млрд евро) [4].

Если используемые ранее механизмы привлечения инвестиций частично обеспечивали ПИИ в генерирующие активы, то создание более совершенного и прозрачного механизма может способствовать позиционированию отрасли как высоконадежной для вложения капитала. Высокая роль электроэнергетической отрасли в национальной экономике, государственная гарантия энергообеспечения страны посредством взвешенной экономической политики являются основными причинами привлекательности электроэнергетики для потенциальных инвесторов. В перспективе возможно привлечение финансовых инвестиций от иностранных компаний и долгосрочных иностранных кредитов, как в генерацию, так и в электросетевой комплекс и смежные отрасли, например производство энергооборудования, IT инновации в электроэнергетике (Smart grid, «умный дом» и пр.). В Европе и Америке подобные инвестиции осуществляются через масштабные сделки слияний и поглощений (англ. mergers and acquisitions, M&A) [5]. Таким образом, механизм, основанный на методе реальных опционов, может стать универсальным для отрасли во всех сегментах (производство, передача, сбыт).

Библиографический список

1. Милина, А. Есть ли «жизнь после ДППМ»? / А. Милина, С. Караулов // Энергия без границ. – 2015. – № 4. – С. 8–11.
2. Об определении ценовых параметров торговли мощностью на оптовом рынке электрической энергии и мощности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 13.04.2010 № 238 (ред. от 21.06.2016). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 14.11.2016).

3. Современная рыночная электроэнергетика Российской Федерации, 2-е издание / УЦ «Совет рынка»; под ред. О. Г. Баркин. – М. : Перо, 2015. – 396 с. – ISBN 978-5-00086-754-9.
4. Фомичева, А. «Энел» продадут частями [Электронный ресурс] / А. Фомичева // Коммерсант.ru. – 2016. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/2955896> (дата обращения : 11.10.2016).
5. Power transactions and trends 2015 review and 2016 outlook [Electronic resource] / EYGM Limited. – Electronic data. – 2016. – Mode of access : <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015/%24FILE/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015.pdf> (accessed date : 01.06.2016).

УДК 339.94

И.В. Ковалев

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ УСЛУГ ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация. В современной структуре мирового рынка строительных услуг все большую роль играют услуги промышленного строительства. Наблюдается усложнение взаимоотношений между заказчиками и подрядчиками на данном рынке. В статье проанализированы основные тенденции привлечения иностранных инвестиций на международном рынке услуг промышленного строительства.

Ключевые слова: мировой рынок услуг, строительные услуги, промышленное строительство, транснациональные корпорации (ТНК).

Ivan Kovalev

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF FOREIGN INVESTMENT IN THE WORLD MARKET OF SERVICES OF THE INDUSTRIAL CONSTRUCTION

Annotation. In the modern structure of the world market of construction services the increasing role is played by services of an industrial construction. Complication of relations between customers and contractors in this market is observed. In this article the main tendencies of attraction of foreign investments in the international market of services of an industrial construction are analysed.

Keywords: world market of services, construction services, industrial construction, multinational corporations (MNC).

В современном мировом промышленном строительстве зарубежных стран основными субъектами являются крупнейшие подрядно-строительные транснациональные корпорации [2]. Их конкурентоспособность в отрасли зависит от характера и структуры предоставляемых ими услуг, условий финансирования и платежа, уровня цен, применяемых технологий проектирования, возведения и последующей передачи объектов, наличия необходимой квалификации и опыта в сфере управления проектом. Особое значение принадлежит формам контрактов, которые преобладают в настоящее время на исследуемом рынке: именно они определяют форму и степень участия отдельных подрядчиков при реализации крупных строительных проектов за рубежом.

Как и в промышленном строительстве, так и в целом на мировом рынке строительных услуг в последние два-три десятилетия наблюдается постепенная тенденция перехода к реализации сравнительно малых проектов, где объем инвестиций, как правило, не превышает 200 млн долл. ТНК в промышленном строительстве все более вовлекаются в конкуренцию за средние/малые объекты промышленного строительства, хотя ранее это не являлось приоритетом их зарубежных стратегий. В данном контексте те преимущества, которые были сформированы ТНК в области менеджмента крупных проектов, мобилизации большого объема ресурсов, уже не могут дать гарантии их исключительной конкурентоспособности на мировом рынке. Средние и малые компании также оказались в сложной ситуации, поскольку в сферы их деятельности и интересов стали часто внедряться ведущие ТНК. В связи с этим, на современном мировом рынке услуг промышленного строительства выдерживать конкуренцию могут только компании с особой технологической специализацией. В этом, на взгляд автора, проявляются тенденции углубления международного разделения труда (МРТ), которое предполагает сужение специализации компаний. В промышленном строительстве зарубежные ТНК специализируются даже не на возведении конкретных отраслевых объектов (например, в энергетиче-

ской отрасли), а на строительстве конкретных предприятий (например, уже есть компании, специализирующиеся на строительстве заводов по сжижению природного газа) [1].

Необходимо указать, что при выборе подрядной компании особо важна ее способность обеспечить надлежащее качество, комплектность и своевременность поставки материалов и оборудования на объекты. В сфере промышленного строительства обеспечение поставок играет особо важную роль, поскольку здесь доля услуг подрядчика в части обеспечения поставок оборудования, как правило, превышает 50 % от общей стоимости реализуемого проекта.

Как следует из международной практики, зачастую при реализации проектов промышленного строительства заказчиками используются и заемные средства. Ввиду того, что в структуре мирового спроса на услуги промышленного строительства высока доля заказчиков из стран с формирующимся рынком и развивающихся стран, это привело к широкому распространению кредитования, и не только со стороны классических банков: зачастую сами подрядчики финансируют возводимые объекты на основе разных альтернативных методов. В качестве примера последнего можно привести метод «лотового пая», который предусматривает получение части акционерного капитала именно в объеме доли уже произведенных работ, не оплачиваемой заказчиком (не более 10 %). В результате кризиса задолженности, с которым столкнулись развивающиеся страны в 80-е гг. прошлого века, альтернативное финансирование в виде компенсационных и бартерных сделок (даже с учетом высоких рисков таких подходов) получило широкое распространение.

В целом в мировом промышленном строительстве важнейшим фактором его развития стала организация финансирования (финансовое гарантирование). Однако для разных стран характерны дифференцированные подходы к финансированию: имеет место как косвенное государственное финансирование путем субсидирования процентной ставки (Япония), так и прямая финансовая поддержка государства (США).

Для мирового рынка строительных услуг в целом не характерен высокий уровень капитализации, что подтверждается, например, тем, что в рейтинге журнала Forbes среди двух тысяч крупнейших ТНК в мире – лишь у 50 основным направлением деятельности является оказание строительных услуг [9], при этом в десятке крупнейших строительных ТНК шесть компаний из Китая, оказывающих строительные услуги в различных подотраслях – промышленном, транспортном, энергетическом, жилищном строительстве. При этом проведенные нами исследования показали, что для ведущих компаний в сфере промышленного строительства преимущественно не характерна высокая доля затрат на исследования и разработки (удельный вес данного показателя в общем объеме продаж компаний редко превышает 1 %) [7]. Вместе с тем при ссылках на указанные рейтинги, по мнению автора, необходимо делать оговорку о том, что анализ крупнейших ТНК в сфере промышленного строительства необходимо проводить не только с позиций изучения динамики таких классических показателей, как рыночная капитализация, продажи и активы, а также с учетом специфики промышленного строительства как отрасли.

Как и все прочие ТНК, в промышленном строительстве крупнейшие из них имеют обширную сеть зарубежных филиалов и дочерних компаний, что позволяет им привлекать наиболее оптимальные источники для финансирования собственных проектов. Зачастую в получении контракта в третьей стране посредством своего зарубежного филиала большую роль играют специальные межгосударственные соглашения, предусматривающие льготное экспортное кредитование/субсидирование. Также необходимо принимать во внимание сложившиеся, устойчивые отношения стран нахождения филиала и заказчика (в данном случае показателен пример Германии, где около 90 % всех контрактов строительных компаний страны приходится на совместные предприятия с их участием или собственные филиалы.

Международная конкуренция на мировом рынке услуг промышленного строительства изначально определялась способностью ТНК-подрядчика предложить потенциальным заказчикам полное финансирование в комплекте с инженерными и строительными услугами. Данная практика, однако, претерпела изменения в последние годы ввиду того, что заказчики из развивающихся стран уже стали намного платежеспособнее, чем ранее. Также успех конкуренции на мировом рынке услуг промышленного строительства обусловлен применением новых технологий строительства. В период фазы активного роста мирового рынка (70–80-е гг. XX в.) строительные технологии не играли существенной роли, и строительные корпорации не сталкивались с проблемой поиска спроса на оказываемые ими услугами. В большей степени ТНК ориентировались на концентрацию материальных и финансовых ресурсов, которые являлись основным фактором конкурентоспособности. К тому же в это время технологический разрыв между подрядчиками (компании развивающихся стран) и подрядчиками из стран, являющихся экспортерами строительных услуг, был еще весьма велик, поэтому для развивающихся стран необходимость привлекать подрядные зарубежные ТНК не вызвала никаких сомнений. Позднее в мировом промышленном строительстве спрос начал смещаться к реализации проектов, требующих специальной квалификации. Параллельно в структуре издержек на строительство снижалась доля материальных затрат, что отражало стремление крупных ТНК постепенно отказываться от ряда трудоемких работ и концентрироваться на операциях непроизводственного характера (например, услуги по управлению строительством).

Существенное значение на развитие мирового рынка услуг промышленного строительства оказали технологические инновации. Обладание конкретными технологиями углубило специализацию стран в отрасли (например, США – на производстве высококачественных бетонов, Японии – стальных конструкций, стран Европейского союза (ЕС) – возведении объектов транспортной инфраструктуры). Новые информационные и коммуникационные технологии также открыли ряд возможностей для развития рынка промышленного строительства (дешевый и оперативный обмен информацией между субподрядчиками, подрядчиками и заказчиками, облегчение процедур по организации международных тендеров в строительстве). На мировом рынке услуг промышленного строительства деятельность ТНК является основным каналом трансфера технологий, часто передающихся подрядчикам путем сопутствующего лицензирования (это характерно для ТНК, самостоятельно занимающихся разработкой промышленных технологий). Одновременно кооперация подрядчиков с владельцами технологий не ограничивается получением лицензий: так, экспортер технологий часто привлекается для технологического проектирования. Обладание же ТНК-подрядчиками своими технологиями привело к распространению в мировом промышленном строительстве контрактов типа «под ключ». Параллельно с высоким уровнем локализации мирового рынка услуг промышленного строительства (свыше 95 % объема строительных работ реализуют компании, находящиеся в той же стране, где находится и строительная площадка [4]), на данном рынке функционирует множество ТНК-подрядчиков, на долю которых приходится одна треть мирового промышленного строительства [6].

Еще в 80–90-е гг. XX в. доля контрактов «под ключ» и «проектирование – строительство» в мировом промышленном строительстве была незначительна. Крупные ТНК-подрядчики осуществляли менеджмент своих зарубежных проектов из материнской страны. Однако к настоящему времени эти ТНК децентрализовали свои проекты, и эта система теперь включает проектное финансирование, а также эксплуатацию возведенных объектов по модели *Buid – Operate – Transfer* (BOT). Следует отметить и произошедшую трансформацию структуры управления строительными ТНК из централизованной в сетевую. Ввиду широкого применения контрактов BOT некоторые ТНК в сфере промышленного строительства пошли по пути формирования специализированных подразделений.

В условиях влияния кризиса 2008–2009 гг. и его последствий, подрядные ТНК в сфере промышленного строительства все чаще адаптируют свои стратегии к требованиям глобализации миро-

вой экономики. В развивающихся странах малые и средние предприятия стали внедряться на мировой рынок услуг промышленного строительства в качестве субподрядчиков, услугами которых широко пользуются ТНК. Весь современный мировой рынок услуг промышленного строительства следует рассматривать во взаимосвязи двух основных групп субъектов – инженерно-строительных и подрядных компаний. Однако среди последних, функционирующих как на основе субподряда и генерального подряда, в последние несколько лет наиболее велика роль корпораций из Испании, США и Южной Кореи, хотя растет значение также подрядчиков из Турции и Китая [8] (это, как правило, небольшие компании, деятельность которых транснационализирована). Крупнейшие по обороту подрядные компании функционируют в Испании, Франции, Бразилии и Германии, тогда как для США, Китая и Турции, напротив, характерно наличие распыленности подрядных компаний, что обуславливает большую конкуренцию на национальных рынках указанных стран.

Важно отметить, что в большинстве инженерно-строительных и подрядных компаний деятельность на национальном и зарубежном рынках по существу не дифференцирована, однако некоторые крупнейшие корпорации ставят во главу угла именно свои зарубежные операции. При этом мы отмечаем рост числа зарубежных подразделений ТНК, оперирующих в промышленном строительстве (зачастую эти подразделения в виде филиалов самостоятельно реализуют строительные проекты за рубежом). Все большая отраслевая и подотраслевая специализация стала одной из характерных тенденций развития мирового рынка строительных услуг, что, собственно, и обусловило бурное развитие корпораций, оперирующих в сфере промышленного строительства. Ввиду такой специализации строительные работы все чаще выполняются мелкими субподрядчиками, тогда как проектирование, оказание предпроектных услуг, пуск и наладка объекта осуществляется крупной ТНК.

Что касается мирового рынка инвестиций в строительной отрасли, то здесь ведущим рынком является рынок Китая, объемы которого уже существенно выше рынков США и Японии. Если рассматривать рынок промышленного строительства, то мы наблюдаем активный приток зарубежных инвестиций в строительные комплексы многих стран Юго-Восточной Азии, обусловленный высокими темпами роста этих стран. Одинаково высокие темпы прироста зарубежных инвестиций кроме Китая также демонстрируют Бангладеш, Вьетнам и Индия [3]. Особое значение в указанных странах играют зарубежные инвестиции в строительстве энергетических объектов. В целом по миру в последние годы по объему строительных работ, выполненных в сфере энергетической инфраструктуры, лидируют Китай, США, Индия, Австралия и Канада [5]. С позиций развивающихся стран важны не только объемы привлекаемых иностранных инвестиций в промышленное строительство, но и режим их привлечения, поскольку многим странам еще необходимы целенаправленные действия с целью упрощения инвестиционных режимов по привлечению капиталовложений в промышленное строительство.

Библиографический список

1. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции: монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАк, 2013. – 172 с. – ISBN 978-5-4379-0354-4.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для бакалавров / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М. : Юрайт, 2014. – 446 с. – ISBN 978-5-9916-2837-2.
3. Asia Construction Outlook 2014. – AECOM, 2015. – 25 p.
4. Girmscheid, G. Global players in the world's construction market / G. Girmscheid, Ch. Brockmann // Conference paper «Proceedings of International CIB Symposium, Construction in the XXI century: Local and global challenges». – Roma, October 18–21, 2006. – 13 p.
5. Global Trends: Emerging Construction Labor Markets 2014. – Canada : Build Force, 2014. – 21 p.
6. Recent Trends in United States Services Trade. – US, Wash., DC: ITC, Annual Report 2014. – 138 p.
7. The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. – EU, IRI Scoreboard [Electronic resource]. – Mode of access : <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html> (accessed date : 11.11.2016).

8. The 2016 Top 250 International Contractors. – Engineering News-Record, August 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.enr.com/toplists/2016-Top-250-International-Contractors1> (accessed date : 17.11.2016).
9. The World's Biggest Public Companies. – Forbes, May 14, 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/global2000/list/#industry:Construction%20Services> (accessed date : 29.10.2016).

УДК 336.221.264

С.В. Кравчук

ПРОБЛЕМЫ ОБЛОЖЕНИЯ НАЛОГОМ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ СДЕЛОК ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. Поправки, представленные в качестве стимулирующей меры для разработчиков программного обеспечения (ПО), не учли реалии ведения бизнеса в области информационных технологий (ИТ) в России и вызвали ряд вопросов, в том числе вопрос целесообразности такой поддержки. В статье анализируются вопросы, с которыми сталкивается бизнес в ходе своей деятельности, и приводятся аргументы в пользу необходимости реформирования законодательства, подкрепленные судебной практикой и расчетами.

Ключевые слова: обложение налогом на добавленную стоимость (НДС) ПО в России, освобождение от НДС, НДС на объекты интеллектуальной собственности.

Sergey Kravchuk

PROBLEMS OF VALUE ADDED TAX TAXATION OF DISTRIBUTION TRANSACTIONS OF SOFTWARE IN RUSSIA

Annotation. Amendments presented as a stimulating measure for software developers did not catch realities of Russian software business and raised a number of questions including expediency of amendments of such stimulation. This article analyses questions business face during its activity and with support of court cases and calculations argues for the need of changes.

Keywords: VAT on software in Russia, VAT exemption, VAT on intellectual property.

Мировой рынок ПО является одним из наиболее перспективных в современной экономике. По оценкам одного из ведущих аналитических агентств, его средний ежегодный рост за последние несколько лет превышал 6 %, а размер на 2015 г. составил 149 млрд долл. США, сохраняя тенденцию к росту до 201 млрд долл. США к 2019 г. [6]. Рынок ПО во многом интересен, прежде всего тем, что обеспечивает мультипликативный эффект для всей экономики. Понимая значение рынка, правительства многих стран активно пытаются привлекать инвестиции в отрасль и стимулируют ее путем предоставления всевозможных налоговых и неналоговых преференций.

Как и многими другими странами, Россией был реализован комплекс мероприятий, направленных на поддержку отечественного рынка ПО. Налоговый аспект поддержки был реализован путем внесения изменений в Налоговый Кодекс РФ (НК) законопроектом «О внесении изменений в часть вторую НК в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности». Согласно тексту законопроекта, предлагалось предоставить поддержку отечественной отрасли высоких технологий и ПО, в частности, путем освобождения от обложения налогом на добавленную стоимость (НДС) некоторых сделок по передаче и предоставлению прав в отношении патентов и лицензий, связанных с объектами интеллектуальной собственности (исключая товарные знаки и знаки обслуживания) за исключением посреднических [2].

Несмотря на высокую значимость ожидаемых изменений, даже после доработок по результатам пройденных чтений в Государственной Думе, нормы, предложенные законопроектом, получились чрезмерно общими и во многом не учитывающими интересы производителей высокотехнологичной продукции. Также интересно, что в законопроекте отсутствовала оценка влияния

предлагаемых изменений на саму отрасль. Согласно тексту принятого законопроекта, от НДС освобождаются сделки с ПО, базами данных и другими перечисленным в НК объектами интеллектуальной собственности (ИС), совершенными в рамках лицензионного договора [4]. Таким образом, для применения освобождения от НДС при совершении сделки, компаниям необходимо, чтобы предмет сделки упоминался среди объектов ИС, к которым применяется освобождение, и сделка была оформлена путем заключения лицензионного договора. На практике применение норм привело к возникновению ряда спорных теоретических и практических вопросов. Условно эти вопросы можно разделить на три группы: проблемы квалификации сделок, с точки зрения гражданского законодательства, для целей применения освобождения от НДС, проблемы роста стоимости ПО некоторых участников рынка (проблема эффективности) и проблема противоречия законодательства. Ниже последовательно рассмотрена каждая из групп.

1. Проблема квалификации сделок. *Проблема неоднородной квалификации.* Требование об обязательном наличии лицензионного договора при распространении ПО привело к тому, что сделки, предметом которых является передача прав на ПО, стали иметь различный порядок налогообложения, что нарушает принцип налоговой нейтральности. В частности, в случае передачи права на использование ПО в рамках договора поставки (передается компакт-диск с записанным на него ПО) – сделка облагается НДС, хотя потребительной стоимостью обладает ПО, записанное на компакт-диске, а не сам компакт-диск. Напротив, при той же передаче компакт-диска в рамках лицензионного договора, обязательств по НДС не возникает.

Проблема искажения содержания. Требование о наличии лицензионного договора также является причиной другой актуальной проблемы – проблемы классификации сделок с объектами ИС, передаваемыми пользователям на условиях модели компенсации выпадающих доходов (имеется в виду условно-бесплатное ПО (ПО), ПО с возможностью совершения покупок внутри ПО и прочие аналогичные модели коммерциализации). В связи с особенностями распространения, для целей защиты ПО применяются различные механизмы, среди которых могут быть как технологии и специальные устройства, так и бизнес-модели. Так, при распространении ПО в рамках модели с покрытием выпадающих доходов, владелец ИС предоставляет пользователю ограниченный или полный функционал ПО и взимает плату за получение пользователем полной версии каких-либо преимуществ или иных недоступных функций ранее предоставленного ПО – это позволяет, с одной стороны, значительно снизить возможность нарушения прав на ПО, а с другой стороны, в сжатые сроки обеспечить формирование вовлеченной аудитории. Несмотря на то, что в случае применения описанной модели, владельцы ПО фактически только устанавливают иной порядок оплаты, при этом сохраняя коммерческий характер распространения, на практике встречаются случаи, когда налоговые органы применяют дискретный подход и рассматривают получение доходов по предоставлению дополнительных функций или преимуществ в качестве услуг по организации условий использования ПО, а не предоставления прав в рамках лицензионного договора, что приводит к возникновению обязанности по уплате НДС [1]. Такая квалификация искажает содержание лицензионных отношений и лишает владельцев ИС предусмотренного законом освобождения.

2. Проблема эффективности. Несмотря на декларируемую приоритетность задач стимулирования отрасли высоких технологий, и как ее части разработки ПО, в законопроекте отсутствует оценка последствий введения освобождения от обложения НДС участников рынка ПО, при этом ввиду механизма функционирования, очевидно, что введенная норма имеет различное влияние на различные группы разработчиков ПО. Ниже произведен расчет эффективности введенных мер для компаний разработчиков промышленного и пользовательского ПО (см. табл. 1 и 2).

– *Российский производитель потребительского ПО.* В связи с тем, что добавленная стоимость ПО не облагается НДС всеми участниками сбытовой цепи (при условии соблюдения требова-

ний законодательства), достигается увеличение прибыльности компаний за счет снижения налоговых обязательств участников сбытовой цепи перед бюджетом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что для производителей пользовательского ПО закон действительно стал стимулирующей мерой.

Таблица 1

Влияние освобождения от НДС на производителей пользовательского ПО [3]

НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ		НДС ОБЛАГАЕТСЯ
Наименование статьи	Сумма в тыс. руб.	Сумма в тыс. руб.
Расходы, облагаемые НДС (без НДС)	383 160,50	383 160,50
Сумма НДС, выставленная поставщиками	68 968,89	68 968,89
Зарботная плана, а также иные расходы, не облагаемые НДС	383 160,50	383 160,50
Выручка	987 360,28	836 746,00
НДС к уплате в бюджет	–	81 645,39
Конечная стоимость для потребителя	987 360,28	987 360,28
Прибыль разработчика ПО	152 070,39	70 425,00

Российский производитель промышленного ПО. Противоположенным образом работает рынок разработчиков промышленного ПО. Рынок промышленного ПО – это рынок, на котором покупатели, как правило, ведут облагаемую НДС деятельность, а потому НДС, выставляемый разработчиками ПО, не имеет влияния на конечную стоимость производимой ими продукции – он не учитывается в расходах покупателя, а вычитается из стоимости выставленного покупателям НДС. В таком случае разработчик ПО получает меньший размер выручки, ввиду невозможности переложения НДС на потребителя. Добавленная стоимость поставщиков компаний-разработчиков ПО включается в расходы покупателя ПО и при реализации продукции, произведенной покупателем с использованием этого ПО, повторно облагается НДС, что приводит к снижению прибыли покупателя.

Таблица 2

Влияние освобождения от НДС на производителей промышленного ПО [3]

НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ		НДС ОБЛАГАЕТСЯ
Наименование статьи	Сумма в тыс. руб.	Сумма в тыс. руб.
Расходы, облагаемые НДС (без НДС)	383 160,50	383 160,50
Сумма НДС, выставленная поставщиками	68 968,89	68 968,89
Зарботная плана, а также иные расходы, не облагаемые НДС	383 160,50	383 160,50
Выручка	987 360,28	987 360,28
НДС к уплате в бюджет	-	108 755,96
Конечная стоимость для потребителя	987 360,28	987 360,28
Прибыль разработчика ПО	152 070,39	221 039,28

На основании произведенных расчетов очевидно, что, хотя норма и не была рассчитана на отдельную часть рынка разработки ПО, стимулирующее воздействие оказывается только на отрасль разработки пользовательского ПО, в то время как не пользовательское, а промышленное ПО занимает большую часть рынка и обладает наибольшим стимулирующим влиянием на развитие прочих отраслей народного хозяйства.

3. Проблема противоречий законодательства. Интересным вопросом, возникшим в связи с введением освобождения от обложения НДС сделок с ПО, является введенный в 2016 г. налог на «Гугл» [5]. Согласно тексту Федерального Закона, предполагается обязать иностранные компании, оказывающие электронные услуги российским потребителям физическим лицам зарегистрироваться в России и уплачивать НДС по ставке 15,25 %. В контексте настоящей статьи закон интересен тем, что в список электронных услуг, которые подпадают под особый режим налогообложения и облагаются по ставке 15,25 %, включены сделки по предоставлению прав на использование ПО, которые освобождены от такой обязанности согласно положениям введенного ранее закона.

С учетом описанных проблем и противоречий норм, считаю, что необходимо внести уточнения в НК для достижения поставленных в законопроекте задач по стимулированию рынка высоких технологий, в частности, ПО, с учетом ограниченных бюджетных возможностей и унификации механизма применения норм, соблюдения принципа налоговой нейтральности и устранения противоречий с введенным порядком обложения услуг, оказываемых иностранными организациями российским потребителям физическим лицам.

Библиографический список

1. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 12 октября 2015 г. № Ф05-13554/15 по делу № А40-56211/2014 // Информационно-правовой портал «Гарант.Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/41702940/> (дата обращения : 28.08.2016).
2. Проект Федерального Закона «О внесении изменений в часть вторую НК в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» [Электронный ресурс] // Электронный фонд нормативных документов «Кодекс». – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/902048935> (дата обращения : 28.08.2016).
3. Отчет о прибылях и убытках ООО «ДОКТОР ВЕБ» [Электронный ресурс] // ООО «СПАРК» – система анализа рынков и компаний. – Режим доступа : <http://www.spark-interfax.ru/#company/5D82D0F26EF84F85A796B67D49B7D3C9/509/eyJTb3VyY2VJZCI6NCwiUGVyaW9kSWQiOjUzOX0=> (дата обращения : 28.08.2016).
4. Федеральный Закон Российской Федерации «Налоговый Кодекс» от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Парламентская газета. – 2000. – № 151-152.
5. Федеральный Закон Российской Федерации «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 3 июля 2016 № 244 // Российская газета. – 2016. – № 7014(146).
6. Enterprise Software Spending to Grow: Gartner [Electronic resource] // The Wall Street Journal. – Mode of access : <http://blogs.wsj.com/cio/2015/08/27/enterprise-upgrades-behind-software-spending-growth-gartner/> (accessed date : 28.08.2016).

УДК 657.1

М.Г. Успаева

ОЦЕНКА ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Статья освещает проблемы формирования показателей региональной статистики на основе использования данных финансовой отчетности организаций. В статье анализируются особенности построения показателя валового регионального продукта на основе данных отчетности, разрабатываемой в соответствии с принципами МСФО, представлены схемы оценки его элементов с использованием данных отчета о прибылях и убытках организаций.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, выручка, международные стандарты финансовой отчетности, отчет о прибылях и убытках, Система национальных счетов, финансовая отчетность.

Milana Uspayeva

ESTIMATION OF GROSS REGIONAL PRODUCT ON THE BASIS OF ORGANIZATIONS FINANCIAL STATEMENTS DATA

Annotation. The article concerns the problems of regional statistics indicators formation on the basis of organizations financial statements data. In the article the features of gross regional product indicator formation based on statement data developed in accordance with IFRS principles are analyzed, estimation schemes of its elements using the profit and loss statement data of the organizations are presented.

Keywords: gross regional product, sales, International Financial Reporting Standards, profit and loss statement, System of National Accounts, financial statements.

Учитывая общую тенденцию в развитии системы бухгалтерского учета в РФ, направления и этапы ее реформирования в соответствии с международными стандартами (МСФО), при разработке методических подходов к построению показателей региональной статистики на основе данных финансовой отчетности целесообразно ориентироваться на перспективы их комплексного применения в российской учетной практике. Такой подход предполагает использование для этих целей первичной информационной базы, разрабатываемой на уровне отдельных организаций и представляемой в составе основных форм отчетности, предусмотренных МСФО, включая: отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс) (Statement of financial position), отчет о совокупном доходе (отчет о прибылях и убытках) (Statement of comprehensive income), отчет об изменениях в капитале (Statement of changes in equities), отчет о движении денежных средств (Statement of cash flows), отчет об изменениях в финансовой позиции (Statement of financial position), примечания к отчетности по МСФО, содержащие описание основных принципов используемой учетной политики и пояснительную информацию к отчетности.

В системе региональных счетов (СРС) счет производства является основой для расчета валового регионального продукта (ВРП) *производственным методом*, который по сравнению с другими расчетными методами (доходов и использования ресурсов) в наибольшей степени адаптирован к информационной базе, основанной на финансовой отчетности организаций, разрабатываемой в соответствии с принципами МСФО. Принципиальное значение при построении показателей счета производства имеет обеспечение максимального соответствия экономического содержания их компонентов экономическому содержанию элементов, представленных в финансовой отчетности. При этом в качестве базовых при их выборе должны являться *принципы СНС*, определяющие экономическое содержание показателей счета производства [3]. В наиболее предпочтительном варианте при их формиро-

вании должна использоваться вся совокупность элементов, отражаемых в финансовой отчетности организаций и экономическое содержание которых соответствует концепциям выпуска и промежуточного потребления Системы национальных счетов (СНС 2008). Основными методологическими и техническими проблемами при этом являются:

- идентификация элементов финансовой отчетности, используемых при формировании показателей выпуска и промежуточного потребления, на основе суждений, учитывающих особенности методологии гармонизируемых учетных систем, представленных МСФО и СНС;
- необходимость обоснования гипотез, позволяющих выделять соответствующие элементы в составе агрегированных показателей финансовой отчетности;
- необходимость анализа особенностей учетной политики организаций для уточнения содержания элементов отчетности и обоснования их включения в алгоритмы расчетов показателей выпуска и промежуточного потребления счета производства СНС;
- при отсутствии прямых аналогов необходимость разработки методов корректировок для элементов финансовой отчетности, коррелирующих с компонентами показателей счета производства СНС;
- целесообразность оценки качества формируемых показателей счета производства СНС при наличии неучтенных компонентов, не предусмотренных содержанием или форматом представления финансовой отчетности организаций.

По ряду общих положений принципы СНС аналогичны принципам, используемым в МСФО, например, в части использования метода начисления, принцип двойной записи и др. Одновременно экспертами признается и наличие ряда концептуальных различий в учетной методологии, связанных, в частности, с учетом затрат на основе исторической (в бухгалтерском учете) и текущей стоимости (в СНС), учета налога на добавленную стоимость (НДС) на валовой и чистой основе и др. [4].

Последующий выбор алгоритмов трансформации показателей финансовой отчетности организаций в показатели счета производства в значительной степени зависит от особенностей ее представления. Ключевым при построении показателей валового выпуска и промежуточного потребления является *отчет о совокупном доходе*, содержащий сведения о прибылях, убытках и изменениях прочего совокупного дохода организации за отчетный период. В соответствии с принципами МСФО в составе доходов выделяется *выручка и прочие доходы*. Формирование выручки связано с осуществлением организациями их обычной (основной) деятельности – продажами товаров, оказанием услуг, выполнением работ, представлением в пользование имущества и займов, осуществлением инвестиционной деятельности. Прочие доходы связаны в принципе с аналогичными видами деятельности, классифицируемыми для организаций в качестве побочной.

В составе расходов также выделяются *расходы, связанные с обычной деятельностью*, наличие которых приводит к формированию доходов – расходы на реализованные товары, коммерческие и управленческие расходы, расходы на оплату труда и др. В МСФО кроме результата, представляемого в отчете о прибылях и убытках в виде чистой прибыли отчетного периода, используется и более широкое понятие в виде финансового результата деятельности организаций, который также включает доходы и расходы, формируемые за счет операций с капиталом.

Построение и порядок представления Отчета в соответствии с МСФО определяется стандартом «Представление финансовой отчетности (IAS 1)». В стандарте содержится минимальный перечень статей доходов и расходов организации, коорые должны быть отражен в отчете о совокупном доходе. В соответствии с МСФО такая информация может быть представлена организацией в формате единого отчета или в формате двух отдельных отчетов: отчета о прибылях и убытках; отчета о прочем совокупном доходе. Последний отчет содержит сведения о статьях, не включенных в отчет о прибылях и убытках, учитываемых при формировании показателя нераспределенной прибыли.

В настоящее время при формировании соответствующих форм отчетности организациями могут быть использованы различные схемы, которые не противоречат рекомендуемым стандартам МСФО и в международной практике определяются как многоступенчатые и одноступенчатые модели построения отчетности. Отличительные особенности моделей определяются в основном порядком формирования и классификацией доходов и расходов в отчете о прибылях и убытках. На практике наиболее распространенной при формировании отчетности является *многоступенчатая модель*, состав элементов которой в наибольшей степени отвечает целям и задачам финансового анализа деятельности организаций. Особенностью традиционной *многоступенчатой модели* (Multiple-step income statement) является отражение в отчетности в качестве самостоятельного элемента (себе-) стоимости реализованных (произведенных и/или приобретенных для перепродажи) товаров, который дополняет другие отражаемые в отчетности показатели затрат отчетного периода – издержки реализации и общие административно-управленческие расходы [2].

Взаимосвязи элементов *многоступенчатой модели* отчета о прибылях и убытках организации определяются следующей общей схемой:

Реализация или выручка (Sales or revenues)

минус

(Себе-) стоимость реализованных товаров (Cost of goods sold)

=Валовая прибыль (Gross profit)

минус

Операционные расходы (Operating expenses)

плюс

Другие доходы (Other income)

минус

Другие расходы (Other expenses)

=Чистый доход до уплаты налогов на доходы (Net income before income taxes)

минус

Налоги на доходы (Income taxes)

=Чистый доход (Net income)

минус

Дивиденды к выплате (Dividends payable)

=Дополнительные нераспределенные доходы (Addition to retained earnings)

Составление отчета о прибылях и убытках в соответствии с МСФО предполагает существенно большую детализацию включаемых элементов по сравнению с российскими учетными стандартами. Данный тезис, в первую очередь, справедлив в отношении затрат, признаваемых в составе прибыли или убытков, результаты анализа которых при предоставлении отчетности организациями должны основываться на использовании классификаций, разрабатываемых по признаку их *характера или функционального назначения*. В соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» организации при формировании отчета о прибылях и убытках имеют права выбора вариантов представления компонентов затрат. Такой выбор определяется, прежде всего, требованиями обеспечения соответствующих качественных характеристик представляемой информации и ее существенности для потенциальных пользователей. Альтернативными при формировании отчетности являются форматы, предусматривающие группировку затрат по их характеру и функциональному назначению.

При классификации затрат *по их характеру* в отчетности выделяются следующие элементы (МСФО 1): выручка, другие доходы, изменения запасов готовой продукции и незавершенного производства, использованное сырье и расходные материалы, расходы на вознаграждения работникам, расходы на амортизацию, другие расходы, итого расходы, прибыль. В соответствии с классификаци-

ей затрат по их функциональному назначению в отчетности выделяются следующие элементы: выручка, себестоимость продаж (Cost of sales), валовая прибыль, другие доходы, расходы на сбыт (Commercial expenses), административные расходы (Administrative expenses), другие расходы, прибыль. При классификации затрат на основе их функционального назначения в отчетности должна также раскрываться дополнительная информация об особенностях их отдельных компонентов.

В международных стандартах финансовой отчетности исходным для формирования показателя выпуска счета производства СРС является стандарт МСФО 18 «Выручка». В соответствии с положениями стандарта *выручка* определяется как валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности компании за период, приводящее к увеличению капитала, иному, чем за счет взносов акционеров. В качестве выручки могут быть признаны поступления экономических выгод – от продажи товаров, оказания услуг или в результате использования другими сторонами активов компании в виде процентов, лицензионных платежей и дивидендов [5]. Для коммерческих предприятий основным видом выручки является *выручка от продажи товаров (оказания услуг)*. В соответствии с МСФО выручка от продажи товаров признается при условиях:

- переноса значительных рисков и выгод, связанных с собственностью на товары, на покупателя;
- прекращения участия субъекта в управлении собственностью в степени, определяемой правами собственности, и контроля над проданными товарами;
- возможностей получения надежных оценок объемов получаемой выручки;
- наличия вероятности получения предприятием соответствующих экономических выгод;
- возможностей надежного измерения затрат, связанных с операциями по продаже товаров.

Промежуточное потребление включает стоимость потребленных товаров (за исключением потребления основного капитала) и потребленных рыночных услуг в течение данного периода с целью производства других товаров и услуг. В соответствии с методологией СНС расходы на товары и услуги, используемые в промежуточном потреблении, рекомендуется оценивать в ценах покупателей – ценах, фактически уплачиваемых за используемые товары и услуги [1].

В международных стандартах финансовой отчетности исходным для формирования показателя промежуточного потребления СРС является стандарт МСФО 2 «Запасы», регламентирующий порядок учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Положения стандарта регламентируют правила выбора методов калькулирования, а также содержат рекомендации по распределению косвенных накладных расходов производственного характера, распределению услуг комплексных производств и разграничению отдельных видов затрат организации. В соответствии с МСФО 2 в составе затрат, включаемых в себестоимость продукции, выделяются: производственные переменные прямые затраты; производственные переменные косвенные затраты; производственные постоянные косвенные затраты.

Для *выпуска продукции нефинансовых корпораций* исходным расчетным показателем при построении промежуточного счета является показатель *реализации за вычетом скидок, возвратов НДС и налогов на продажу*, который корректируется с учетом следующих элементов:

реализация за вычетом скидок, возвратов, НДС и налогов на продажу

минус – стоимость товаров, приобретенных для перепродажи

плюс – запасы готовой продукции на конец периода

минус – запасы готовой продукции на начало периода

плюс – запасы незавершенного производства на конец периода

минус – запасы незавершенного производства на начало периода

плюс – элементы других доходов (аренда зданий, оборудования, роялти на авторские права к получению)

равно – выпуск продукции.

Основными компонентами затрат, аккумулируемых при построении *показателя промежуточного потребления*, являются:

- стоимость материалов (часть стоимости обработанных товаров);
- стоимость услуг, арендная плата (часть стоимости обработанных товаров);
- стоимость материалов, услуг и арендной платы (часть операционных расходов);
- роялти, выплаченные по авторским правам (часть других расходов);
- стоимость аналогичных материалов и услуг (часть незавершенных операций).

В СНС расходы на товары и услуги, используемые в промежуточном потреблении, рекомендуется оценивать *в ценах покупателей* – ценах, фактически уплачиваемых за используемые товары и услуги и, в отличие от других видов цен, не включающих все виды вычитаемых налогов (НДС и его аналогов) и включающих расходы, связанные с транспортировкой товаров покупателям [1]. Соответствующие компоненты промежуточного потребления учитываются в составе стоимости материалов, определяемой на основе равенства:

начальные запасы материалов

плюс – приобретение материалов за вычетом скидок, возвратов

плюс – транспортные расходы

минус – конечные запасы материалов.

Представленные схемы следует рассматривать как начальный этап в построении системы региональных показателей на основе данных финансовой отчетности. Дальнейшее уточнение представленных схем связано с внесением корректировок в показатели финансовой отчетности, необходимых для получения окончательных оценок показателей СРС. На практике для внесения соответствующих корректировок целесообразно ориентироваться на соответствующий зарубежный опыт использования системы специальных таблиц и промежуточных счетов. Формируемый на основе данных отчета о прибылях и убытках промежуточный счет содержит сведения, позволяющие строить последовательность счетов СРС от счета производства до счета использования располагаемого дохода. В его составе выделяют компоненты, относящиеся к расчету показателей выпуска продукции, выраженного в базовых ценах, промежуточного потребления в ценах покупателей и добавленной стоимости. Исходные данные также позволяют рассчитать показатель добавленной стоимости с использованием подходов, основанных на *производственном методе и методе формирования доходов*, что позволяет оценивать соответствующие расчетные показатели на сходимость.

Библиографический список

1. Система национальных счетов 2008 года (СНС 2008) // ООН, 2009.
2. Links between Business Accounting and National Accounting. Handbook of National Accounting // United Nations, New York, 2000.
3. Report on proposed adjustments. Project Deliverable 31 // SGA, 2011.
4. Strengthening the Links Between Macroeconomic Statistical Guidelines and Accounting Standards // IMF, 2004.

УДК 336.6

Е.В. Шаповал

И.Г. Нестерова

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ПРИ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

Аннотация. В статье исследуются вопросы отраслевого планирования затрат при подготовке производства медицинской техники и оборудования. В настоящее время сфера производства медицинского техники, как одна из динамично развивающихся в российской экономики отраслей производства, имеет свои особенности. На всех производственных предприятиях производственному процессу предшествует подготовительный этап. Необходимо обоснование ожидаемой эффективности затрат на производство новой продукции, исследование эффективности инноваций и инвестиций.

Ключевые слова: планирование затрат, производство, медицинская техника и оборудование, методы калькуляции.

Elena Shapoval

Irina Nesterova

INDUSTRY COST PLANNING FEATURES WITH PRE-PRODUCTION MEDICAL EQUIPMENT AND MACHINERY

Annotation. This article explores the question of sectoral planning costs during the preparation of medical equipment and machinery. Currently, the scope of the production of medical equipment, as one of the fastest growing economy in the Russian manufacturing industries, has its own characteristics. All production plants manufacturing process is preceded by a preparatory stage. We need to study the expected cost-effectiveness of production of new products, study the effectiveness of innovation and investment.

Keywords: cost planning, manufacturing, medical technology and equipment, methods of calculation.

Необходимость планирования затрат при подготовке производства медицинского оборудования и техники обусловлены тем, что для данного производства характерно мелкосерийное производство. Выпуск продукции производится малыми партиями через определенные интервалы времени. Таким образом, в целях калькулирования себестоимости медицинского оборудования необходимо обоснование ожидаемой эффективности затрат на производство новой продукции, исследование эффективности инноваций и инвестиций, направляемых на увеличение производственных мощностей предприятия.

На всех предприятиях производственному процессу предшествует подготовительный этап. На данном этапе планируются не только будущие доходы от выпуска и реализации готовой продукции, но и издержки – затраты предприятия, выраженные в денежной форме, обусловленные расходованием разных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг и пр.). Задачей долгосрочного планирования является технико-экономическое обоснование планируемых затрат на производство нового медицинского оборудования. Наконец, это обоснование целесообразности затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), разработку принципиально новых технологических процессов и средств автоматизации производства [1].

Подготовительный этап производства медицинской техники и оборудования включает в себя технологическую подготовку производства на основании технической документации, полученной следующими способами:

1) предприятие самостоятельно проводит НИОКР, создает промышленный образец, регистрирует право и на его основании налаживает производство;

- 2) предприятие покупает патент на изобретение и на его основании налаживает производство;
- 3) предприятие заключает договор производственного франчайзинга.

В первом случае отмечается более трудоемкий и длительный подготовительный этап. На рисунке 1 представлен полный жизненный цикл выпускаемой продукции, который характерен для научно-производственных предприятий.

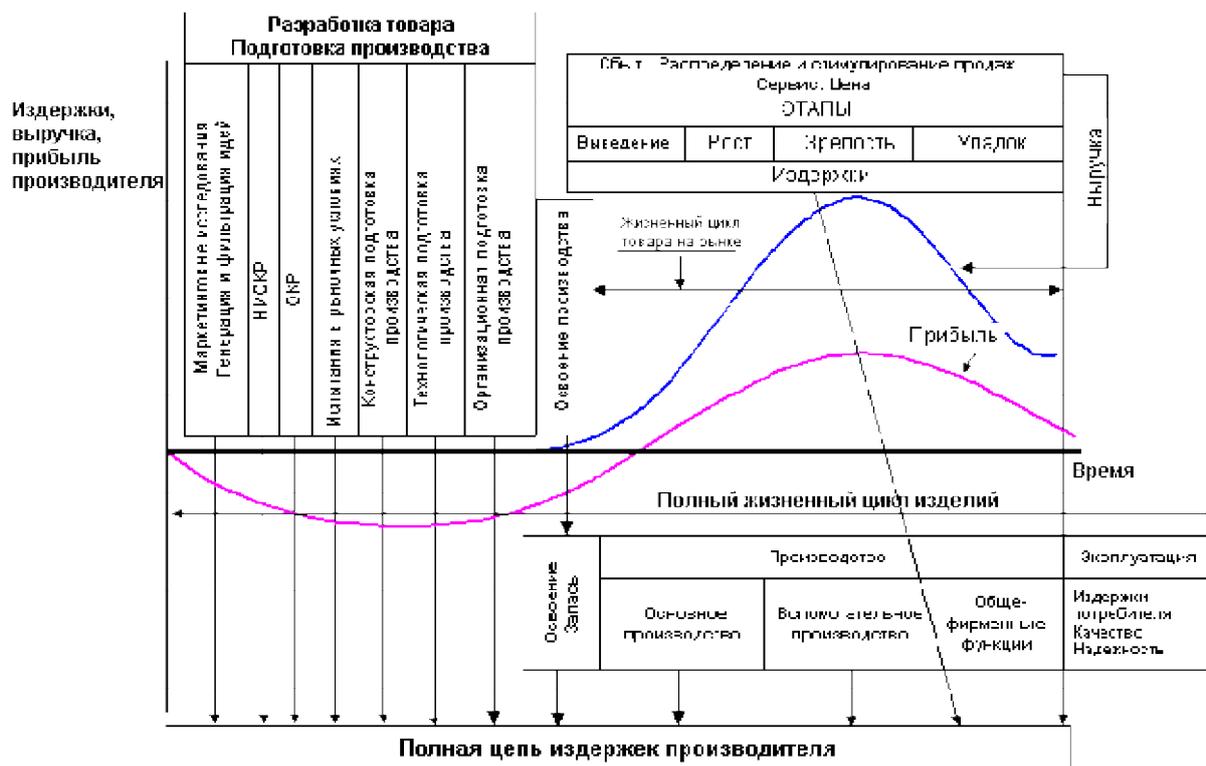


Рис. 1. Жизненный цикл товара и место в нем научно-технической подготовки производства.

Для производства конечной продукции предприятию необходимо собрать все затраты, формирующие стоимость патента на изобретение и пройти процедуру регистрации в соответствии с законодательством Российской Федерации, получить разрешительные и правоустанавливающие документы. Учет себестоимости создания научно-технического результата является важнейшим участком учета в системе управления, оказывающим прямое влияние на непрерывное повышение эффективности производства. На стадии планирования изобретения и организации конструкторского моделирования, определяется плановая себестоимость будущего производства медицинского оборудования. Целью планирования себестоимости продукции является определение оптимального уровня затрат на производство продукции с учетом рационального использования всех видов ресурсов: основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Технологический потенциал формируется за счет высокотехнологичного оборудования, объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в составе, как нематериальных активов, так и расходов будущих периодов в виде ноу-хау. Знания, навыки и умения персонала оказывают влияние на величину интеллектуального потенциала научно-производственного предприятия [4]. Первоначальная стоимость интеллектуальной собственности будет содержать все расходы на НИОКР, расходы на регистрацию исключительного права, а также обязательные пошлины.

Во втором случае предприятие приобретает нематериальный актив для последующего его использования в производственной деятельности. Исключительные права на объекты интеллектуальной собственности могут быть приобретены по договору о передаче исключительных прав (договору об уступке). Юридическую силу договор приобретает после его регистрации. В данном случае первоначальная стоимость нематериального актива будет состоять из покупной стоимости и затрат на его регистрацию (в случае, если эти затраты несет патентоприобретатель).

В случае производственного франчайзинга компания-франчайзер передает запатентованные технологии производства и сырье (комплектующие, полуфабрикаты) для производства медицинского оборудования компании-франчайзи. При этом франчайзинговый пакет, как правило, включает в себя определенные требования к производственным и складским помещениям, руководство по организации производственного процесса, требования к квалификации производственного персонала, право использования защищенных патентами технологий и торговой марки. Договор франчайзинга обязательно должен быть заключен в письменном виде и зарегистрирован в Роспатенте. Принято, что регистрацией договора занимается франчайзер. Однако по соглашению сторон подобную обязанность можно возложить на франчайзи, и тогда соответствующие затраты будет нести он.

Согласно пункту 1 статьи 1027 Гражданского Кодекса РФ [3] договор франчайзинга является возмездным. Платежи по договору франчайзинга отражаются в учете в зависимости от условий договора. Наиболее распространенным является комбинированный способ оплаты – разовый платеж в момент получения прав (паушальный платеж) и периодические платежи в течение срока использования прав (роялти). Во всех указанных случаях затраты по созданию и приобретению интеллектуальной собственности списываются в производство равномерно в течение периода действия каждого нематериального актива. Затраты, понесенные франчайзи в виде паушального платежа, отражаются как расходы будущих периодов, относящиеся равными долями на расходы по обычным видам деятельности в течение срока договора, а в виде роялти – в расходах по обычным видам деятельности того периода, за который они уплачены.

В процессе организационной подготовки производства медицинского оборудования и техники, предприятия-производители в обязательном порядке должны получить лицензию на осуществление деятельности по производству и техническому обслуживанию медицинской техники. На основании полученного права интеллектуальной собственности, производители медицинского оборудования проходят процедуру регистрации изделия медицинского назначения в Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения и социального развития РФ с подтверждением соответствия регистрационной документации и разрешением к производству, продаже и применению на территории Российской Федерации (получение Регистрационного удостоверения).

Специфика медицинского оборудования и техники обуславливает особенности учета затрат и калькулирования их себестоимости. В зависимости от вида продукции, ее сложности, технологичности, использования инновационных ресурсов, типа и характера организации производства, на производственных предприятиях применяются следующие основные методы учета и калькулирования себестоимости продукции: простой (котловой), нормативный, попередельный и позаказный. При этом выбор основного метода калькулирования не исключает возможность применения других методов в отдельных аспектах учета и калькулирования себестоимости.

Применение того или иного метода калькуляции зависит от типа производства. В соответствии с ГОСТ 14.004-83 «Технологическая подготовка производства» [2], выделяют:

- единичное производство – характеризуется малым объемом выпуска одинаковых изделий, повторное изготовление и ремонт которых, как правило, не предусматривается;
- серийное производство – характеризуется изготовлением и (или) ремонтом изделий периодически повторяющимися партиями. В зависимости от количества изделий в партии или серии и

значения коэффициента закрепления операций различают мелкосерийное (свыше 20 до 40 операций включительно), среднесерийное (свыше 10 до 20 операций включительно) и крупносерийное производство (свыше 1 до 10 операций включительно);

– массовое производство – характеризуется большим объемом выпуска изделий, непрерывно изготавливаемых или ремонтируемых продолжительное время, в течение которого на большинстве рабочих мест выполняется одна рабочая операция. Коэффициент закрепления операций принимают равным 1.

При массовом и серийном производстве разнообразной и сложной продукции применяют нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости. Важнейшим элементом данного метода является своевременное выявление отклонения от норм и учет изменений норм. При индивидуальном и мелкосерийном производствах сложных изделий, а также при производстве опытных, экспериментальных и тому подобных работ, используют позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости. Попередельный метод учета применяется в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов, которая осуществляется в несколько стадий (фаз, переделов). Простой (котловой) метод может применяться при производстве однородной продукции или ограниченного числа видов продукции при отсутствии незавершенного производства.

Производственный процесс медицинского оборудования должен соответствовать техническим условиям и разработанной спецификации производства. Медицинская техника и оборудование не относятся к продукции массового потребления, предназначены для медицинских лабораторий и имеют ограниченный функционал. В этой связи массовое производство специфической медицинской техники нецелесообразно. Избыток запасов приводит к необоснованному отвлечению средств из хозяйственного оборота, что оказывает влияние на рост кредиторской задолженности и является одной из причин неустойчивого финансового положения организации.

Для избежания выведения средств из оборота за счет больших запасов готовой продукции, производство, не относящееся к массовому, при планировании объемов выпуска продукции должно руководствоваться потребностями покупателей, иначе говоря – ориентироваться на конкретные заказы. Остатки готовой продукции на складе должны быть минимальны. Для производства медицинского оборудования и техники характерно мелкосерийное производство. Выпуск продукции производится малыми партиями через определенные интервалы времени. Таким образом, в целях калькулирования себестоимости медицинского оборудования, а также калькулирования себестоимости созданного материального актива, целесообразно применять позаказный метод. Заказ в данном случае принимается в качестве расчетной единицы.

Библиографический список

1. Воронцова, М. М. Калькуляция себестоимости услуги в медицинском учреждении [Электронный ресурс] / М. М. Воронцова, О. И. Юдин // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 11. – Режим доступа : <http://e-koncept.ru/2015/15388.htm/> (дата обращения : 15.10.2016).
2. ГОСТ 14.004-83. Технологическая подготовка производства. Термины и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gostrf.com/> (дата обращения : 15.10.2016).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа : Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 28.10.2016).
4. Килль, М. Ю. Специфика производственно-коммерческой деятельности научно-исследовательских производственных компаний / М. Ю. Килль, П. О. Могучий // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 123–129.
5. Непомнящий, Е. Г. Экономика и управление предприятием: конспект лекций / Е. Г. Непомнящий. – Таганрог : ТРТУ, 1997. – 317 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.262.7

М.И. Абрамова

С.В. Манахов

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹

Аннотация. В статье приведено обоснование дефиниции программ инновационного развития, не используемых ранее, при плановой экономике советского периода, и законодательно закрепленных на данный момент в рамках экономико-управленческого профиля как комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости. В процессе перехода России от системы централизованного планирования к основам рыночной экономики наблюдалось отрицание плана, и программа становилась инструментом государственного регулирования национальной экономики. В статье проведен анализ программ как комплекса мер в отношении инновационного развития экономики России.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, экономический рост, программы инновационного развития.

Abramova Marina

Manakhov Sergey

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE PROGRAM INNOVATION SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The paper shows and gives justification to the definition «program» which wasn't used earlier in case of state planned economy of the Soviet period, and legislatively snugged at the moment within an economical and managerial profile as a complex of the interconnected projects and actions united by a common goal and coordinated jointly for the purpose of increase in general effectiveness and controllability. In the course of transition of Russia from system of central planning to fundamentals of market economy denial of the plan was observed, and the program became the instrument of state regulation of national economy. In article the analysis of programs as package of measures concerning innovative development of economy of Russia is carried out.

Keywords: innovations, innovative development, economic growth, programs of innovative development.

Первая в новейшей истории России государственная программа инновационного развития была принята Распоряжением Верховного Совета Российской Федерации в 1992 г. Государственная инновационная программа «Новое поколение технологий и комплектов оборудования для реконструкции подземных инженерных сетей» имела своей целью разработку, «создание и внедрение в коммунальном хозяйстве и при реконструкции промышленных предприятий Российской Федерации нового поколения технологий и комплектов оборудования на основе использования пневматических ударных машин для реконструкции подземных инженерных сетей бестраншейными способами», была рассчитана на период 1992–1996 гг. с объемом финансирования 150 млн руб. за счет кредитов коммерческих банков. Особенностью последующих программ инновационного

© Абрамова М.И., Манахов С.В., 2016

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 15-32-01327.

развития в пореформенной России явилось отсутствие комплексного и системного подходов, поскольку в федеральных целевых программах и их подпрограммах инновационная деятельность затрагивалась лишь в рамках отдельных отраслей и видов экономической деятельности. Наибольшее развитие инновационной деятельности посредством программно-целевого подхода наблюдалось в сфере образования в рамках внедрения инновационных образовательных программ в общеобразовательных учреждениях и подготовки научных и научно-педагогических кадров для инновационной России.

Современная государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» имеет своей целью повышение инновационной активности бизнеса, рассчитана на период 2013–2020 гг. и объем финансирования суммарно по трем подпрограммам «Стимулирование инноваций», «Кадры для инновационной экономики» и «Создание и развитие инновационного центра «Сколково» 194 210, 4 млн руб. за счет федерального бюджета. Вместе с тем в современной России государственная программа инновационного развития дополнена аналогичными региональными программами, что подтверждается в том числе и изысканиями отдельных авторов [1; 2; 4; 5; 8]. Изучение государственных программ субъектов Российской Федерации, направленных на инновационное развитие (на основе базы данных компьютерной справочно-правовой системы по региональному законодательству России «Консультант Плюс» и информации официальных сайтов органов исполнительной власти субъектов РФ по состоянию на 21 ноября 2016 г.), позволило получить следующие результаты.

Во-первых, государственные программы или подпрограммы, направленные на инновационное развитие, действовали в 60 субъектах Российской Федерации. Причем в 8 из 25 оставшихся регионов подобные программы действовали ранее: предыдущие программы инновационного развития закончили свое действие в 2015 г. в Республике Алтай, Республике Башкортостан и Ульяновской области, в 2014 г. – Республике Тыва и Саратовской области, в 2013 г. – Камчатском крае, в 2012 г. – Кировской области, в 2010 г. – Орловской области. Вместе с тем, необходимо отметить, что 17 регионов (Республика Адыгея, Республика Алтай, Республика Башкортостан, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Тыва, Камчатский край, Архангельская область, Владимирская область, Калининградская область, Кировская область, Костромская область, Курская область, Московская область, Омская область, Орловская область, Псковская область, Саратовская область, Смоленская область, Ульяновская область, Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область, г. Севастополь) никогда не разрабатывали программы инновационного развития, которые охватывали бы своим действием всю территорию субъекта Российской Федерации, а реализация мероприятий по инновационному развитию осуществлялась либо в рамках некоторых муниципальных образований либо отдельных отраслей (сельское хозяйство, транспорт, здравоохранение, образование и пр.), что, с нашей точки зрения, не позволяет применить комплексный и системный подходы к развитию рассматриваемой сферы и достичь тем самым значимых результатов в реализации программно-целевого подхода в регионе.

Во-вторых, отдельные государственные программы, направленные на инновационное развитие, действовали в 48 субъектах Российской Федерации, а подпрограммы инновационного характера в рамках государственных программ субъектов РФ реализовывались в 12 регионах: подпрограмма «Москва – город для бизнеса и инноваций» государственной программы города Москвы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы» на 2012–2018 годы»; подпрограмма «Развитие и реализация научного и инновационного потенциала Республики Коми» государственной программы Республики Коми «Развитие экономики»; подпрограмма «Развитие инновационной деятельности» государственной программы Республики

Марий Эл «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности (2013–2020 годы)»; подпрограмма «Разработка и реализация инновационной государственной политики» государственной программы Удмуртской Республики «Создание условий для устойчивого экономического развития Удмуртской Республики»; подпрограмма «Стимулирование инновационного развития» государственной программы Забайкальского края «Экономическое развитие»; подпрограмма «Содействие развитию инновационного предпринимательства в Астраханской области» государственной программы «Экономическое развитие Астраханской области»; подпрограмма «Улучшение инвестиционного климата и стимулирование инновационной деятельности» государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014–2020 годы»; подпрограмма «Наука и инновации в Вологодской области» государственной программы «Экономическое развитие Вологодской области на 2014–2020 годы»; подпрограмма «Развитие промышленности и инноваций в Ленинградской области» государственной программы Ленинградской области «Стимулирование экономической активности Ленинградской области»; подпрограмма «Развитие промышленности, инновационной и научно-технической деятельности» государственной программы Мурманской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата»; подпрограмма «Развитие инвестиционной и инновационной деятельности в Оренбургской области» государственной программы «Экономическое развитие Оренбургской области» на 2014–2015 годы и на перспективу до 2020 года»; подпрограмма «Развитие науки и инфраструктуры инноваций» государственной программы Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года».

В-третьих, период реализации государственных программ или подпрограмм, направленных на инновационное развитие регионов, преимущественно (43 программы или подпрограммы) был предусмотрен до 2020 г., что соответствует федеральным временным приоритетам развития. Вместе с тем, 13 программ закончат свое действие раньше указанного периода: до 2016 г. – 1 программа, до 2017 г. – 1, до 2018 г. – 7, до 2019 г. – 3, а 4 программы имеют более длительный период реализации: до 2021 г. – 3 программы (Новосибирская область, Краснодарский край, Ставропольский край), до 2043 г. – 1 программа (Республика Ингушетия). Последнее значительно затрудняет координацию данных программ или подпрограмм с аналогичными государственными программами с периодом действия до 2020 г., а также выводит их за пределы концептуального понимания современного состояния социально-экономической системы России и перспектив ее развития, рассчитанных также на период до 2020 г..

В-четвертых, продолжительность государственных программ или подпрограмм, направленных на инновационное развитие регионов, варьировалась от 3 (Республика Дагестан, Волгоградская область, Республика Крым) до 30 лет (Республика Ингушетия), притом что средней продолжительностью действия программ являлся период 7 лет. Построенная нами гистограмма (см. рис. 1) показывает распределение государственных программ и подпрограмм по продолжительности действия: 3 года (5 %), 5 лет (8,3 %), 6 лет (18,3 %), 7 лет (51,7 %), 8 лет (11,7 %), 9 лет (3,3 %), 30 лет (1,7 %). С нашей точки зрения, разработка программ продолжительностью 3 года и 30 лет одинаково нецелесообразна, поскольку в первом случае невозможно достигнуть за столь короткий период существенных результатов в рассматриваемой сфере вследствие ее технической и организационной сложности, а также трудности взаимодействия многочисленных субъектов региональной инновационной системы, а во втором случае невозможно заблаговременно предусмотреть возникновение новых технологий, техники новых поколений, организационных инноваций в условиях высоких темпов научно-технического прогресса, а также предсказать действие всех

возможных внутренних факторов и учесть влияние «слабых» сигналов внешней среды в рамках сверхдолгосрочного периода действия программы.



Рис. 1. Распределение государственных программ или подпрограмм инновационного развития субъектов РФ по продолжительности их действия

В-пятых, государственные программы или подпрограммы, направленные на инновационное развитие регионов, преимущественно сопряжены с экономикой в целом [3; 6; 7]: 25 государственных программ субъектов РФ по названию аналогичны государственной программе Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», 4 государственных программы имеют схожие названия («Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области», «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края», «Инновационное развитие и модернизация экономики Хабаровского края», «Экономическое развитие и инновационная политика Сахалинской области на 2014–2020 годы»), 7 подпрограмм инновационного развития реализуются в рамках государственных программ общеэкономического характера («Развитие экономики» Республики Коми, «Экономическое развитие» Забайкальского края, «Создание условий для устойчивого экономического развития Удмуртской Республики», «Экономическое развитие Астраханской области», «Стимулирование экономической активности Ленинградской области», «Экономическое развитие Вологодской области на 2014–2020 годы», «Экономическое развитие Оренбургской области» на 2014–2015 годы и на перспективу до 2020 года»). Подобным следованием федеральному программно-целевому курсу, с нашей точки зрения, объясняется тот факт, что 25 государственных программ, направленных на инновационное развитие регионов, рассчитаны на период 2014–2020 гг., а 9 – на 2015–2020 гг. Вместе с тем, государственные программы или подпрограммы, направленные на инновационное развитие некоторых регионов, в ряде случаев сопряжены с отдельными отраслями, сферами или видами деятельности: промышленностью (г. Санкт-Петербург, Республика Марий Эл, Тульская область, Нижегородская область), научной и/или научно-технической деятельностью (Республика Мордовия,

Республика Саха (Якутия), Республика Хакасия, Курганская область, Томская область, Тюменская область, Ямало-Ненецкий автономный округ), инвестиционной деятельностью (Новосибирская область, Самарская область), предпринимательством (Калужская область) или с различными вариациями сочетаний перечисленного выше (см. рис. 2).



Рис. 2. Распределение государственных программ или подпрограмм инновационного развития субъектов РФ по сферам

В-шестых, территориально государственные программы или подпрограммы, направленные на инновационное развитие регионов, сконцентрированы неравномерно: в Сибирском федеральном округе программы реализовывались в 55,9 % субъектах РФ, в Южном федеральном округе – в 62,5 %, в Северо-Западном федеральном округе – в 63,6 %, в Центральном и Дальневосточном федеральном округах – в 66,7 %, в Северо-Кавказском и Приволжском федеральных округах – 71,4 %, в Уральском федеральном округе – в 100 %. Причем, зависимость (прямая или обратная) между долей охвата регионов государственными программами инновационного развития в федеральных округах и долей инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в федеральных округах в 2015 г. не прослеживается (см. табл. 1).

Итак, исследование результатов государственного программирования инновационного развития в субъектах Российской Федерации позволило прийти к нескольким выводам: обнаруживается достаточно широкий, но в тоже время неравномерный охват регионов государственными программами направленными на инновационное развитие территории; наблюдается одновременная реализация в регионах совокупности программ, направленных на инновационное развитие территории, комплексного и отраслевого характера; прослеживается общая согласованность региональных и федеральной государственной программы инновационного развития по содержанию и по срокам реализации; отмечается сложившаяся на практике оптимальная продолжительность действия рассматриваемых программ в 7–8 лет.

Таблица 1

Объем инновационных товаров, работ и услуг по федеральным округам РФ

Федеральный округ	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	Отгружено инновационных товаров, выполнено инновационных работ и услуг	Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг
Центральный	11 664 733,5	1 491 536,1	12,8
Северо-Западный	6 008 215,7	375 614,4	6,3
Южный	2 548 637,5	149 175,7	5,9
Северо-Кавказский	465 494,4	41 437,3	8,9
Приволжский	9 251 559,2	1 198 881,4	13,0
Уральский	7 969 608,0	216 378,0	2,7
Сибирский	5 592 168,6	229 866,4	4,1
Дальневосточный	2 024 716,9	140 539,4	6,9

Библиографический список

1. Бондарев, С. А. О роли муниципальных органов управления в формировании инновационной инфраструктуры, как основы бюджетной самообеспеченности муниципальных образований / С. А. Бондарев, И. Г. Макарова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2016. – № 33. – С. 61–64.
2. Горохова, И. В. Формирование научно-образовательных кластеров в нефтегазовой отрасли / И. В. Горохова, О. Г. Деменко, Е. Ю. Лопатин // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2016. – № 6. – С. 118–124.
3. Гретченко, А. И. Система организации и управления инновационной средой в рамках региона / А. И. Гретченко, О. Г. Деменко, А. А. Гретченко // Евразийский союз ученых. – 2015. – № 8-1(17). – С. 28–31.
4. Деменко, О. Г. О бизнес-инкубаторе как элементе инновационной инфраструктуры / О. Г. Деменко // Наука и практика. – 2013. – № 1(9). – С. 130–134.
5. Деменко, О. Г. Роль местного самоуправления при формировании основ инновационной инфраструктуры / О. Г. Деменко // Актуальные проблемы таможенного дела и евразийской интеграции. – 2016. – С. 33–38.
6. Козлова, О. Ю. Правовые основы разработки документов государственного стратегического планирования РФ / О. Ю. Козлова // Право и общество в условиях глобализации: перспективы развития: сборник научных трудов. – 2016. – С. 365–367.
7. Макарова, И. Г. О роли местного самоуправления в России: теория и перспективы развития / И. Г. Макарова // Наука и практика. – 2016. – № 4(24). – С. 117–121.
8. Никулин, Л. Ф. К вопросу о невозможности единой парадигмы менеджмента / Л. Ф. Никулин, А. А. Гретченко, О. Г. Деменко // Наука и практика. – 2016. – № 4(24). – С. 6–14.

УДК 657

У.Ю. Блинова

Е.И. Щербинина

ОСНОВЫ ВЫБОРА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье представлены аргументы, обосновывающие необходимость становления отечественной промышленности на инновационный путь развития. Выделены три основных направления формирования инновационных стратегий, рассмотрены основные условия, влияющие на формирование стратегий инноваций. Определены основные преимущества и недостатки предложенных стратегий.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, развитие промышленного производства, инновационная стратегия, типы инновационных стратегий, условия формирования инновационных стратегий.

Ulyana Blinova

Ekaterina Shcherbinina

FOUNDATIONS OF SELECTION OF INNOVATION STRATEGY FOR INDUSTRIAL COMPANIES IN RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The arguments proving the necessity of innovation way of development for Russian industrial companies are presented. Three main directions of forming strategies formation alongside circumstances affecting them are outlined. The main advantages and disadvantages of the suggested strategies are considered.

Keywords: strategic management accounts, development of industrial companies, innovation strategy, main types of innovation strategies, circumstances of forming innovation strategies.

Развитие промышленного производства во многих странах мира происходит на фоне ограниченных финансовых, материальных и трудовых ресурсов, высокого уровня износа основных средств, пассивной инновационной деятельности и минимальной государственной поддержки. Россия не является исключением. Эта проблема является особенно острой сейчас, в период экономического кризиса, вызванного падением цен на нефть и другие природные ресурсы. Крупнейшие российские компании вынуждены искать пути повышения эффективности своей деятельности, в том числе за счет применения инновационных технологий в производственных процессах. Мировой опыт последних нескольких десятилетий показывает, что инновации представляют собой мощный антикризисный фактор, потому что использование новых технологий, новой техники, новых методов управления производством ведет к увеличению прибыли, снижению цен и производственных затрат, к завоеванию новых рынков сбыта. Инновации позволяют улучшать производственные процессы, использовать новые виды сырья, применять более производительную технику и производить улучшенную продукцию [2]. Все вышеперечисленное, в свою очередь, является основополагающими факторами экономического роста.

В последние годы процесс формирования инновационной стратегии значительно усложнился из-за динамичного развития производственных технологий. Каждое предприятие, вставшее на инновационный путь развития, еще на начальном этапе создания инновационной стратегии сталкивается с главным вопросом – создавать ли свои собственные инновации или приобретать научно-технологические разработки за рубежом. Проблема выбора стратегии инновационного развития в современных условиях является также особенно актуальной, так как для каждого предприятия необходимо предложить эффективные средства конкуренции, которые с одной стороны отвечали бы сложившейся в России рыночной ситуации и тенденции ее развития, с другой – особенностям конкрет-

ного производства. Вместе с тем, как показывает практика, отечественные компании, находящиеся примерно в одинаково сложных условиях сложившейся экономической обстановки, и зарубежные компании, осуществляющие свою деятельность в той же отрасли производства, имеют различные подходы к формированию инновационной стратегии.

На данный момент зарубежные и отечественные авторы выделяют базовые типы инновационных стратегий. Существует множество различных подходов к решению проблемы формирования стратегии инновационного развития. Так, к примеру, Б. Санто в своей книге «Инновация как средство экономического развития» подробно анализирует инновационные стратегии предприятий в зависимости от их положения на рынке, и выделяет следующие виды инновационных стратегий: традиционную, оппортунистическую, имитационную, оборонительную, зависимую, наступательную. Он также подробно раскрывает условия применения этих стратегий [3]. Б. Тиисс в своей работе под названием «Управление научно-техническими нововведениями» определяет лицензионную стратегию, промежуточную, создания нового рынка, наступательную и защитную [4]. Если объединить эти подходы, можно выделить три основных направления формирования инновационных стратегий:

- создание собственных инноваций (индивидуальная инновационная стратегия);
- комбинация ресурсов. Предприятие может осуществлять инновационную деятельность в интеграции с другими предприятиями. (инновационно-интеграционная стратегия);
- технологическое заимствование инноваций, приобретение патентов на технологии после внедрения их на других предприятиях (стратегия преследования).

Но при этом нельзя забывать, что формирование и реализация инновационной стратегии представляют собой крайне индивидуальный процесс. Кроме макроэкономических условий, на формирование стратегии инновации влияет также множество других факторов, главные из которых уровень инновационного потенциала и радикальность внедряемой инновации. В зависимости от этих двух показателей, можем составить матрицу выбора одной из трех описанных выше инновационных стратегий. Матрица представляет собой квадрат, сформированный по двум осям: уровень радикальности инноваций корпорации (вертикальная ось) и экономический потенциал корпорации (горизонтальная ось) (см. табл. 1). Оба эти показателя относительные. Чем выше радикальность инновации, тем больших финансовых вложений она потребует. Чем выше инновационный потенциал, тем выше уровень готовности корпорации к созданию и реализации инноваций.

Таблица 1

Формирование инновационной стратегии

Радикальность инновации	Высокая	Инновационно-интеграционная стратегия	Индивидуальная инновационная стратегия	Индивидуальная инновационная стратегия
	Средняя	Стратегия преследования	Инновационно-интеграционная стратегия	Индивидуальная инновационная стратегия
	Низкая	Стратегия преследования	Стратегия преследования	Инновационно-интеграционная стратегия
		Низкий	Средний	Высокий
		Экономический потенциал		

Однако эксперты спорят в отношении подхода, предпочтительного для формирования стратегии инновационного развития российских предприятий. Академик РАН С.Ю. Глазьев и Г.Г. Фетисов, считают, что перевод российских предприятий на инновационный путь развития и подъем инвестиционной активности должны и могут быть достигнуты в течение ближайшего десятилетия, и предлагают придерживаться стратегии создания собственных инноваций, технологического прорыва. Они считают, что только на основе радикального инновационного обновления критически устаревших основных фондов и выпускаемой продукции возможно обеспечить конкурентоспособность российской экономики, высокие устойчивые темпы экономического роста, увеличения доходов предприятий, государства и населения [1].

К сожалению, характерные для стран лидеров-экономического развития, стратегии индивидуальных инноваций и инновационно-интеграционной стратегии в России мало применимы. Концепция комбинации ресурсов означает партнерство, которое позволяет сочетать ресурсы, имеющиеся внутри компании, с ресурсами, которые существуют вовне. Это направление формирования инновационной стратегии является одним из наиболее выигрышных для предприятий. Инновационно-интеграционная стратегия подразумевает привлечения знания и технологии организации-партнера и адаптирует их, тем самым снижая собственные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Данная разновидность инновационной стратегии успешно реализуется компаниями в США, Финляндии, Израиле и ряде других стран. При всех очевидных плюсах, применение такой инновационной стратегии в России на современном этапе ограничено экономического развития значительно затруднено рядом проблем. Прежде всего, низкая инвестиционная привлекательность отечественных компаний не позволяет наладить сотрудничество с потенциальными партнерами за рубежом. Кроме того, внедрению инновационно-интеграционной стратегии значительно препятствуют недостаточно развитая российская законодательная база, низкий уровень прозрачности и высокий уровень бюрократизации российских компаний [2].

Большинство ученых полагают, что в реалиях современной экономической ситуации отечественные предприятия могут позволить себе только стратегию догоняющих инноваций. Отсталые производственные мощности российских предприятий не формируют спрос на инновации и подавляет их предложение, отсутствие которого, в свою очередь, тормозит спрос. Заимствование западных технологий требует значительно меньших финансовых вложений, чем разработка собственных индивидуальных инноваций. Значительным минусом такой стратегии является тот факт, что страны-лидеры экономического развития, как правило, готовы продавать российским компаниям только устаревшие технологии.

В связи со всем вышесказанным, можно подвести итог. На современном этапе развития национальной экономики необходимо формирование смешанной стратегии инновационного развития, поскольку такая стратегия предполагает грамотное заимствование и доработку западных технологий и параллельное создание условий для роста за счет принципиально новых продуктов.

Библиографический список

1. Глазьев, С. Ю. Новый курс: стратегия прорыва: научный доклад / С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов. – М. : РАН, 2012.
2. Пряничников, Д. Финансирование инновационных компаний – от государственной поддержки до IPO Текст / Д. Пряничников // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. – 2012. – № 5. – С. 74–82.
3. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг.; общ. ред. и вступ. ст. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 302 с.
4. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 171 с.

УДК 331.103

Л.Н. Борисоглебская

Е.И. Шикова

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: СИСТЕМА AGILE – ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ МАСШТАБА СБЕРБАНКА

Аннотация. В статье раскрыта актуальность темы модернизации системы управления персоналом и показаны положительные эффекты приоритетных направлений системы управления персоналом. Проведен анализ инновационных методов управления в банковской сфере и предложен проект Agile, позволяющий Сбербанку начать масштабные преобразования в гибкое IT-предприятие, способное адаптироваться к быстро меняющимся условиям среды.

Ключевые слова: управление персоналом, инновации, система Эджайл, банковская сфера.

Larisa Borisoglebskaya

Ekaterina Shikova

INNOVATIVE METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT: AGILE SYSTEMS - TRANSFORMATION OF ORGANIZATION SBERBANK SCALE

Annotation. The article deals with the relevance of topics of modernization of personnel management system, and shows the positive effects of the priority directions of the personnel management system. The analysis of innovative management practices in the banking sector and offered Agile project, allowing the Bank to start a large-scale conversion to flexible IT-enterprises that can adapt to rapidly changing environmental conditions.

Keywords: human resource management, innovation, Agile Systems, banking.

Сбербанк является крупнейшим банком Российской Федерации, а также одной из крупнейших системообразующих компаний страны. По рыночным позициям, по объему активов и капитала, по финансовым результатам работы и масштабам инфраструктуры Банк в несколько раз превосходит ближайших конкурентов. В то же время в работе Банка на сегодняшний день присутствует ряд проблемных областей, без преодоления которых невозможна полная реализации его потенциала развития. Остановимся на проблемах, которые связаны, прежде всего, с модернизацией системы управления персоналом, к которым можно отнести недостаточную зрелость управленческих систем и процессов:

- уровень компетенций и знаний как рядовых сотрудников, так и руководителей Банка находится на недостаточно высоком уровне;
- построенные HR-процессы и системы требуют дальнейшего совершенствования, а также интеграции между собой;
- стратегия Банка на следующий период развития предъявляет целый ряд новых требований к сотрудникам и руководителям, которые способны выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, а также проявлять адаптивность сотрудников к инновационным технологиям;

Для усиления конкурентного преимущества Сбербанка важным является уровень компетенций его сотрудников, которые определяют качество взаимодействия клиентов со Сбербанком, участвуя в большом количестве процессов и процедур. В настоящее время Сбербанк – это более 270 тыс. чел., которые трудятся в 22 странах. За последние 5 лет в Сбербанке была создана современная система управления персоналом, которая способствовала изменению состава и его основных характери-

стик. Ниже приведены положительные эффекты приоритетных направлений системы управления персоналом (см. табл. 1).

Таблица 1

Положительные эффекты приоритетных направлений системы управления персоналом

№ п/п	Приоритетные направления системы управления персоналом	Положительные эффекты направлений
1	Систематизация HR-цикла	В основу подбора и карьерного развития сотрудников вошла оценка нужных Банку компетенций, построена система управления эффективностью деятельности, автоматизирован ряд критичных HR-процессов
2	Внедрение новой системы мотивации и оплаты труда	Такой подход позволил обеспечить прозрачность выплат для сотрудников
3	Реорганизация системы массового обучения	Под потребности бизнеса разработаны централизованные программы массового обучения в единых стандартах, унифицирована деятельность учебных центров, создан Корпоративный университет
4	Разработка и внедрение ряда инновационных проектов	Отсутствие аналогов на рынке: например, «Карьерный портал» или «Виртуальная школа Сбербанка»
5	Рост уровня профессиональных и управленческих навыков	Значительно обновлен состав руководителей Банка, а также произошло существенное омоложение коллектива
6	Реализация мер по существенному повышению производительности труда	Показатели Сбербанка по производительности труда и эффективности расходов на персонал соответствуют уровню аналогичных индикаторов сопоставимых по масштабу международных банков

В рамках реализации стратегии Сбербанка на 2014–2018 гг. [3] необходимо вывести на новый уровень развития систему управления персоналом Банка, включая поиск, обучение и развитие персонала, взаимодействующего с клиентами, включая:

- создание системы проактивного подбора и профессиональной ориентации молодежи на работу в Банке и развитие взаимодействия с вузами;
- адаптацию инструментов подбора, мотивации и обучения сотрудников под специфические потребности разных категорий персонала и направлений бизнеса;
- совершенствование системы мотивации и создание в ее рамках механизмов долгосрочной мотивации для ключевых руководителей;
- завершение автоматизации кадровых процессов.

Для реализации стратегии актуальным являются новые формы, методы и механизмы управления. Одним из таких популярных методов является проект «Эджайл» (Agile), который позволяет работать в быстро меняющихся условиях и мгновенно подстраиваться под новые условия рынка [4]. Сущность метода Agile для Сбербанка означает, прежде всего, короткий цикл поставки товара на рынок; способность выводить каждые две недели новый релиз; удовлетворенность клиента и лучший на рынке клиентский опыт.

Переход на Agile – это громадный вызов для крупных компаний, потому что невозможно просто положить в Agile свою старую технологическую платформу. Нужно переработать все процессы, изменить всю философию компании [1]. Agile – это не «делай, как я говорю», а «делай, как я делаю», в Agile нет менеджеров в классическом понимании, все полностью вовлечены, все работают руками. Для перехода на систему Agile важно использовать 5 ключевых навыков: постоянное самосовершен-

ствование; предпринимательские навыки на каждом рабочем месте; радикальную открытость; умение работать с сотрудниками; эмоциональный интеллект [4].

При переходе на Agile очень большое количество элементов регламентируется неформальными правилами работы и много решений принимается коллегиально. Например, выбираются руководители трайбов, внутри выбираются руководители команд и чаптеров. Важным является выполнение основных принципов, которые заложены в систему Agile (см. рис. 1):

- удовлетворение потребностей клиента;
- обеспечение конкурентного преимущества;
- оперативная периодичность выпуска продукции;
- плодотворное взаимодействие разработчиков и представителей бизнеса;
- создание условий и обеспечение поддержки мотивированным профессионалом;
- статус личного общения;
- создание конкурентоспособного продукта;
- поддержка постоянного ритма;
- повышение гибкости системы;
- оптимизация работ в проекте;
- формирование самоорганизующихся команд;
- нахождение способов возможности эффективности работы [2].

Таким образом, Agile – это самая радикальная трансформация Сбербанка за весь период развития. Для реализации проекта потребуется большое количество усилий и серьезные изменения в системности мышления, в креативных подходах, коллаборации, поиске нестандартных решений проблемных задач, в умении видеть с высоты проблему в целом.



Рис. 1. Основные принципы системы Эджайл (Agile) [2]

Библиографический список

1. Выступление Г. Грэфа в Сколково [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://trends.skolkovo.ru/2016/05/evolyutsioniruy-ili-vyimresh-german-gref-na-konvente-vyipusnikov-skolkovo/> (дата обращения : 14.11.2016).
2. Майкл Базиго. Почему динамичность выгодна [Электронный ресурс] / Майкл Базиго, Аарон Де Смет, Крис Гэньон. – Режим доступа : <http://www.mckinseyquarterly.com/> (дата обращения : 10.09.2016).
3. Стратегия развития Сбербанка 2014–2018 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018 (дата обращения : 24.10.2016).
4. Agile: как управлять проектами в меняющемся мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.gazeta.ru/lifestyle/style/2016/06/a_8318027.shtml (дата обращения : 10.09.2016).

УДК 005.41:001.895

П.М. Гуреев

ОСЦИЛЛЯТОР ТЕМПОРАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость учета временного (темпорального) фактора в менеджменте инноваций. Дана современная трактовка инновационного процесса с позиций трансдисциплинарного научного подхода. Предложен механизм формирования осциллятора восприимчивости хозяйствующего субъекта к инновациям.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, осциллятор, факторы инновационного развития, хозяйствующий субъект, эффективность управления.

Pavel Gureev

OSCILLATOR TEMPORALITY FACTORS IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

Annotation. Presents arguments justifying the need of accounting for temporary (temporal) factor in the management of innovation. Given modern interpretation of the innovation process from the standpoint of transdisciplinary scientific approach. The proposed mechanism of formation of the oscillator susceptibility of the entity to innovate.

Keywords: innovation, oscillator, transdisciplinary, innovative development factors, economic entity, management efficiency.

Представляется бесспорным, что в рыночных условиях основой экономического роста являются инновации, реализуемые во всех секторах хозяйственного комплекса страны. В Российской Федерации разработаны и реализуются различные программы инновационного развития экономики, получающие от государства как организационную, так и финансовую поддержку. Не смотря на это, развитие инновационной деятельности в России характеризуется низкими показателями. Наглядно это показано на примере одной из самых инновационных отраслей экономики РФ – химической промышленности (см. рис. 1).

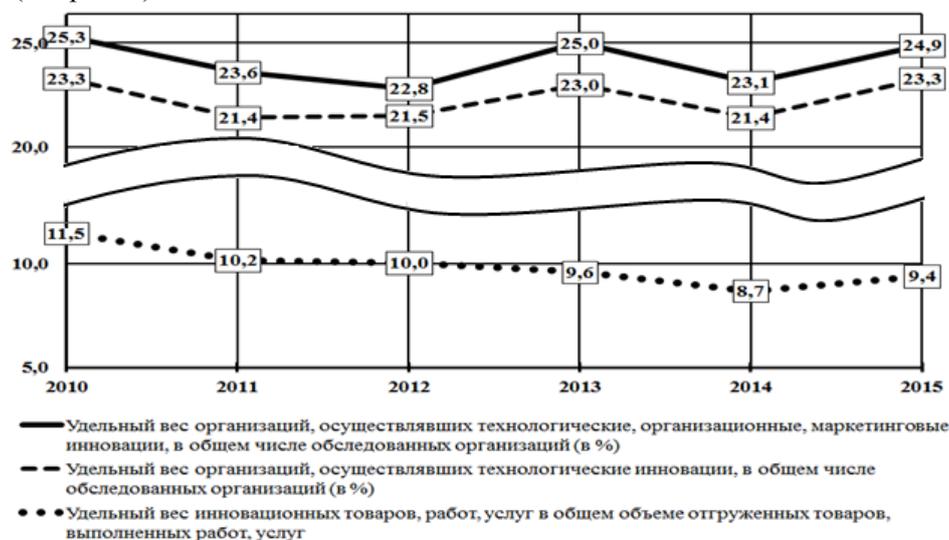


Рис. 1. Инновационная активность хозяйствующих субъектов в химической промышленности [7]

Анализ развития экономики РФ показывает, что реализация мероприятий по изменению структуры национальной экономики дает определенные результаты. Наибольшая инновационная активность проявляется в отраслях обрабатывающей промышленности. При этом существуют и негативные тенденции, предопределяющие замедление инновационного развития хозяйствующих субъектов (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные препятствия инновационной деятельности в РФ [10]

Показатель	Значение показателя (в % от числа опрошенных)
Недостаток собственных финансовых средств	39,2
Недостаточность применяемых мер налогового стимулирования	29,5
Низкая предсказуемость условий хозяйственной деятельности	27,7
Нехватка квалифицированных кадров	27,4
Недостаточность государственной поддержки инноваций	18,7
Трудность привлечения кредитных средств	17,5
Низкое качество и/или высокая стоимость услуг научных и конструкторских организаций	16,0
Неразвитая инновационная инфраструктура	13,3
Недостаток информации о передовых российских разработках	12,0
Трудность получения качественных инженеринговых услуг	10,2
Отсутствие на рынке нужных технологических решений	6,0

Согласно данным опроса, проведенного Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), «инновационной деятельности компаний по-прежнему мешает недостаток финансовых средств, в первую очередь, собственных. Около половины всех респондентов назвали его в качестве главного препятствия в осуществлении инновационной деятельности (46,4 %)» [4]. Вышеприведенные факты свидетельствуют о наличии определенных причин (факторов), влияющих как эффективность самого процесса инновационной деятельности хозяйствующего субъекта, так и эффективность управления (менеджмента) процесса реализации инноваций. «Большой толковый словарь правильной русской речи» определяет фактор как «движущую силу, причину какого-либо процесса, явления» [1]. Б.А. Райзберг, уточняя определение фактора, рассматривает его «движущей силой экономических, производственных процессов, оказывающих влияние на результат производственной, экономической деятельности» [15].

Характер течения инновационного процесса (процесса целенаправленного развития хозяйствующего субъекта) определяется взаимодействием и взаимовлиянием факторов (внешних или внутренних), воздействующих на хозяйствующий субъект. Это обуславливает зависимость экономического результата (эффективность) инновационного процесса от общесистемных свойств хозяйствующего субъекта, таких как устойчивость, адаптивность, восприимчивость, нейтрализация дисфункций и т.п. Наличие этой зависимости позволяет, при анализе и прогнозировании процесса развития хозяйствующего субъекта, «провести аналогию с физическим процессом, таким как образование вихрей» [6]. Таким образом, эффективность инновационной деятельности предприятия, как хозяйствующего субъекта, во многом зависит от воздействия на него большого объема разнообразных факторов.

В научной литературе факторы, влияющие на инновационную активность хозяйствующего субъекта, многократно анализировались и классифицировались. Однако, в числе классификационных признаков отсутствует такая важная компонента, как темпоральная предрасположенность (восприимчивость) хозяйствующего субъекта к реализации инноваций. По своей природе фактор предрасположенности хозяйствующего субъекта к реализации инноваций является интегрирующим, так как:

- существует понимание того, что на каждом этапе развития инновационная восприимчивость хозяйствующего субъекта различна;
- восприимчивость объединяет все аспекты реализации во времени инновационного потенциала хозяйствующего субъекта;
- «Инновационный потенциал предпринимательской структуры рассматривается в тождественности инновационной инфраструктуры... он определяет ее возможности по обеспечению обновления техники, технологии, продукции» [13].

Проведенные исследования показали, что фактор темпоральной предрасположенности хозяйствующего субъекта к реализации инноваций возможно рассматривать с позиций трансдисциплинарного научного подхода, который получил развитие в том числе и в России (Русская школа трансдисциплинарности). Данный подход ориентируется на создание единой естественнонаучной картины мира и его развития, что имеет большое значение при формировании научного и человеческого мировоззрения. «Трансдисциплинарность... характеризует исследования, которые идут «через», «сквозь» дисциплинарные границы, выходят «за пределы» конкретных дисциплин и входят в них. В специальной литературе была отмечена технологическая значимость подобных подходов и исследований... в разных отраслях гуманитарного, естественно-научного и технического знания и пространстве других форм познания сложилось множество «деталей» будущих высоких гуманитарных технологий» [8].

Трансдисциплинарная концепция позволяет утверждать, что в результате инновационного процесса в свойствах хозяйствующего субъекта происходят целенаправленные динамические изменения структурного и(или) функционального характера. «Результатом этого процесса является инновация как реализованное, использованное изменение...» [2]. При этом «критерием инновации является возникновение и закрепление новых качественных характеристик обновляемой системы» [8], т.е. смена состояния системы. В самом общем виде по степени радикальности, т.е. степени воздействия инноваций на главную функцию системы, инновации можно разделить на две группы:

- модифицирующие (количественные) инновации, как правило, требуют изменения функций элементов системы;
- радикальные (качественные) инновации вызывают качественные изменения главной функции экономической системы, а значит и коренных изменений структуры предприятия, т.е. необходима большая степень организационно-технологической, финансовой, кадровой готовности предприятия к их реализации.

Исходя из того, что хотя инновация и имеет дискретный характер, но появляется в результате протекания динамического и целенаправленного инновационного процесса, системе менеджмента инноваций необходимо обращать внимание на соотношение во времени количественных и качественных изменений системы, предусмотренных «дорожной картой» реализации инновации во времени. При этом необходимо иметь в виду, что инновационный процесс протекает в течение периода времени $T_{ин}$ и состоит из восьми последовательных и взаимосвязанных периодов, каждый из которых имеет свою продолжительность t_i (см. рис. 2). Данные периоды определяют темпоральные факторы протекания инновационного процесса.

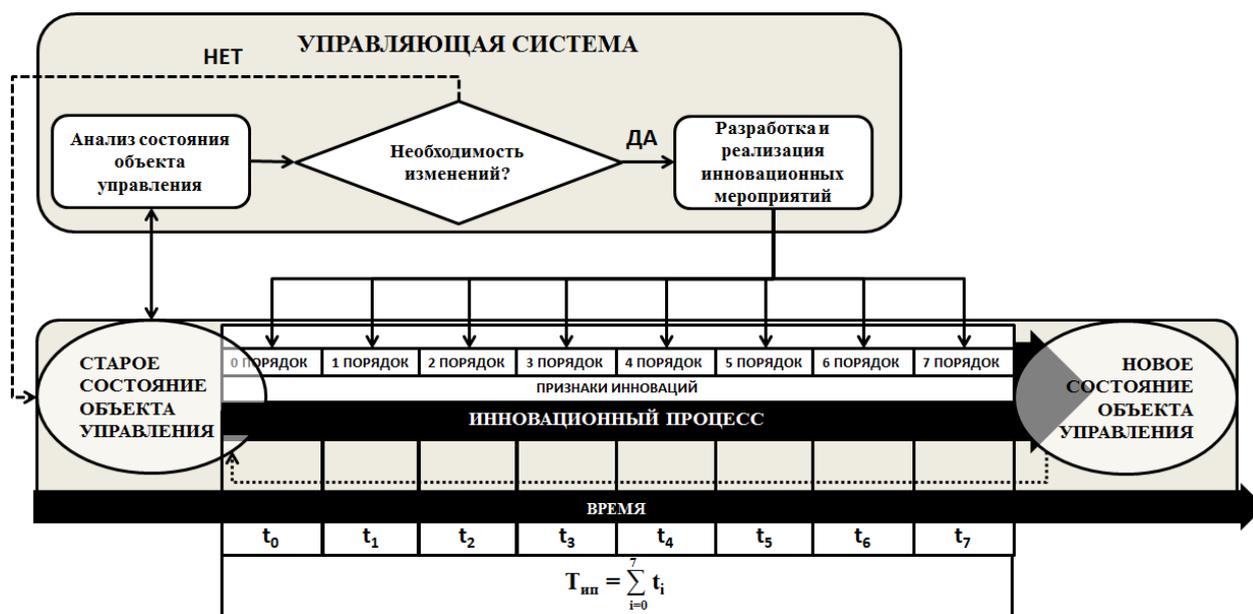


Рис. 2. Принципиальная схема реализации инноваций

Осознание наличия темпоральных факторов и их учет во многом определяют эффективность планирования инновационных мероприятий, как одной из функций стратегического менеджмента инноваций. В настоящее время представляется бесспорным факт цикличности развития хозяйствующих субъектов, «составляющий основу непрерывного ведения инновационно-инвестиционной деятельности... Для экономического развития в настоящее время наступает период осознания экономических волн, определяющих трансформацию по времени и пространству одних потоков в другие... Экономическая энергия, заключенная в волнах, достаточно сложная материя» [14], имеющая латентную природу. Одной из причин феномена циклично-волнового развития является изменение во времени инновационной восприимчивости (инновационного потенциала) хозяйствующего субъекта, что связано со сменой периодов предрасположенности последнего к инновационным изменениям.

Для исследования процесса развития хозяйствующих субъектов предлагается использовать трандисциплинарную научную концепцию, которая позволяет использовать методологические подходы и методические инструменты, разработанные и применяемые в интересах моно-, меж- и мультидисциплинарных наук, в том числе физических наук, при исследовании таких сложных и многофакторных проблем, какой является инновационное развитие. Анализ показал, что одним из инструментов исследования цикличности развития хозяйствующих субъектов может выступать волновая теория Эллиотта, «математическая теория о том, как поведение общества или финансовых рынков развивается и изменяется в виде распознаваемых моделей» [3]. Проведенный в Государственном университете управления цикл исследований, показал, что в процессе развития любого хозяйствующего субъекта имеются чувствительные периоды, которые характеризуются определенным сочетанием структурно-функциональных свойств, предопределяющим уровень чувствительности (уровень восприимчивости) системы к разнообразным возмущениям. Данные периоды развития, являясь определенными промежутками процесса индивидуального развития, определяют промежутки времени в течение которых предприятие имеет предрасположенность к реализации того или иного вида инноваций. Цикличность процесса развития систем обуславливает периодическую смену периодов предрасположенности системы к количественным и качественным инновациям, сменяющимися друг друга во времени. При этом смена трендов развития системы во времени (от точки бифуркации

к точке аттрактору и наоборот) вызывает периодические изменения (флуктуации) структурно-функциональных свойств хозяйствующего субъекта, т.е. инновации.

Вышеприведенные доводы создали возможность формирования нового механизма менеджмента инноваций, учитывающим темпоральный фактор развития хозяйствующих субъектов и основывающийся на следующих положениях. 1. Существующие хозяйствующие субъекты характеризуется определенными параметрами, которые могут быть отражены в соответствующей трансдисциплинарной информационной единице порядка, объективно отражающей состояние рассматриваемого субъекта. 2. Параметры инновационного процесса хозяйствующего субъекта могут быть латентны. 3. Дифференциальное восприятие процессов развития хозяйствующего субъекта является естественным явлением. 4. Явление дифференцированного восприятия процессов развития предопределяет наличие различных направлений исследования (анализа) процессов развития (существования) организационных систем, проявляющееся в существовании различных школ менеджмента инноваций. 5. Полное описание любой развивающейся системы необходимо представлять с позиции описания ее неотъемлемых атрибутов: пространства, времени существования, информации, т.е. с позиций возможности реализации инновационной потенции хозяйствующего субъекта. 6. Пространственно-временно-информационная структура хозяйствующего субъекта «при любых сколь угодно кардинальных различиях подчинена единому для всех слоев закону триединства пространства-времени-вещества» [5].

Использование как приведенных выше положений, так и других умозаключений в настоящей работе дает возможность рассматривать процесс развития организационной системы как волновой, подчиненный определенным законам. Следствием этого является возможность анализировать данные процессы на количественном уровне с использованием математического аппарата.

Эффективное достижение менеджментом инноваций целей развития организационной системы во многом зависит от определения момента времени начала разработки и реализации мероприятий по изменению структурно-функциональных свойств системы, т.е. от темпорального фактора. Учитывая большой опыт применения в техническом анализе фондового рынка и волновой характер инновационного процесса, возможно использовать такой инструмент как осциллятор, как один «из наиболее легких и в то же время надежных способов получения прогнозов» [12] о дальнейшем протекании (развитии) исследуемого процесса. «Термином «осциллятор»» пользуются для любой системы, если описывающие ее величины периодически меняются со временем» [5], кроме этого функционирование «экономического осциллятора принципиально не отличается от осциллятора другой природы» [14].

По аналогии с техническим анализом, в котором под осцилляторами понимают «класс индикаторов, которые характеризуют состояние перекупленности (overbought) или перепроданности (oversold) рынка» [11], возможно сформулировать понятие осциллятора в интересах менеджмента инноваций. Осциллятор развития системы – индикатор, характеризующий темпоральное состояние организационной системы, при котором наблюдается явление дивергенции в развитии системы, основан на показателях инновационной восприимчивости организационной системы к изменениям, имеющим тенденцию колебаться («осциллировать») в некоторых фиксированных (ограниченных) пределах. Осциллятор характеризуется возможностью извлечения информации из показателей:

- импульс – темпоральное состояние хозяйствующего субъекта, в котором направление развития совпадает с соответствующими признаками периодов (количественными или качественными) развития системы;

- перенапряжение – темпоральное состояние хозяйствующего субъекта с избыточным преувеличением инновационной восприимчивости системы к соответствующим (количественными или качественными) целенаправленным изменениям (дивергенция осциллятора).

Для целей менеджмента инноваций как процесса управления целенаправленными изменениями свойств хозяйствующего субъекта предложен интегральный осциллятор нормы восприимчивости системы к изменениям (ИОНВС), математический аппарат которого разработан по аналогии с осциллятором технического анализа фондового рынка ROC. Данный осциллятор представляет собой опережающий инструмент, показывающий динамику тренда инновационной восприимчивости (инновационного потенциала). Однако использовать данный инструмент возможно только как дополнительный, для прогнозирования сигналов о возможном изменении тренда развития системы, т.е. о смене предпочтений в развитии системы к количественным или качественным инновациям. Поведение осциллятора ИОНВС во времени в графическом виде показано на рисунке 3.

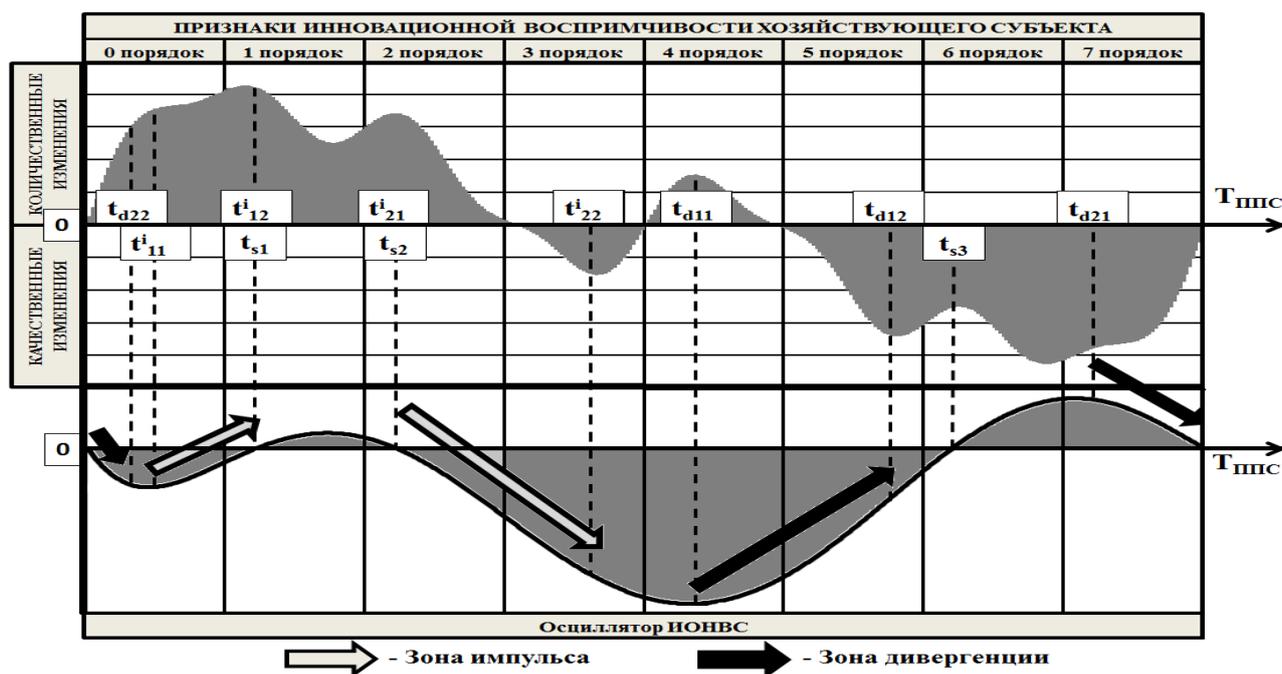


Рис. 3. Осциллятор ИОНВС (показан полиномиальной функцией 6-ой степени)

Приведенный рисунок наглядно показывает возможности использования осциллятора ИОНВС в менеджменте инноваций при определении «контрольных» точек и периодов протекания инновационного процесса, т.е. конкретных временных точек, в которых меняется характеристика темпорального фактора развития хозяйствующего субъекта и временных периодов «однонаправленного» течения инновационного процесса. Осциллятор ИОНВС позволяет определить темпоральные параметры функционирования хозяйствующих субъектов. В настоящее время для определения нормативных параметров функционирования хозяйствующего субъекта разработана и используется технология «трансдисциплинарной инновационной карты» (ТД-технология ТИК). Дополнение данной ТД-технологии еще одним инструментом позволит повысить результативность процесса менеджмента инноваций хозяйствующего субъекта и, следовательно, повысить эффективность функционирования самого хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Большой толковый словарь правильной русской речи : 8000 слов и выражений / Л. И. Скворцов. – М. ; СПб. : ДИЛЯ, 2006. – 1135 с. – ISBN 5-88503-463-X.

2. Водачек, Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.
3. Волны Эллиотта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biblio-trade.com/elliott.html> (дата обращения : 10.11.2015).
4. Доклад «О состоянии делового климата в России в 2012 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pandia.ru/text/78/162/79971-6.php> (дата обращения : 15.12.2014).
5. Егорова, Т. Н. Концепция расслоенного экономического пространства как основа управления инновациями на предприятиях / Т. Н. Егорова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 2(20). – С. 126–135.
6. Ивинская, Е. Ю. Теоретические аспекты исследования неравновесных экономических систем на основе модели гармонического осциллятора / Е. Ю. Ивинская // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 21. – С. 57–59.
7. Инновационная активность организаций промышленности по видам экономической деятельности // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru/bgd/regl/b14%5F48/Main.htm> (дата обращения : 17.09.2016).
8. Навигация, рефлексивные площадки и каналы реальности постнеклассического управления обществом / В. И. Аршинов, В. А. Буров, В. Е. Лепский // На пути к постнеклассическим концепциям управления / Под ред. В. И. Аршинова, В. Е. Лепского – М. : Институт философии РАН, 2005. – С. 56–70. – ISBN 5-89353-188-4.
9. Нововведения и среда: на пути к политическим инновациям : учеб. пособ. / А. Ю. Сунгуров. – СПб. : НИУ ВШЭ, 2012. – 185 с. – ISBN 978-5-7578-0981-4.
10. О состоянии делового климата в России в 2014 году. Расширенный доклад [Электронный ресурс] // Российский союз промышленников и предпринимателей. – Режим доступа : http://www.asros.ru/public/files/9/8880-elovoiklimatrfv2014godu_dokladrsp.pdf (дата обращения : 17.09.2016).
11. Осциллятор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/152758> (дата обращения : 19.09.2014).
12. Осцилляторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economylit.online/analiz-ekonomika/ostillyatoryi-oscillators.html> (дата обращения : 09.10.2015).
13. Панявина, Е. А. Факторы развития инновационной деятельности предпринимательских структур / Е. А. Панявина, Ф. В. Ванятинский // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 12. – С. 252–255.
14. Паршутина, И. Г. Динамическая модель прогнозирования эффективности инвестиций в инновационные проекты на промышленном предприятии / И. Г. Паршутина, С. В. Шманев // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. – № 4(18). – С. 34–38.
15. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 511 с.

УДК 339.92

В.Н. Кириллов

ПАРАМЕТРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ХАРАКТЕР РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В современных кризисных условиях развития мировой экономики нарастают противоречия между ее глобализацией и тенденциями распространения инноваций в экономиках отдельных стран. Неравнозначность выгод, получаемых от глобализации, обуславливает неравномерность социально-экономического развития стран. В статье показано качественное и количественное влияние глобализации мировой экономики на ее современное инновационное развитие.

Ключевые слова: глобализация, инновационное развитие, инновационные системы, неравномерность социально-экономического развития.

Viktor Kirillov

PARAMETERS OF IMPACT OF GLOBALIZATION ON NATURE OF DISTRIBUTION OF INNOVATIONS IN THE MODERN WORLD ECONOMY

Annotation. In the modern crisis conditions of development of the world economy contradictions between its globalization and tendencies of distribution of innovations in the national economies accrue. Inadequacy of the benefits received from globalization causes unevenness of social and economic development of the countries. High-quality and quantitative influence of globalization of economies on its modern innovative development is shown in the article.

Keywords: globalization, innovative development, innovative systems, unevenness of social and economic development.

На современном этапе развития мировой экономики одним из фундаментальных направлений ее развития, в результате которой синтезируется широкая группа дифференцированных ее тенденций, представляется глобализация. В ее процессе проявляется воздействие фактора системности, присутствующее современному международному движению факторов производства, их взаимообусловленности и взаимозависимости. Масштаб связей и сотрудничества, реализуемый в современных международных экономических отношениях, выходит далеко за пределы региональных и национальных границ, и он очерчен глобальным, общемировым уровнем [11].

Глобализация инновационных процессов предопределяет необходимость изучения роли и места России в глобальных инновационных процессах, исследования приоритетных направлений инновационного развития, анализ основных факторов научно-технологической глобализации, в которых глобализация проявляется наиболее полно, проблем формирования научно-исследовательских и технологических сетей крупных корпораций в базовых отраслях шестого технологического уклада. Глобализация, безусловно, оказывает влияние на особенности механизмов государственной политики интеграции в единое научное пространство современного мирового хозяйства национальной инновационной системы. Нашей страной поставлен ряд амбициозных, однако достижимых целей и задач долгосрочного социально-экономического развития – повышение уровня благосостояния населения, укрепление геополитических позиций страны в качестве одного из лидеров мирового хозяйства, который будет во многом определять современные тенденции развития мировой экономики. На пути к достижению данных целей единственно возможным способом представляется трансформация экономики с учетом инновационной и социально ориентированной модели развития [9].

Научно-технический прогресс (НТП) и его достижения открывают возможности по совершенствованию технологий, рационализации потребления ресурсов, формирования новейших и постоянной модернизации освоенных видов продукции, роста производительности труда, что было раньше неизвестным для мирового хозяйства. Новые возможности также проявляются в части модернизации управления и организации производством, сбытом, транспортировкой и хранением продукцией, в части уменьшения издержек и наращивания эффективности на всех этапах жизненного цикла товаров/услуг. Распространение достижений НТП носит каскадный характер, что в контексте повышения открытости многих национальных рынков обеспечивает все большую диффузию инноваций из стран-лидеров на периферийные участки мирового хозяйства [2]. Для многих развивающихся стран стало характерным ускорение экономической динамики. НТП имеет тенденцию к ускорению, что способствовало появлению в экономиках некоторых зарубежных развивающихся и развитых стран новых механизмов – национальных инновационных систем (НИС), функционирование которых обеспечивает за счет высокой степени научной активности предпринимательства и государственной политики по стимулированию инновационных процессов. Мощнейшим катализатором социально-экономического развития, в свою очередь, явилось ускорение процессов интернационализации хозяйственной жизни.

Концепция НИС базируется на идее о том, что многие факторы инновационной деятельности (общественные и культурные ценности, институциональные факторы) по своему характеру являются национальными [5]. Одновременно очевидным представляется тот факт, что природа инновационных процессов во многом является интернациональной. Технологии и знания способны перетекать через государственные границы. Компании осуществляют взаимодействие с иностранными университетами и транснациональными корпорациями (ТНК). Почти все рынки по своей корпоративной структуре уже стали глобальными. Развитие сети Интернет в существенной степени способствовало росту возможностей коммуникации и ведения бизнеса компаниями за рубежом.

Примем ряд допущений, которые в основе своей совпадают с мнением большинства исследователей. При этом мы будем исходить из того, что процесс глобализации начался в последней четверти XX в. с бурным развитием НТР. В конце 90-х гг. он вступил в свою зрелую стадию. Для данной стадии характерно некоторое стирание границ между государствами, а мировое хозяйство плавно приобретает общий базис, ключевыми элементами которого служат международное (транснациональное) производство и мировая финансовая система, выстроенная на выверенных принципах системы регулирования международной торговли, практически сформированное общемировое информационное пространство. Интегральным фактором экономического роста и устойчивого развития, по мнению автора, становится инновационный механизм развитых экономик [10].

Как и в других экономических явлениях, вслед за характеристикой их качественной природы встает вопрос об их количественных параметрах. Речь идет о том, как измерить глобализацию экономической деятельности, как определить ее степень, динамику ее во времени, возможности ее внешнего воздействия на национальные воспроизводственные комплексы. Очевидно, в оценке этого явления существует два показателя. Первым из них являются параметры, по которым оценивают степень глобализации мировой экономики в целом. Ко второму относится степень интернационализации экономики конкретной страны (группы стран), уровень их участия в международных экономических отношениях. Данный показатель – индикатор оценки места, положения и перспектив развивающихся стран, в частности, России, в современной рыночной экономике [3]. Простейшими и наиболее очевидными показателями в данном контексте представляются структура и темпы роста международной торговли, причем последние на протяжении 1990–2000-х гг. в два-три раза превышали темпы роста мирового производства. В свою очередь, объемы глобальных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за аналогичный период росли в 5–7 раз быстрее, а международные операции с ценными бума-

гами – более, чем в 10 раз. Необходимость применения более строгого и формализованного подхода требует применения некоторых относительных и абсолютных величин. Абсолютные показатели характеризуют совокупные масштабы динамики осуществляемых внешнеэкономических операций. Относительные величины позволяют сравнивать их с темпом роста таких ключевых экономических категорий, как национальный доход, валовой внутренний продукт (ВВП), объем инвестиций в основной капитал (в разрезе отдельных отраслей или хозяйства в целом). В каждом отдельном случае важнейшим является понятие квоты, а именно: отношения внешнеэкономического показателя к общеэкономическому, которое позволяет судить (применяя при этом ряд необходимых оговорок) об уровне и степени глобализации экономики отдельной страны или всего мирового хозяйства. На базе имеющихся данных и учитывая их веса вполне возможно определение и общего индекса глобализации мировой экономики, его тенденции развития и перспективную динамику. На базе этих показателей также возможно рассчитывать индекс глобализации применимо к конкретным регионам и странам, а также степень их интегрированности в современную мировую экономику [4].

На базе дифференцированной системы межотраслевых связей (чем выше уровень социально-экономического развития конкретной страны, тем многообразнее и сложнее взаимосвязанные цепочки данных связей) в развитие внешнеэкономических связей оказываются вовлеченными все большие сегменты национальной экономики, причем об этом можно судить по экспортной квоте, основанной на прямом экспорте. Указанный тезис в полной мере относится и к ПИИ: как импорт, так и экспорт инвестиций обычно связан с инвестиционной активностью внутри страны, которая необходима для «обслуживания» зарубежных (особенно смешанных) компаний в этой стране, или в связи с осуществлением зарубежной деятельности национальных компаний.

Во всех таких случаях действует эффект мультипликаторов – внешнеторгового и инвестиционного. К внешнеторговому мультипликатору относится эффект, оказывающий на экспорт и импорт страны рост внутреннего спроса. Первичное действие эффекта заключается в том, что это ведет к росту импорта сырья в страну. Вторичное действие может заключаться в расширении экспорта, так как растущий спрос на внутреннем рынке содействует росту конкурентоспособности компаний-производителей в сфере промышленного производства, а также в связи с тем, что хозяйства, экспортирующие все больше товаров и услуг, получают увеличивающиеся доходы, которые могут пойти на расширение национального импорта. Экономическое содержание инвестиционного и внешнеторгового мультипликаторов предопределены взаимозависимостью, но его расчет имеет отличия. Нами предлагается мультипликатор с таким алгоритмом расчета:

– показатель, при помощи которого характеризуется степень, за счет которой рост инвестиций и инвестиционного спроса ведет к изменению объемов производства и потребительского спроса на данную продукцию (в значении и доходов). Количественно данный мультипликатор (M) будет больше единицы и равняться отношению $M = 1 / MPS$, где MPS представляет собой максимальную склонность потребителей к сбережениям. Поскольку $MPS = 1 - MPC$, где MPC представляет собой предельную склонность потребителей к потреблению (иными словами, это удельный вес дохода, тратящегося на потребление), становится очевидным, что $M > 1$, а сам он (мультипликатор) может быть определен как отношение прироста валового национального продукта (ВНП) к изменению объемов инвестиций, которое вызвало данный прирост;

– отношение рыночной капитализации компании к показателям, которые характеризуют ее хозяйственную и финансовую деятельность (стоимость активов, производственные мощности, выручка от реализации, прибыль);

– депозитный (банковский) мультипликатор, представляющий собой отношение роста общей денежной массы в обращении к приращению денег на депозитах в банке.

Подобный мультипликатор, хотя и в некоторой специфической форме, может действовать и на финансовых рынках. Например, кредитные внешние операции банков ведут к росту операций на межбанковском рынке. Данное обстоятельство применимо и к фондовому рынку, международный и внутренний сегменты которого взаимосвязаны. Что касается внутренних и валютных рынков денег конкретных стран, то в условиях свободной конвертируемости многих валют, они являются, по существу, едиными рынками.

В силу действия указанных обстоятельств экономическая глобализация обычно затрагивает не только некоторую часть экономики страны, которая непосредственно вовлечена в мирохозяйственные связи, но и большие ее основы, так сказать, в меньшей или большей степени «пронизывает» все стороны и сектора ее хозяйственной жизни. Данный факт справедлив в первую очередь для развитых стран, которые, в отличие от развивающихся, не имеют специального экспортного сектора, который изолирован от остальной части национальной экономики. Очевидно, что данное обстоятельство необходимо учитывать и касательно экономики нашей страны и возможностей ее интеграции в мирохозяйственные связи. Употребление термина «интеграция» уместно лишь в случае, когда говорят не о развитии внешнеэкономической отдельности отдельных, обособленных секторов экономики и не в какой-то одной, как правило, преобладающей форме (в виде, например, экспортного характера развития некоторых производств или международных заимствований), а когда речь идет о глубоких и широких связях национального хозяйства страны с экономиками прочих стран и мировым хозяйством в целом. Отсюда следует, что преимущества и выгоды подобной интеграции и глобализации ни в коем случае нельзя рассмотреть как одностороннее движение и направление, преуменьшая значение противоположного направления. Вместе с тем именно это становится характерным, когда, в частности, в отличие от импорта, экспорт в стране признают в качестве безусловного блага, а меры по его стимулированию связаны с установлением импортных ограничений, или же когда проблемы портфельных и прямых инвестиций, внешних кредитных отношений рассматривают только в свете необходимости широкого привлечения зарубежных ресурсов.

Реформирование экономической политики стран в мире, выразившееся в имплементации идей «Вашингтонского консенсуса», напрямую связано с проблемами глобализации мирового хозяйства. В действительности, большинство положений указанного документа имеет отношение к проблемам функционирования и развития мировой финансовой системы, которая, в контексте развития информационных технологий, в существенной мере определяет механизм и содержание процессов глобализации мировой экономики. Многие субъекты «Вашингтонского консенсуса» впоследствии осознали необходимость уделять большее внимание социальным сторонам реформирования экономик и структурным аспектам реформ. В частности, это нашло отражение в организации деятельности Всемирного банка (ВБ) и Международного валютного фонда (МВФ) – основных участников «Вашингтонского консенсуса». С учетом негативных последствий применения дефляционной монетаристской модели, международными валютно-финансовыми и кредитными организациями повышенное внимание стало уделяться решению долгосрочных институциональных, структурных и социальных проблем реализации экономической политики. Вместе с тем не принято говорить о коренной смене используемых парадигм, заложенных в «Вашингтонском консенсусе», а лишь о корректировке существующего курса [1].

В реальности же дифференциация стран по размеру национального дохода дополняется региональной и внутривнутристрановой дифференциацией (в частности, характерной для группы развитых стран с рыночной экономикой). Для данной дифференциации в экономической науке сформировались серьезные теоретические обоснования. В частности, еще в 1995 г. на конференции в г. Сан-Франциско, объединившей свыше пятисот ведущих ученых, бизнесменов и политиков мира, оценивалось будущее глобальной экономики в рамках концепции под названием «20 : 80 + титтитейнмент»

[6]. Смысл указанного соотношения заключается в том, что по мнению сторонников указанной концепции, в новом веке для развития мировой экономики будет необходимо только 20 % населения, которых достаточно для производства необходимого набора товаров/услуг, обеспечения функционирования инфраструктуры и ее элементов. Сторонники концепции полагают, что к ним, очевидно, можно добавить один процент тех людей, которые унаследуют большие состояния. Что касается остальной части населения планеты (980 %), то применительно к ним будет реализован второй элемент концепции («тититеймент»), идеологом и автором которого стал Зб. Бжезинский. Другими словами, оставшаяся часть населения в будущей мировой экономике будет обеспечена питанием, необходимым для поддержания жизни, и развлечениями, дабы поддержать эту часть населения в «хорошем расположении духа» [7].

Обобщая противоречия между группами стран, отдельными странами и международными институтами как другую группу противоречий глобализации мировой экономики, следует указать, что в данном случае речь идет преимущественно о тех институтах, функционирование которых является глобальным. Однако они все обусловлены общими тенденциями развития мировой экономики, факторами ее развития и перспективами.

В соответствии с рядом прогнозных исследований и оценок специалистов, в долгосрочном плане возможно сохранение высоких и устойчивых темпов роста мирового хозяйства в контексте планомерного развития процессов глобализации при одновременном усилении ее регионального компонента [8]. Сравнительно высокий темп роста мирового хозяйства в комбинации с замедленными темпами прироста населения планеты, приведет к существенному (больше, чем двукратному по сравнению с 1990-ми гг.) абсолютному приросту душевого ВВП. Ключевым катализатором этого прироста станут инновации в глобализирующейся экономике. Однако инновационная активность постепенно будет смещать в сектор услуг (профессиональных, финансовых, медицинских, информационных), а также в отрасли энергетики и энергосбережения. Мировое социально-экономическое развитие определяет растущее число и качество его субъектов. К традиционным центрам развития добавляются Китай, Бразилия, Индия, Аргентина, а также, с некоторыми оговорками, Мексика, Индонезия, Малайзия. В краткосрочном аспекте ВВП группы развивающихся стран по паритету покупательной способности намного превысит ВВП развитых стран. В ходе обострения конкуренции за рынки и ресурсы соперничество в мировой экономике будет все более жестким. Глобализация, способствуя ускорению экономического роста, создаст дополнительную нагрузку на национальные и международные институты. Скорость и быстрота их адаптации будет отставать от темпов, идущих перемен. Неравномерное социально-экономическое развитие, демографический дисбаланс, глобальный финансово-экономический кризис, старение населения, экологические проблемы, информационная революция в развитых странах породит мощнейшие межцивилизационные миграционные противоречия и взаимодействия. Необходимо констатировать, что по своему действию глобальные дисбалансы современности таковы, что маловероятно, что их возможно устранить в рамках существующей экономической системы. Одновременно следует признать возможность устранения и преодоления конъюнктурных перепадов. Большинство стран уже разработало тактические меры, позволяющие с достаточной степенью успешности реагировать на обострение кризисов. Автором разделяется точка зрения по поводу того, что в долгосрочном плане имеющиеся проблемы вовсе не являются конъюнктурными. По существу, сегодняшний мир столкнулся с серьезным системным кризисом, обуславливающим тектонические процессы глобальных трансформаций, перехода в новую геополитическую, технологическую, экономическую и культурную эпоху. Мы все больше постепенно вступаем в стадию турбулентности, поэтому данный этап будет болезненным и длительным.

Для России историческим вызовом является необходимость использования новой волны кризисного состояния мирового хозяйства и экономического роста, использования потенциала глобали-

зации мировой экономики в собственных интересах. По имеющимся у нас оценкам, у нашей страны есть серьезные шансы войти в пятерку лидеров по уровню социально-экономического развития. Безусловно, возможность достичь этого результата обусловлена только поддержанием устойчивых темпов прироста ВВП (в среднесрочном плане – на уровне не менее 5–6 % в год). Страна располагает внешними благоприятными условиями, в частности, имеет границы с Китаем, который уже стал новым центром экономического роста. Кроме этого, страна имеет растущие многовекторные экономические связи с прочими центрами экономического развития. В стране принят ряд решений об опоре на инновации, инвестициях в человеческий капитал, диверсификации экономики, реализации экономической стратегии. Важно сохранять преемственность избранного курса и выстраивать стратегию конкуренции за мировые рынки. В долгосрочном плане риск ограничения экономического роста мирового хозяйства может быть вызван:

- истощением коммерческих эффектов волны инноваций 1980–90-х гг., которая опиралась на развитие массовой компьютеризации на базе развития подотраслей микроэлектроники, телекоммуникационных систем и распространение сети Интернет;
- замедлением роста экономики Китая в результате роста издержек внутренних трансформаций, потенциально могущих быть усиленными перегревом на инвестиционном рынке;
- «возмущениями» глобального валютного и финансового рынков, которые могут привести к перераспределению финансовых потоков в пользу стран Азии и скорректировать дисбалансы в экономике и финансовой системе США (дефицит бюджета и торгового баланса);
- снижением или ростом мировых цен на нефтегазовые, лесные и водные ресурсы в условиях нарастания конфликтов стран по поводу дефицитных ресурсов и усиления конкурентной борьбы за контроль этих ресурсов между правительствами отдельных стран, ведущими ТНК и наднациональными финансовыми и экономическими институтами;
- нестабильным состоянием мирового экспорта сырья ввиду нарастания угроз терроризма, а также ввиду наличия в мировом хозяйстве огромных полюсов отсталости и бедности (так, удельный вес бедного населения, несмотря на высокие темпы роста стран Африки и Азии, в мире не снижается). В процессе глобализации усиливается межкультурное взаимодействие, что способствует нарастанию межрегиональных конфликтов;
- уменьшением темпов роста международной торговли ввиду усиления политики скрытого протекционизма, которая направлена странами на то, чтобы устранить дисбалансы в региональной торговле и торговле между отдельными странами.

На наш взгляд, важнейшим выводом для нашей страны в контексте анализа тенденций глобализации мирового хозяйства и инноваций в долго- и среднесрочной перспективе представляется тезис о нахождении собственного, эффективного пути развития, который будет использован исключительно при решении вопроса об источниках общественных доходов. Ключевые стратегические ориентиры и цель при этом будут уточнены с учетом современных тенденций развития глобальной экономики, одна из которых заключается в переходе к инновационной стратегии развития.

Библиографический список

1. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В. П. Колесова. – М. : ТЕИС, 2002. – 631 с. – ISBN 5-7518-0427-0.
2. Кириллов, В. Н. Проблема распространения знаний в современной мировой экономике / В. Н. Кириллов // Наука и современность. – 2012. – № 18. – С. 245–250.
3. Кириллов, В. Н. Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности российских предприятий / В. Н. Кириллов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 6. – С. 67–71.
4. Кириллов, В. Н. Роль товарного импорта в инновационном развитии экономики / В. Н. Кириллов // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2012. – № 1. – С. 184–188.

5. Кириллов, В. Н. Современные проблемы законодательного обеспечения развития национальной инновационной системы России / В. Н. Кириллов // *Научно-технические технологии*. – 2013. – Т. 14. – № 12. – С. 56–61.
6. Кузнецова, Т. А. Противоречия глобализации мировой экономики. Современный антиглобализм и альтерглобализм / Т. А. Кузнецова, Б. М. Смитиенко. – М. : Московский государственный университет печати, 2005. – 132 с. – ISBN 5-8122-0335-0.
7. Мартин, Г.-П. Западня глобализации: атака на процветание и демократию / Г.-П. Мартин, Х. Шуманн; пер. с нем. Г. Р. Контарева. – М : АЛЬПИНА, 2001. – 335 с. – ISBN 5-89684-017-У.
8. Россия в 2008–2016 годах: сценарии экономического развития. – М. : Научная книга, 2007. – 752 с. – ISBN 978-5-91393-020-0.
9. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза в условиях международного движения факторов производства / Е. Н. Смирнов, В. Н. Кириллов // *Вестник университета (Государственный университет управления)*. – 2016. – № 1. – С. 205–211.
10. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: монография / Е. Н. Смирнов. – М. : Перо, 2015. – 390 с. – ISBN 978-5-906835-08-6.
11. Смирнов, Е. Н. Противоречия глобального экономического роста, или: еще раз об эффективности моделей социально-экономического развития / Е. Н. Смирнов // *ЭКО*. – 2015. – № 4. – С. 93–104.

УДК 339.94

С.В. Поспелов

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Международный опыт свидетельствует, что развитие инновационных систем и инновационных процессов в зарубежных странах связано с политикой кластеризации. В статье рассмотрены и обобщены проблемы организации, формирования и развития инновационных территориальных кластеров в контексте необходимости обеспечения инновационного развития российской экономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный территориальный кластер, кластерная политика.

Sergey Pospelov

APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TERRITORIAL CLUSTERS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The international experience shows that development of innovative systems and innovative processes in foreign countries is connected with clusterization policy. In the article problems of the organization, forming and development of innovative territorial clusters in the context of need of innovative development of the Russian economy are considered and generalized.

Keywords: innovative development, innovative territorial cluster, cluster policy.

В зарубежной практике накоплен целый спектр дифференцированных моделей организации территориальных кластеров. Так, например, для модели кластеров «промышленные округа» характерен высокий уровень концентрации малых предприятий, что позволяет им конкурировать с крупными транснациональными компаниями (ТНК). Такой тип кластера получил название «протокластер». Другим примером модели организации кластера является индустриальный кластер, который формируется в форме сетевой периферии предприятий, которые сгруппированы вокруг одного центра, которым может выступить крупная ТНК, научная лаборатория или университет (по такому принципу организованы кластеры на севере Японии, некоторые кластера Франции и Германии, а также Южной Кореи). Третьей наиболее часто применяемой в международной практике моделью является модель инновационных кластеров (США, Швейцария, некоторые страны Юго-Восточной Азии и Скандинавии). Для такого типа кластеров характерна система взаимосвязей фирм, близко расположенных друг к другу, а также их клиентов и поставщиков с крупнейшими университетами и исследовательскими центрами, генерирующими новые знания и обеспечивающими их интенсивную реализацию.

Для инновационного территориального кластера характерно наличие всей инновационной цепочки (от генерирования знаний к формированию на их базе идей развития бизнеса и до реализации готовой продукции на традиционном или новом рынке). Особенностью такого кластера также является производство экспорто-ориентированной продукции и технологий. В эффективном территориальном кластере процесс разработки и внедрения инноваций ускорен, поэтому они формируются в отраслях, ожидающих инновационного прорыва с последующим освоением новых сегментов рынка. Гибкость структур управления позволяет весьма быстро реализовать инновационные идеи в кластере, поэтому, как отмечают исследователи, в последние два десятилетия в странах Европейского союза (ЕС) процессы кластеризации идут высокими темпами [3].

Тематика инновационных территориальных кластеров весьма популярна в разного рода исследованиях, по результатам которых было выявлено, что большинство кластеров формируется по

модели «снизу», однако, с учетом их позитивного влияния на развитие региональной экономики, администрации разных территорий стремятся ускорить этот процесс при помощи специальных мер [7]. Так, в странах ЕС, это происходит на уровне региональной, промышленной и инновационной политики. В итоге инновационная направленность кластеров ЕС позволяет им успешно конкурировать за внутренний и зарубежные рынки, чему также оказывает содействие государство, формируя спрос на товары и услуги, производимые в кластере [9].

Анализируя методики реализации кластерной политики за рубежом, следует обратить внимание на два направления данного процесса: либеральное и дирижистское. При либеральном подходе кластер рассматривают в качестве рыночного механизма с минимальным государственным регулированием. Такая модель характерна для США, Великобритании, Канады и Австралии. Для дирижистского направления (страны Скандинавии, Япония, Южная Корея, Франция) роль государства в развитии кластеров более весома, поскольку здесь государство участвует даже в выборе приоритетных направлений развития кластеров и их финансировании. Однако национальные политики кластеризации экономики характерны для многих субъектов современного мирового хозяйства [6].

Для российской экономики изучение зарубежного опыта играет важную роль. Политика формирования отечественных кластеров начала реализовываться в 2005–2006 гг. В некоторых регионах началась и продолжается работа по формированию инновационных кластеров. В качестве ключевых мер по государственной поддержке кластеров был рассмотрен ряд направлений, среди которых к наиболее значимым мы относим: субсидирование бюджетом регионов РФ на цели развития пилотных территориальных кластеров, привлечение государственных структур к реализации региональных программ развития кластеров, всемерное стимулирование крупных государственных компаний для реализации программ их инновационного развития в территориальных инновационных кластерах.

Несмотря на меры, принимаемые в сфере инновационной кластеризации в нашей стране, развитие кластеров пока нельзя назвать эффективным. Первопричиной этого является следующее: те структуры, которые в России именуется «инновационными кластерами» не соответствуют их европейским аналогам, а представляют, скорее, имитацию, т.е. так называемые квазикластеры. Важнейшим началом для организации кластера является его формирование в деловой среде с открытыми механизмами конкуренции, высокой степенью взаимодоверия субъектов хозяйственной деятельности, действием и соблюдением правовых норм всеми участниками, наличием инновационной инфраструктуры. Почти ни одному критерию отечественные кластеры не соответствуют. На практике вместо реальных инновационных кластеров формируются структуры, которые в большей степени можно назвать протокластерами или территориально-производственными комплексами, а данные структуры существовали в стране и ранее. Кроме того, следует отметить что в структуре российской экономики преобладают монополизированные структуры, горизонтальные связи ограничены, а государство доминирует над бизнесом и наукой, блокируя поступательное развитие инновационных процессов [5]. Следует помнить, что кластер представляет собой рыночный механизм, создаваемый рынком и конкуренцией, поэтому нецелесообразно применять здесь директивные методы.

В целом современную экономическую политику развития инновационных кластеров в России нельзя признать эффективной. Чтобы она принесла ожидаемый результат, необходимо осуществить ряд организационных мероприятий. Государство начинает формировать определенный методический подход к политике кластеризации. Необходимо усиливать роль государственного регулирования при разработке механизмов поддержки наиболее перспективных кластеров, которые станут долгосрочными институтами и механизмами инновационного развития, а не очередным способом перераспределения средств государственного бюджета.

В данном контексте важно отметить, что для современной экономической науки последних лет характерен так называемый «некритический трансферт» в российские условия ряда зарубежных концепций и теорий, что само по себе не совсем удачно. В условиях российской экономики имеются условия для эффективной кластеризации только в некоторых отраслях (например, оборонно-промышленного комплекса или добывающих отраслей). В качестве положительных факторов, которые будут обеспечивать процесс кластеризации в стране, следует назвать: высокий уровень образования населения, налаженные еще с советских времен кооперационные связи центров образования и производств. Однако необходима последовательность и системность мер государства в области реализации кластерной политики. Если говорить более конкретно, то необходимо синхронизировать действия субъектов кластера на местном, региональном и федеральном уровнях, а также на уровне отдельных предприятий, образовательных и научных центров. Роль координатора должна выполнять специальная региональная структура, являющаяся своего рода управляющей компанией. Данный механизм уже предусмотрен в государственной программе развития кластеров, однако его явно недостаточно, поскольку нужен рынок управляющих компаний.

Инновационный сценарий развития российской экономики имеет множество ограничений для реализации [2]. Между тем необходимо учитывать его социальную ориентацию, которая предполагает децентрализацию инновационных процессов и их постепенное смещение на региональный уровень, что одновременно призвано обеспечить совершенствование методических основ управления природно-ресурсного потенциала и региональных экономических систем. Не стоит забывать о том, что анализ возможностей развития кластеров в России необходимо рассматривать с применением известной модели «тройная спираль», что позволяет установить диалектическую взаимосвязанность жизненного цикла инноваций и этапов развития интегрированных образований. В этом смысле при создании кластеров необходимо учитывать многосубъектность, гибридные формы организации, трехстороннее управление, что является важным аспектом уменьшения транзакционных издержек, которые в кластерах ниже, чем у рыночной и иерархической форм организации [11]. Чтобы реализовать инновационный потенциал кластера, отношения с участием субъектов кластера необходимо структурировать определенным составом институтов (формальных и неформальных) [1].

В России, с учетом культурных и исторических особенностей развития, а также неоднородной территории страны, значение государства в реализации кластерной политики должно быть более весомым, нежели механизм рыночного саморегулирования. Также следует учесть, что в нашей стране высокотехнологичные производства в силу ряда причин традиционно концентрируются в подотраслях оборонно-промышленного комплекса, поскольку при СССР именно эта отрасль являлась флагманом разработки и внедрения инноваций. К настоящему времени кластеры сформировались в авиационно-космической и атомной отраслях, частично – в лесопереработке, автомобилестроении, фармацевтике и текстильной отрасли. Почти во всех регионах сформирована институциональная среда, направленная на формирование кластеров, однако далеко не везде имеется необходимая инновационная инфраструктура (образовательная, энергетическая, транспортная).

Возможности для развития кластеров есть в тех регионах России, где сложились территориальные системы распределения ресурсов, разделение труда, а также специализация производственных комплексов, присутствует государственная поддержка на региональном и федеральном уровнях. К факторам, благоприятствующим развитию кластеров, относятся: выгодность географического положения, развитость транспорта, наличие конкурентоспособных предприятий и исследовательских центров, мегаполисов, высокая плотность населения и качественный кадровый потенциал [8]. Поэтому наиболее перспективно развитие кластеров в Центральном федеральном округе, ряде северных регионов, на юге Западной и Восточной Сибири, а также в южных регионах Дальнего Востока. Вместе с тем на сегодняшний день наибольшей степени достигла концентрация

кластеров в Поволжье, что обеспечено благоприятным налоговым климатом и прочими льготами для предприятий (в этой части следует отметить прогрессивное законодательство об инвестициях в Ульяновской области, устанавливающее налоговые льготы по реализации инвестиционных проектов в течение восьми лет с момента введения в эксплуатацию предприятия, причем независимо от того, когда наступит срок окупаемости) [10].

В целом, процесс развития инновационных кластеров в настоящее время в России заторможен, несмотря на то, что данный аспект был обозначен еще в 2008 г., когда Министерство экономического развития РФ разработало специальные рекомендации по реализации кластерной политики в регионах страны [4]. В этих рекомендациях были обозначены, в частности территориально-производственные кластеры, которые ориентируются на развитие высокотехнологичных производств, кластеры в слабоосвоенных регионах и туристско-рекреационные кластеры. Однако необходимо масштабировать ряд направлений развития кластеров на основе развития бизнес-инкубаторов за счет государственно-частного партнерства, стимулирования спроса на инновационную продукцию, стимулирования качества оказываемых образовательных услуг и стимулирования международных связей (развитие трансграничных и транснациональных кластеров).

Мы отмечаем, что объективными возможностями развития кластеров в России являются: рост доли сектора информационных услуг в валовом внутреннем продукте (ВВП), реализация политики импортозамещения в стране, наличие у ряда компаний заделов в части разработки и производства инновационной продукции, наличие реального взаимодействия исследовательских институтов, учреждений образования и промышленных предприятий, возможность международной кооперации и создания международных центров разработок зарубежных компаний на территории нашей страны. Вместе с тем следует учитывать ряд факторов, могущих оказать негативное воздействие на развитие кластеров в стране. Среди них: последствия применения экономических санкций в отношении нашей страны, возрастающая конкуренция со стороны стран Азии, слабая государственная поддержка инновационной деятельности в стране, наличие административных и налоговых барьеров, слабая степень патентной защиты, ориентация потребителя на инновационную продукцию зарубежных производителей, отсутствие системы трансфера инновационных идей в прочие отрасли экономики, отсутствие необходимой материально-технической базы, возможность прекращения зарубежных поставок ключевых комплектующих и материалов для производства, риск уменьшения внешних кредитов и инвестиций.

Библиографический список

1. Бурков, А. В. Интегрированная система учета на малых предприятиях как способ совмещения бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов / А. В. Бурков, Е. А. Мурзина // *Инновационное развитие экономики*. – 2012. – № 8. – С. 104–116.
2. *Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции: монография* / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАк, 2013. – 172 с.
3. Королев, В. И. Инновационные территориальные кластеры: зарубежный опыт и российские условия / В. И. Королев // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2013. – № 11. – С. 22.
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (утв. Минэкономразвития РФ от 26.12.2008 г. № 20615-ак/д19) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113283/ (дата обращения : 20.09.2016).
5. *Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для бакалавров* / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М. : Юрайт, 2014. – 446 с.
6. Порваткина, М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах / М. В. Порваткина // *Вестник Томского государственного педагогического университета*. – 2015. – № 12. – С. 113.
7. Садыков, И. М. Зарубежный опыт финансирования кластеров и возможность его применения в России / И. М. Садыков // *Экономический вестник Республики Татарстан*. – 2015. – № 2-3. – С. 27.

8. Смирнов, Е. Н. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран) : учеб. пособ. / Е. Н. Смирнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2009. – 406 с.
9. 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.
10. Шадрина, Т. Дорога в паритете [Электронный ресурс] / Т. Шадрина // Российская газета – Экономика. – 2012. – № 5894(221). – Режим доступа : <https://rg.ru/2012/09/26/doroga.html> (дата обращения : 16.09.2016).
11. Ялялиева, Т. В. Проблемы и стратегия развития государственного контроля как одного из самых эффективных функциональных элементов управления / Т. В. Ялялиева // Инновационные технологии управления и права. – 2012. – № 1-2. – С. 50–59.

УДК 621

М.Б. Томова

Л.А. Дедушева

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье определены различные понятия инноваций, приведены трактовки определения, представленные в научной литературе. Авторами проведен и представлен анализ инновационного развития на предприятии, определена методика оценки инновационного развития, раскрыт поэтапный процесс внедрения инноваций в производственное предприятие, предложены необходимые меры для успешного проведения инновации на предприятии. Представлена среда, в которой существует и разрабатывается инновация, условия формирования системы разработки инноваций на предприятиях, а также диагностическая и детальная методика оценки инновационного потенциала предприятия, совокупность различных ресурсов, конкурентоспособность самого предприятия.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, инновационный проект, инновационный потенциал, машиностроение, производственное предприятие, разработка, нововведение.

Mariaum Tomova

Lubov Dedusheva

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. In this article the different concepts of innovation, given the interpretation of the definitions provided in the scientific literature. The authors conducted and presents an analysis of innovative development of the enterprise, determines the methods of evaluation of innovative development; disclosed is a phased process innovation in industrial enterprise, highlighted the necessary steps for successful innovation in the enterprise. Are the milieu and the development of innovation, the conditions of formation of the system of innovation in enterprises, as well as diagnostic and detailed methods of estimation of innovative potential of the enterprise, the totality of the various resources, the competitiveness of the enterprise itself.

Keywords: innovation, innovative development, innovative project, innovation potential, engineering, manufacturing enterprise, development, innovation.

В научной литературе существует немало самых различных, данных в разное время, определений инновации. Впервые термин был введен австрийским ученым Й. Шумпетером: он трактовал инновации, как новую комбинацию производственных факторов научно–организационного характера, мотивированных предпринимательским духом, целью которого является не максимизация прибыли, а постоянный поиск на основе технологических, продуктовых и организационных инноваций, преимущественно стратегического характера [5]. Впоследствии различные авторы, в зависимости от предмета и объекта исследования, давали другие трактовки термина инновации. Например, М.Н. Чемоданов рассматривает инновацию в качестве нового или усовершенствованного продукта или технологического новшества как результата реализованного на практике творчества [7]. По мнению В.Н. Владимирова, инновации комплексный процесс создания, распространения и применения новшества для удовлетворения либо существующей, либо новой общественной потребности [1]. С предпринимательской точки зрения инновации можно рассматривать как процесс изобретения, либо приобретения, капитализации, т.е. финансового вложения для усовершенствования научно технической составляющей и производственной мощности технического изобретения для удовлетворения потребностей рынка, повышения конкурентоспособности и, соответственно, высокой доходности предприятия. Резюмировать разнообразие подходов к определению инновации можно, сведя их к трем процессам, которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Определение инновации как процесса

Инновация трактуется также в качестве результата научного труда, который направлен на совершенствование в целом общественной практики и предназначен для реализации в общественном производстве. Понятия «инновация» и «нововведение» считаются при этом синонимами [3]. В данной статье инновацию принято трактовать конечным результатом инновационной деятельности, которая на рынке реализуется в виде нового или измененного (усовершенствованного) продукта или технологического процесса, применяемой на практике.

Инновацией может быть не всякое новшество, а только та, что повышает эффективность. Иными словами, инновацией является результат интеллектуальной деятельности, которая в виде товара или услуги обладает определенными потребительскими свойствами и востребована на рынке. В данном контексте инновация рассматривается как продукт интеллектуальной деятельности, при этом не указываются стадии создания данного продукта, что может привести к ошибочному представлению о простоте инновационного процесса [4].

Инновации можно рассматривать в узком и широком значении. В узком значении – это нововведение, изобретение, которое нашло свое применение. В широком – целостный, сложный процесс управления, который включает создание, внедрение, развитие качественно новых продуктов, технико-технологических решений, взаимосвязей с рыночными партнерами. При данном определении не указывается востребованность данных инноваций на рынке. В настоящее время роль инноваций возрастает как в масштабах государства в целом, так и в деятельности отдельного предприятия. Конкурентное преимущество предприятия в длительной перспективе определяется его способностью постоянно предлагать клиентам новые изделия, услуги, формы взаимодействия.

На основании рассмотренных терминов, можно сказать, что инновация представляет собой новшество, которое предполагает осуществление процесса разработки, выхода и стабилизации рынка, позволяющее применение новых технологий с целью продвижения результатов производства на

рынок, обладающее определенными свойствами и востребованностью на рынке. Из чего состоит разработка инновационной стратегии компании? Во-первых, это выбор самой инновационной технологии и определение с финансированием всей инновационной деятельности. Вопрос диагностики вариантов выбираемой стратегии, расчет ее эффективности и разработка системы внедрения на практике, а также дальнейшая система управления, контроля и сопровождения выбранного направления является задачей команды менеджеров предприятия. Инновации существуют и формируются в определенной среде, схема которой представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Среда инновации [6]

Основными условиями формирования системы разработки инноваций на предприятиях представляются следующие: подбор квалифицированных кадров, владеющих методами поиска новых технических идей и решений, обучение основам патентования работников предприятий, ознакомление и изучение новейших разработок, используя информационные ресурсы Роспатента и отраслевых изданий, выявление и защита новейших разработок патентами на изобретения, полезные модели и промышленные образцы, составляющих нематериальные активы предприятий, оценка стоимости нематериальных активов предприятий. Оценка стоимости нематериальных активов предприятий является одним из условий, выполнение которых необходимо для привлечения инвестиций в развитие предприятий. Также результаты оценки могут быть востребованы в случае использования актива в качестве залога для финансирования бизнеса или вклада в уставный капитал совместных предприятий, испытание продукции в условиях рынка (пробный маркетинг) [6].

При осуществлении инновационной деятельности необходимо оценить инновационный потенциал предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, представленных на рисунке 3. Инновационный потенциал предприятия — это мера его готовности к реализации инновационных задач при существующем ресурсном обеспечении и экономическом положении, с учетом планируемого изменения его состояния в будущем.

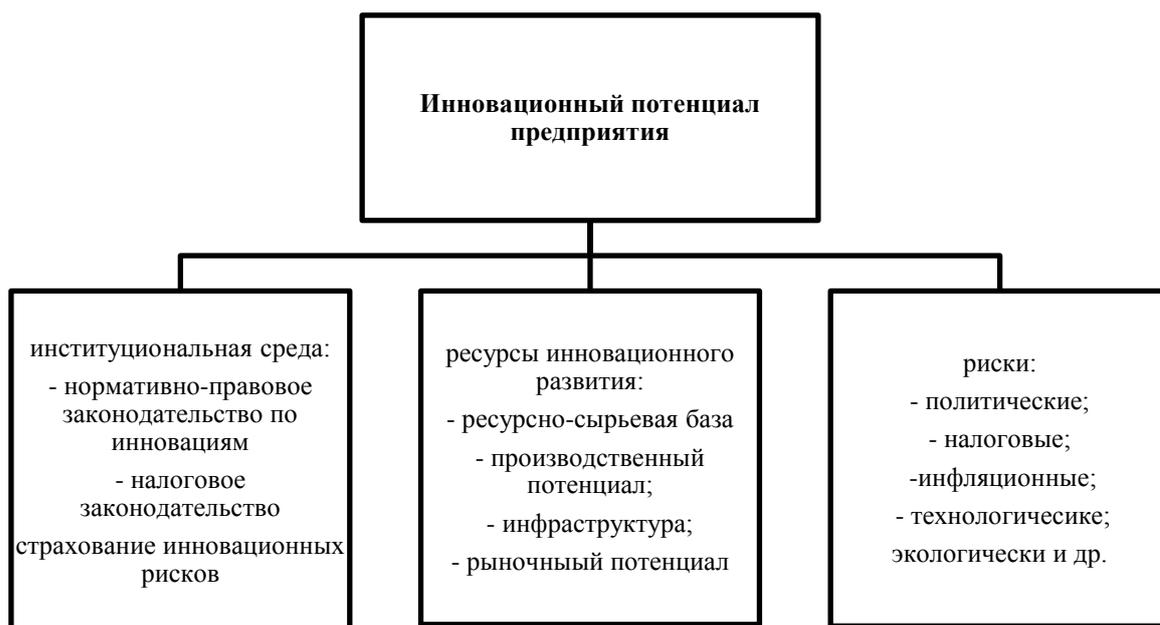


Рис. 3. Совокупность составляющих инновационного потенциала [2]

Конкурентоспособность предприятий определяется интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности бизнес процессов на основе различных инноваций. Внедрение инноваций должно быть направлено на повышение производительности труда, качества производимой и реализованной продукции, а так же на эффективность работы предприятий в целом. В таблице 1 представлен набор эталонных показателей.

Таблица 1

Показатели для оценки инновационного развития предприятия [7]

Показатели инновационного развития предприятия	Подсистема предприятия	Показатели конкурентного развития предприятия
Персонал, занятый информационной деятельностью	Управленческо–информационная подсистема	Доля управленческого персонала
Доля внутренних затрат на научно исследовательские и опытно конструкторские разработки (НИОКР) и приобретение технологий в общих затратах на производство		
Обеспеченность интеллектуальной собственностью	Финансовая подсистема	Коэффициент автономии (финансовой независимости)
Научоемкость выпускаемой продукции		
Доля затрат на приобретение нематериальных активов в общих внутренних затратах на научно–исследовательские работы (НИР)		Коэффициент текущей ликвидности
Доля затрат на повышение квалификации и обучение кадров в общем объеме затрат на НИР		Норма прибыли
Государственные источники финансирования НИОКР		
Доля занятых исследованиями и разработками в общей численности персонала предприятия		

Показатели инновационного развития предприятия	Подсистема предприятия	Показатели конкурентного развития предприятия
Обеспеченность кадрами высшей квалификации	Кадровая подсистема	Уровень заработной платы
Уровень зарплаты научно технических специалистов		Текучность кадров
Технико технологическая база, предназначенная для НИОКР		Доля затрат на обучение
Прогрессивность оборудования	Материально техническая (производственная) подсистема	Коэффициент износа основного производственного фонда
Модернизация оборудования		Фондоотдача
Коэффициент освоения новой техники		Рентабельность продаж
Показатель освоения новой продукции		
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	Маркетинговая подсистема	Доля рынка
Рентабельность инновационной продукции		

Потенциал инновационного развития машиностроения является масштабом роста финансовой устойчивости предприятий отрасли, интенсивностью перехода технологий производства на новый уровень, удельным весом наукоемкой продукции в ассортименте выпуска, обеспечением мирового уровня качества продукции. На данном этапе уровень развития промышленности России позволяет говорить только о потерях позиций во вступлении в инновационную экономику по причине спада в отраслях машиностроения. Как отмечает И.А. Потехин, физический и моральный износ основных средств производства достиг критического уровня (от 65 % до 75 %). Выбытие основных фондов идет с темпом 1,5 % – 2,5 % в год, тогда как годовой темп обновления технологической базы не превышает 0,1 % – 0,5 %. При этом удельный вес производств, соответствующих пятому технологическому укладу, возникшему в развитых странах в 90 е гг. XX в., составляет лишь 8 % [2]. В наиболее сложном положении оказалась важнейшая отрасль машиностроения – станкостроение, определяющая технологический уровень всего машиностроительного комплекса. Кроме того, происходит обесценивание капитала в структуре финансовых балансов предприятий (так называемый спазм ликвидности), что, в свою очередь, определяет их низкую кредитную и инвестиционную привлекательность.

Соотношение инвестиций в техническое перевооружение всех отраслей и машиностроения рассмотрено в следующем соотношении: ведущие отрасли экономики – 481981,38 млн руб., машиностроение – 23560,2 млн руб. Резерв наращивания объемов сбыта машиностроительной отрасли составляет 44 % (212 071,81 млн руб.) от текущего рынка (объема инвестиций в перевооружение всех отраслей), резерв наращивания объемов сбыта станкостроительной отрасли составляет 67 % (15 785,34 млн руб.) от текущего рынка (объема инвестиций в перевооружение машиностроителей), что говорит о значительной отсталости станкостроения по качеству продукции от прочих отраслей, не позволяющая выпускать этим отраслям конкурентоспособную продукцию. Объемы и структура инвестиций в машиностроении и ведущих отраслях составляют: гражданское авиастроение – 47,113 %, коммерческое автомобилестроение, сельскохозяйственные комбайны – 35,217 %, станки заводы, атомное машиностроение, карьерная техника – 5,259 %, энергомашиностроение (ЛЭП) – 3,735 %, прочие – 8,621 % [3].

По итогам анализа распределения инвестиций по отраслям можно определить, что высокая доля импорта при проектах перевооружения в машиностроении говорит о том, что станкостроение не обеспечивается инвестициями. Оно теряет возможности воспроизводства и роста. Данная отрасль определяет уровень качества производимых на базе ее разработок продуктов машиностроения в тече-

ние нескольких поколений, а вспомогательная отрасль – инструментальное производство, определяет плавный рост технологий. Станкостроение имеет высокую добавленную стоимость главным образом за счет высокого удельного веса НИОКР. Но инвестиции в данную отрасль требуются невысокие (относительно выпускаемой с помощью этого оборудования продукции и отрасли пользователя этой продукции) в силу определенной универсальности функций оборудования. Очевидно, что выход из создавшегося в российском машиностроении системного кризиса, возможен только при систематическом преодолении влияния вышеуказанных факторов. Если же за счет приоритетного развития наукоемких и конкурентоспособных производств будет осуществлен масштабный выход на мировые рынки, то экспорт наукоемкой машиностроительной продукции увеличится не менее чем в два раза.

Сложность развития машиностроения России состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество, в ближайшей перспективе необходимо решать одновременно три основные задачи: интенсивную модернизацию машиностроения и его технического перевооружения и, в первую очередь, приоритетных подотраслей, при этом важно в перспективе уйти от технологической зависимости российского машиностроения (в первую очередь, оборонно–промышленного комплекса) от зарубежных поставщиков технологий и оборудования; подготовку и переподготовку кадрового потенциала с формированием нового инженерно технического и управленческого поколения, способного обеспечить инновационное развитие машиностроения; создание условий для повышения инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий и обеспечения притока частных инвестиций в машиностроение. Сегодня необходимо, чтобы руководство заводов осознало, что без вложения средств в техническое перевооружение предприятий, невозможно повысить конкурентоспособность изготавливаемого оборудования. За период с начала 90 х гг. XX в., в связи с негативными явлениями в экономике России, часть основных фондов находится на грани физического выбытия. Для реализации возможности расширенного участия машиностроителей в программах реорганизации и модернизации, необходимо внесение в Государственную Думу законопроектов, предусматривающих введение в действие в Российской Федерации широко распространенных в мировой практике государственных мер поддержки стратегически важных отраслей промышленности. Сегодня требуется принять меры по укреплению союзов и ассоциаций товаропроизводителей и повышению их статуса и роли в разработке и принятии решений по развитию отечественной промышленности. Основной целью законодательного обеспечения работы машиностроительного комплекса является: сохранение и усиление государственного контроля за стратегически важными предприятиями, создание условий для их эффективного функционирования в интересах повышения обороноспособности государства, стимулирование развития в Российской Федерации производства конкурентоспособного импортозамещающего оборудования, и на создание стимулов у компаний приобретать отечественное оборудование.

Рост потенциала машиностроения возможен по объемам – за счет увеличения выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции, используемой в проектах перевооружения отраслей экономики РФ и по инновационному потенциалу – за счет развития общего станкостроения, определяющего уровень прогрессивности последующей машиностроительной продукции и продукта конечного пользования. Реализация потенциала развития машиностроительной отрасли в России невозможна без учета современных мировых тенденций в организации производства, но применение данных тенденций в собственной практике должно проводиться осмысленно, постепенно и качественно. Технологии в наши дни развиваются стремительно во всех сферах, и, в первую очередь, в промышленности. В жесткой конкурентной борьбе выигрывает тот, кто идет на шаг впереди, внедряя самые передовые разработки. Чтобы сохранить уже освоенные и завоевать новые ниши в машиностроении, сократить импорт и нарастить экспорт, необходимо существенно увеличить выпуск высокотехнологичной продукции, кардинально модернизировать существующее производство в соответ-

ствии с новейшими мировыми тенденциями. Машиностроительный комплекс представляет собой совокупность отраслей промышленности, производящих машины, оборудование, различные устройства и аппараты. Машиностроение является ведущей отраслью всей промышленности, ее «сердцевинной» так как оно обеспечивает такие отрасли, как строительство, транспорт, сельское хозяйство, топливно–энергетический комплекс. Продукция предприятий машиностроения играет решающую роль в реализации достижений научно технического прогресса во всех областях хозяйства, обеспечивает их бесперебойное функционирование и развитие.

Библиографический список

1. Владимиров, В. Н. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / В. Н. Владимиров. – Киров : Изд-во ВятГУ, 2004. – 110 с.
2. Потехин, И. А. Подход и реализация инновационного развития машиностроения России / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ekportal.ru/page id 3541.html> (дата обращения : 17.10. 2016).
3. Романченко, С. В. Новшества, нововведения, инновации: определения и сущность / С. В. Романченко // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 166–168.
4. Тебекин, А. В. Инновационный менеджмент / А. В. Тебекин. – М. : Юрайт, 2013 – 476 с.
5. Шумпетер, Й. Основные положения теории инноваций / Й. Шумпетер // Деловые циклы. – 1930.
6. Худокормова, О. И. Понятие инноваций и инновационной деятельности / О. И. Худокормова // Актуальные проблемы правоведения. – 2011. – № 2–3(23–24). – 123 с.
7. Чемоданов, М. Н. Ресурс высокотехнологичной модернизации / М. Н. Чемоданов // Экономист. – 2008. – № 10. – С. 32–41.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 657

О.В. Андреева

О.С. Дьяконова

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ПРИБЫЛИ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. В торговых организациях в современных условиях хозяйствования значительно усилилась роль прибыли. Поиск резервов наращивания прибыли и повышения рентабельности возможен только на основе анализа и экономического обоснования издержек обращения и доходов. Эти категории являются основными объектами управленческого учета в торговле. Предметом исследования является торговая деятельность организации. Цель исследования состоит в определении влияния управленческого учета на рост прибыли организации. Основной научно-практический результат статьи – формирование алгоритма управления прибылью торговой организации. Методологической основой исследования явились положения и выводы, сформированные в научных трудах отечественных авторов. Выводы и рекомендации, представленные в статье, могут быть использованы при чтении лекционных и семинарских занятий по управленческому учету.

Ключевые слова: управленческий учет, прибыль, торговые организации, доходы, расходы, анализ, управление прибылью организации.

Olga Andreeva

Olga Diakonova

THE ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE FORMATION OF PROFIT IN THE TRADE ORGANIZATIONS

Annotation. Trade organizations in modern conditions of managing has significantly increased the role of profit. Search of reserves of increase in profit and profitability is possible only on the basis of analysis and economic justification of expenses and income. These categories are the main objects of management accounting in trade. The subject of research is the trade organization. The purpose of the study is to determine the influence of management accounting on the profit growth of the organization. The main scientific-practical result is the formation of control algorithm for profit trade organization. The methodological basis of the research was the views and conclusions formed in scientific works of domestic authors. The conclusions and recommendations presented in the paper, can be used at reading lectures and seminars in management accounting.

Keywords: management accounting, profit, trade organization, revenues, expenses, analysis, profit management organizations.

Для успешного управления торговой организацией в целом и ее отдельными подразделениями руководству необходима своевременная, точная и достоверная информация о расходах и доходах организации. В российской действительности во многих организациях собственники не обладают полной и достаточной информацией о финансовых результатах деятельности своей компании. Управленческий учет либо не ведется вообще, либо ведется частично в Excel, частично в автоматизированной системе учета – в 1С. Для увеличения операционной эффективности торговых компаний разумным шагом представляется постановка управленческого учета, охватывающего все сферы деятельности организации. Управленческий учет позволяет не только собирать информацию о затратах организации, осуществлять планирование, анализ и контроль, но и принимать по полученным результатам текущие и перспективные решения, направленные на более эффективное использование ресурсов.

Эффективное управление финансовой деятельностью торговой организации способствует достижению основной цели ее деятельности – получению прибыли [2]. На данный процесс оказывают влияние факторы, обуславливающие специфику финансового менеджмента организации в области управления прибылью. Проблемы совершенствования управленческого учета, контроля и анализа доходов, расходов и результатов деятельности организации постоянно находятся в центре внимания ученых и получили довольно полное отражение в специальной литературе по управленческому учету. Однако вопросы формирования финансовых результатов центров прибыли для целей управления в организациях различных отраслей, и в частности, в торговле, не нашли достаточного освещения в научной и специальной литературе. Отсутствие разработок по данному вопросу применительно к торговле требует новых исследований в этой области знаний. Таким образом, исходя из вышеописанного, проблема управления прибылью является актуальной.

В условиях жесткой рыночной конкуренции оптимизация прибыли предприятия требует постоянного притока оперативной информации не только внешнего характера (о состоянии рынка, спроса на продукцию, ценах, конкурентах и т.п.), но и внутреннего характера (о формировании затрат на производство, расходов на продажу, себестоимости продукции). Данная информация базируется на системе управленческого учета расходов по местам их возникновения и видам изделий и товаров для перепродажи, на выявленных отклонениях расхода ресурсов от стандартных норм и смет, на данных о калькуляции себестоимости отдельных видов продукции и товаров, на учете результатов реализации по видам товаров [1].

Управленческий учет прибыли представляет собой часть системы управленческого учета, которая состоит из следующих разделов: учет доходов по их видам, учет доходов по центрам ответственности, учет доходов по их носителям (видам продукции), учет затрат на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг, планирование, контроль, регулирование прибыли на всех этапах ее формирования. Предметом управленческого учета прибыли торговых организаций является коммерческая деятельность торговой организации в разрезе финансового результата, а также деятельность центров доходов и прибыли предприятия. В процессе осуществления управленческого учета прибыли применяются специальные методы, такие как управленческий контроль и анализ, оперативный учет и отчетность, бюджетирование, экономико-математические методы. Концепция управленческого учета прибыли включает в себя взаимосвязь предметов, объектов, принципов (см. рис. 1), методов, функций управленческого учета. Все это необходимо для формирования информации о финансовом результате организации, а также для оценки, контроля и анализа деятельности компании [3].

Управленческие решения применяются на основе точных расчетов. Система управленческого учета очень удобна тем, что позволяет объединить непосредственно учет и анализ хозяйственной деятельности. Информация, полученная в процессе ведения управленческого учета, используется для проведения управленческого анализа. Управленческий анализ – анализ бизнес-деятельности с целью принятия оптимальных управленческих решений, от правильности и результативности которых зависит основной результат – прибыль [5]. Управленческий анализ прибыли – инструмент повышения эффективности деятельности торговых организаций, поскольку целью управленческого анализа прибыли является формирование заключения о резервах роста прибыли, исходя из цели управленческого анализа. К основным задачам относятся: контроль за динамикой прибыли, изучение факторов, оказывающих влияние на прибыль, определение резервов роста прибыли, подготовка и оценка управленческих решений. Применение управленческого анализа положительно сказывается на финансовом состоянии компании.



Рис. 1. Принципы управленческого учета прибыли

Управление прибылью торговой организации является одним из важнейших направлений финансового менеджмента и охватывает вопросы, связанные с ее формированием и использованием. Рассмотрим алгоритм управления прибылью торговой организации (см. рис. 2).

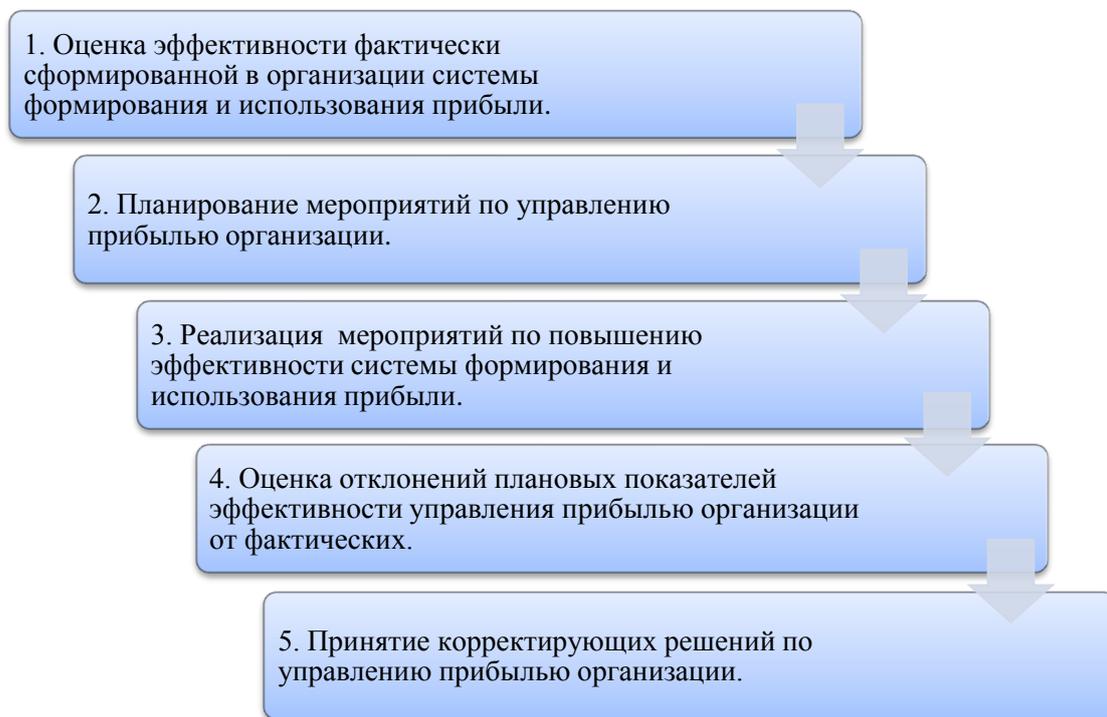


Рис. 2. Алгоритм управления прибылью торговой организации

На стадии планирования мероприятий необходимо: сформировать цели и задачи, обеспечивающие достижение поставленной цели (к таким задачам могут относиться: снижение постоянных и

переменных издержек, увеличение выручки, увеличение внереализационных доходов); сформировать план по ключевым показателям эффективности управления прибылью; выработать способы достижения плановых и ключевых показателей. На этапе оценке отклонений плановых показателей эффективности управления прибылью организации от фактических определяем характер отклонений, выявляем причины отклонений и анализируем выявленные причины. Применение данного алгоритма управления прибылью организации позволит повысить качество управленческого учета в области формирования доходов и расходов торговой организации, что в свою очередь обеспечит эффективное функционирование всей торговой организации.

На сегодняшний день показатель прибыли интересен для различных групп пользователей как показатель, позволяющий руководству организации принимать эффективные управленческие решения. Прибыль, формируемая для целей управления, – это положительный результат деятельности организации (центра прибыли) между доходами и расходами, сформированными и признанными в управленческом учете в соответствии с положениями, установленными организацией самостоятельно. Причем объектом формирования такой прибыли может выступать как организация в целом, так и ее структурные подразделения, выделенные в качестве центров прибыли в соответствии с ее организационной структурой [4].

Эффективная система управленческого учета на всех участках формирования и обработки информации обеспечит формирование достоверной информационной базы расчета финансового результата путем разработки и соблюдения документальных положений о порядке работы системы управленческого учета прибыли торговой организации. Управленческий учет и анализ позволяет более четко управлять ресурсами и затратами, ориентируя их на конечные результаты: объем продукции, прибыль, маржу. Таким образом, налаженный управленческий учет делает прозрачным финансовую деятельность компании, дает возможность менеджменту отслеживать формирование основных экономических показателей деятельности и оказывать влияние на финансовый результат деятельности компании.

Библиографический список

1. Барышев, С. Б. Концепция управленческого учета и анализа прибыли торговых организаций / С. Б. Барышев // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 10. – С. 1–2.
2. Блаженкова, Н. М. Влияние управленческого учета на результативность хозяйственной организации: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Н. М. Блаженкова. – Ижевск : УГУ, 2009. – С. 157–165.
3. Воронова, Е. Ю. Управленческий учет : учебник для академического бакалавриата / Е. Ю. Воронова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – С. 252–260.
4. Еремина, М. А. Управленческий учет финансовых результатов центров прибыли организации: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Еремина Марина Алексеевна. – Новосибирск, 2006. – С. 8–10.
5. Попова, Л. В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами : учеб. пособ. / Л. В. Попова, В. А. Константинов, И. А. Маслова [и др.]. – М. : Дело и сервис, 2013. – С. 75–80.

УДК 005.591.452:008

М.В. Ермошин

РОЛЬ ДИАГНОСТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В СЦЕНАРИЯХ СЛИЯНИЯ КОМПАНИЙ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие важность диагностики корпоративной культуры при планировании слияния компаний. Выявлены основные уровни развития корпоративной культуры. Определены основные факторы, влияющие на развитие корпоративной культуры. Рассмотрены различные сценарии корпоративного слияния. Описано влияние различий корпоративных культур на процесс слияния компаний.

Ключевые слова: корпоративная культура, процесс слияния компаний, динамика корпоративной культуры, культурное взаимодействие, сценарии корпоративного слияния.

Mikhail Ermoshin

THE ROLE OF DIAGNOSIS OF CORPORATE CULTURE IN MERGER SCENARIOS

Annotation. The arguments substantiating the need for diagnosis of corporate culture in the planning of the merger are presented. The basic levels of the corporate culture development are identified. The main factors influencing the development of the corporate culture are identified. Various scenarios of corporate merger are considered. The effect of differences in corporate cultures on the process of the merger are described.

Keywords: the corporate culture, the merger process, the dynamics of the corporate culture, the cultural interaction, the corporate merger scenario.

В настоящее время можно говорить о том, что слияние компаний дает большие возможности, но и риски, связанные со слияниями, также велики. Масштабы проводимых слияний настолько значительны, что актуальность их эффективности становится очевидной. Достаточно отметить, что по данным консалтинговой компании KPMG только на российском рынке за 2015 г. было объявлено сделок на 55,8 млрд долл. США, и это при том, что наблюдалось сокращение рынка [2]. «По данным американских экспертов, почти половина приобретенных компаний продается в течение следующих пяти лет, а 90 % объединений никогда не достигают ранее запланированных показателей. Как правило, дело не в вопросах финансирования или оптимизации различных бизнес-процессов, а в несоответствии корпоративной культуры планам развития корпорации или в полном отсутствии планомерной работы по корпоративной культуре» [4, с. 69].

Практика показывает, что в процессе слияния компаний необходимо всегда учитывать фактор корпоративной культуры. Ведь несоответствие корпоративных культур сливающихся компаний, а также несоответствие культур целям могут привести к тому, что ожидания выгод от слияния окажутся ложными. Опираясь на концепцию спиральной динамики американских авторов Д. Бека и К. Кована, можно выделить несколько видов корпоративной культуры: культура принадлежности, силы, правил, успеха и согласия [1]. Все эти культуры являются уровнями в общей модели спирального развития. Согласно этой концепции, культурные изменения должны проходить плавно и поэтапно, а главное, в соответствии с условиями окружающей среды. Это в практическом смысле означает, что изменить корпоративную культуру могут только изменившиеся условия, будь то внешняя среда компании или внутренняя. Корпоративная культура отдельных компаний может быть разной: разные бренды, разный подход к сотрудникам, разное позиционирование на рынке, но по сути, культуры этих компаний могут находиться на одном уровне спирали.

Как правило, корпоративная культура компании имеет черты различных уровней – в одном подразделении может доминировать культура правил, а в другом – культура успеха и т.д. В процессе исследования корпоративной культуры исследуется поведение людей, а они в свою очередь могут быть носителями различных ценностей, относящихся к разным уровням. И в различных условиях они будут делать выбор в сторону того или иного действия. Поэтому так важно, исследуя корпоративную культуру перед слиянием, выявить именно доминирующую, определить ее потенциал к изменению, а также обратить внимание на соответствие транслируемой культуры и реальной.

Выделив основные уровни корпоративной культуры, необходимо отметить, что в процессе развития корпоративная культура зачастую будет оказываться в, так называемых, стыковых зонах, а именно, иметь черты культур, находящихся на соседних уровнях. Это происходит из-за того, что культура не может мгновенно измениться, для этого необходимо время и масса условий. Важным моментом является определение динамики корпоративной культуры и причин ее состояния. Положению культуры на стыке двух ступеней могли предшествовать противоположные явления. Необходимо определить, находится ли культура в застое, наблюдается ли спад или, наоборот, имеет место быть положительная динамика.

Чтобы эффективно воздействовать на корпоративную культуру, необходимо воздействовать на условия, в которых сотрудники осуществляют свою деятельность. Меняя условия труда, возможно повлиять и на корпоративную культуру предприятия. Помимо внешних условий, необходимо учитывать также потенциал людей – не все готовы к изменениям. Можно выделить несколько составляющих, наличие которых необходимо для проведения изменений в области корпоративной культуры. Первое условие – это общая готовность людей к предстоящим изменениям. Не все готовы принять новые условия по ряду причин: из-за непонимания их необходимости, из-за неспособности к ним адаптироваться и т.д. Если учесть, что в первую очередь именно руководители, в особенности высшего звена, являются основными носителями и пропагандистами корпоративной культуры, то необходимо начинать оценку именно с них.

Помимо готовности к переменам должна быть и необходимость в них. Менять вид корпоративной культуры совершенно не нужно, если она позволяет в полной мере решать поставленные задачи с должной эффективностью. Но как только появляются задачи, которые с помощью данной корпоративной культурой невозможно решить или невозможно достаточно эффективно решить, то появляется и естественная необходимость в переменмах.

Важно четко разграничивать потребности в изменении корпоративной культуры, т.е. в переходе на новую ступень и потребности в, так называемой, настройке, когда необходимо улучшать и укреплять культуру, а не менять ее. Следует обратить внимание на весьма парадоксальный факт, что культура может перейти на другую ступень, в том случае, когда она позволяет достаточно эффективно решать проблемы своего уровня. И только лишь когда возникают задачи, которые с помощью инструментов данной культуры эффективно решить нельзя, и появляется возможность изменить корпоративную культуру, т.е. потенциал к изменению. Также очень важным условием для максимально эффективного изменения корпоративной культуры является налаженный, структурированный и управляемый процесс. Должен быть проведен глубокий анализ, выработан четкий план действий по работе с корпоративной культурой, который будет предусматривать корректировку действий, а также налажен процесс внедрения изменений.

При планировании слияния необходимо учесть направление работы с корпоративной культурой. В зависимости от целей, сложившейся ситуации и специфики компаний может быть три сценария синтеза корпоративных культур: одна культура полностью растворяется в другой и теряет свои характерные черты; культуры сохраняют автономию и сосуществуют вместе; в процессе слияния выработывается новая корпоративная культура, которой и придерживается предприятие в дальнейшем.

Если предполагается реализация первого сценария, то, в таком случае можно говорить о двух возможных вариантах. Первый – культуры компаний должны быть на одном уровне по спирали. Такой вариант представляется максимально удачным, поскольку в этом случае, времени и средств на адаптацию новой части компании потребуется меньше, нежели в случае, когда корпоративные культуры будут находиться на разных уровнях. Если корпоративные культуры находятся на одном уровне, то изменения будут проходить по вертикали. А такой вариант максимально «безболезненный» для присоединяемой компании, так как сотрудникам будут более понятны происходящие перемены. И чем быстрее и эффективнее процесс реорганизации будет завершен, тем успешнее будет деятельность компании, конечно если в план реорганизации это изначально было заложено.

Второй вариант предусматривает то, что культура компании, которая останется после слияния должна быть выше по спирали культуры компании, которая должна прекратить свое существование. В этом случае появляется ряд сложностей. Для того, чтобы культура перешла на новый уровень, необходимо наличие ряда условий. И при принятии решения о слиянии нужно это учитывать, ведь если какие-то условия не будут удовлетворять требованиям, то переход культуры на новый уровень будет невозможен, а это может повлечь за собой убытки. Более того, при проведении предварительного анализа корпоративной культуры необходимо исключить всяческие ошибки.

Чем дальше по спирали поглощаемая культура, тем сложнее бороться с сопротивлением сотрудников, являющихся носителями данной культуры, и тем сложнее организовать ее превращение. Поскольку, управляя развитием корпоративной культуры, необходимо руководствоваться принципом эволюционизма, и руководство компании может лишь, создавая необходимые условия, грамотно и точно стимулировать естественные процессы развития. Если поглощаемая культура находится ниже по спирали на две ступени, то при поглощении высок риск так называемой мимикрии, т.е. ситуации, когда по внешним признакам культура будет похожа на ту, которая нужна, а ценности, которыми руководствуются сотрудники останутся прежними. Это приведет к тому, что эффективность такого подразделения окажется гораздо ниже запланированной, поскольку многие механизмы не будут работать. Например, если пытаться превратить культуру силы сразу в культуру успеха, миновав культуру правил, заявив о том, что конкуренция внутри организации теперь отвечает строгим правилам, а эффективность оценивается по ключевым показателям эффективности (КПЭ), то очень высок риск того, что правила постоянно будут нарушаться, а система КПЭ станет лишь формальностью. А если осуществлять поэтапное превращение культуры, то этот процесс затянется.

Если рассмотреть сценарий, где в процессе слияния двух культур образуется третья со своими уникальными чертами, то здесь также предпочтителен вариант, при котором культуры компаний будут на одном уровне. Когда культуры компаний находятся на одном уровне, то новая культура, в зависимости от целей, может остаться на этом же уровне, а может развиваться до следующего, если будут соблюдены все необходимые для этого условия. Если же рассматривать случай, когда культуры компаний находятся на соседних уровнях, более удачным представляется вариант, когда новая культура будет соответствовать тому уровню, на котором находится культура «старшей» компании. Создание новой корпоративной культуры, соответствующей ступени, которая находится выше «старшей», представляется затруднительным, поскольку в этом случае младшей культуре придется преодолевать две ступени, а это, весьма затруднительно.

При реализации сценария, который предполагает сохранение всех культур, ситуация весьма схожа. Корпоративные культуры компаний должны быть либо на одном уровне, либо на соседних. В такой ситуации встает вопрос о взаимодействии субкультур на предприятии. Максимально эффективным их взаимодействие предполагается в том случае, если различие культур соответствует организационной иерархии. Культура подразделения, находящегося выше по иерархии, может быть на ступень выше по спирали подразделения, находящегося ниже, но она не может быть выше на две

ступени, так как в таком случае возникнет переизбыток лидерства либо его острая нехватка в зависимости от того, коллективными или индивидуалистическими они являются. Также она не может быть и ниже по спирали, так как это приведет к снижению эффективности подразделения.

Вопрос о взаимодействии разных культур «по горизонтали» на первый взгляд выглядит более замысловатым. Однако в любом горизонтальном взаимодействии всегда есть лидер цепочки, который по сути играет роль заказчика по отношению ко всем остальным. На растущем рынке это может быть производство, на стагнирующем – продажи. Если выделить фактического заказчика, то условие горизонтальной гармонии становится очень простым: заказчик должен стоять на одну ступень выше остальных [3].

Проводя реорганизацию, нужно иметь максимально достоверную информацию о культуре предприятий и о ее состоянии, а также понимать, как с этой культурой работать и для чего. Отсутствие же достоверной информации может привести к тому, что программа по работе с корпоративной культурой окажется неэффективной. А это может привести, в конечном итоге, к тому, что цели слияния будут не достигнуты.

Библиографический список

1. Бек, Д. Спиральная динамика / Д. Бек, К. Кован; пер. с англ. И. Фрейман, П. Миронов. – М. : Бест Бизнес Букс, 2010. – 414 с. – ISBN 978-5-9743-0187-2.
2. КПМГ представляет обзор российского рынка слияний и поглощений в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://home.kpmg.com/ru/ru/home/media/press-releases/2016/02/ma-2015-survey.html> (дата обращения : 24.10.2016).
3. Розин, М. Путешествие по спирали. Что такое культура достижений и почему она важна для бизнеса / М. Розин // HRTimes. – 2014. – № 25. – С. 15–26.
4. Стадник, А. А. Интеграция корпоративных культур / А. А. Стадник // Управление компанией. – 2004 – № 3. – С. 69–71.

УДК 005.311.6

В.А. Жуков

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Аннотация. В статье рассмотрены понятия «риск», «неопределенность», «случайность», а также «вероятность». Показана необходимость анализа рисков деятельности компании при принятии управленческих решений. Проанализированы способы управления рисками компании, а именно: избежание риска; удержание риска, передача риска, сокращение степени риска. Предложен алгоритм управления рисками компании.

Ключевые слова: риск, управленческие решения, компания, неопределенность, риск-менеджмент, случайность, вероятность.

Vadim Zhukov

FEATURES MAKING MANAGEMENT DECISIONS OF THE COMPANY UNDER RISK

Annotation. The article discusses the concept of «risk», «uncertainty», «chance» and «probability». The necessity of a risk analysis of the company in management decisions. Analyzed how the risk management of the company, namely the avoidance of risk, risk retention, the risk of transmission, reducing risk. A company's risk management algorithm.

Keywords: risk management solutions company, uncertainty, risk management, accident probability.

Риск для организации может характеризоваться субъективной оценкой возможного размера максимального и минимального дохода в зависимости от принятого решения. Постоянная неопределенность хозяйственной ситуации как в стране, так и в отдельных отраслях вынуждает руководителей компаний принимать на себя риск. Чем больше неопределенности, тем выше и степень риска. Неопределенность хозяйственной ситуации характеризуется отсутствием полной информации, случайностью, противодействием [4].

Отсутствие полной информации заставляет руководителя компании искать дополнительную информацию, а в случае невозможности ее получения действовать наугад, опираясь на личный опыт и интуицию.

Случайность – это ситуация, при которой в одних и тех же условиях одинаковые процессы проходят по-разному, т.е. их нельзя предвидеть заранее, что тоже непосредственно связано с неопределенностью хозяйственной ситуации. При наблюдении за большим количеством случайностей можно выявить и определенные закономерности. Математическим инструментом для изучения таких событий является теория вероятности. Вероятность событий согласно данной теории может колебаться от 0 до 1,0. При нулевой вероятности событие считается невозможным, а при единице оно определяется как достоверное. Вероятность дает количественную и качественную оценку прогнозируемым случайным событиям. Это позволяет снизить уровень неопределенности и степень риска.

Противодействие также непосредственно зависит от неопределенности хозяйственной ситуации. Всегда на любое действие находится противодействие. К противодействиям относятся: стихийные бедствия, катастрофы, пожары, а также забастовки, войны, революции, конкуренция, снижение спроса, аварии, кражи и т.д. Организация должна иметь такую стратегию, которая позволит снизить степень противодействия и, соответственно, уменьшить степень риска. Для количественного определения величины риска следует знать возможные последствия предпринимаемых действий и вероятность последствий.

Вероятность – это возможность получения планируемого результата. Методы теории вероятности применительно к решению экономических задач сводятся к установлению значений вероятности наступления событий и к выбору из них, исходя из наибольшей величины математического ожидания, самого привлекательного. Вероятность наступления прогнозируемого события можно получить с помощью объективного метода, использующего расчет частоты, с которой происходит прогнозируемое событие. Или использовать субъективный метод, который применяет субъективные критерии, при этом опираясь на различные предположения. К таким предположениям следует отнести: опыт оценивающего эксперта, его рассуждения, заключения финансового консультанта и т.д. При субъективном определении вероятности разные люди могут определить различное ее значение для одного события и при этом делать отличный друг от друга выбор. Одно из важнейших мест занимает прием «экспертной оценки», т.е. такие мероприятия, как организация и проведение экспертизы, затем обработка результатов и дальнейшее использование их при определении вероятности событий. Весь прием «экспертной оценки» состоит из целого комплекса логических и математико-статистических операций, непосредственно связанных с работой эксперта по обработке необходимой для проведения анализа и последующего принятия решений информации. В основании такого приема «экспертной оценки» лежит принцип использования личных способностей специалиста, позволяющих ему находить максимально эффективное решение.

Величину риска принято измерять такими критериями, как среднее ожидаемое значение и возможность изменчивости ожидаемого результата [5]. Среднее ожидаемое значение всегда связано с имеющейся неопределенностью ситуации. Понятие «среднее ожидаемое значение» определяется как среднестатистическое для всех ожидаемых результатов, где их вероятность берется в виде частоты или веса каждого значения. Среднее ожидаемое значение показывает нам результат, который может быть получен в среднем.

Понятие «возможность изменчивости ожидаемого результата» означает возможный размер отклонения ожидаемого результата от средней величины. При этом в практике применения используют два связанных друг с другом критерия: дисперсия и среднее квадратичное отклонение. Дисперсия – это средневзвешенное из квадратов отклонений полученных результатов от средних ожидаемых [2].

В качестве количественной оценки риска инвесторы используют вероятную величину максимального и минимального дохода. Степень риска выше тогда, когда диапазон между этими величинами максимальный. Риском можно управлять. Для этого могут использоваться разнообразные приемы, которые дают возможность с определенной точностью прогнозировать наступление исследуемого события и своевременно принять необходимые меры для снижения степени риска. Классификация рисков позволяет принимать наиболее эффективные меры по его управлению. Классификация рисков – это распределение риска на определенные группы по признакам для достижения намеченных целей. Научно обоснованная классификация рисков дает возможность с высокой степенью точности определить место риска в системе. Она позволяет эффективно использовать приемы управления риском, соответствующие методы, так как каждому риску, как правило, соответствует определенная система способов управления риском.

В условиях риска и неопределенности при принятии управленческих решений всегда имеется необходимость проведения анализа рисков. Исследование риска проводится по следующему алгоритму:

– определение объективных и субъективных факторов, которые влияют на данный вид риска;

- проведение анализа данного вида риска с финансовых позиций, который позволит дать ответ о финансовой состоятельности решения или его нецелесообразности с экономической точки зрения;
- определение допустимого уровня риска;
- разработка необходимого плана мероприятий по снижению степени риска в случае принятия рассматриваемого управленческого решения.

После проведения исследования рисков и при принятии управленческого решения, как правило, используют специальные приемы управления риском. И этими вопросами занимаются риск-менеджеры. К основным моментам при приеме риск-менеджментом управленческих решений относятся: избежание риска – возможность отказа от мероприятия, где большая вероятность риска, удержание риска – перекладывание риска на инвестора (перенаправление погашения возможных убытков средствами инвестора), передача риска – возложение ответственности за риск, например, за счет страхования события, на страховую компанию, сокращение степени риска – снижение вероятности потерь.

Алгоритм управления рисками компаний представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Алгоритм управления рисками в компании

Самыми используемыми приемами для снижения степени риска являются: диверсификация, получение дополнительной информации, определение и утверждение максимальных сумм расходов и

кредита, создание натуральных и дополнительных денежных резервных фондов для самострахования.

Исходя из изложенного следует, что при разработке и принятии управленческих решений в условиях риска и неопределенности менеджеру всегда необходимо проводить анализ имеющихся рисков и обеспечивать проведение мероприятий, направленных на удержание, передачу рисков или уменьшение их степени. Дополнительно в условиях риска и неопределенности необходимы специальные приемы и способы разработки и принятия решений. К ним относятся: прогнозируемые в будущем условия функционирования, разработка вариантов возможных направлений развития, оценка окупаемости вариантов развития, оценка альтернативных вариантов выбранному решению [3].

Риск можно отнести к такому уровню определенности, когда можно прогнозировать результат. При рассмотрении вариантов в принятии решений руководитель обязан рассмотреть возможные результаты в самых различных обстоятельствах или состояниях. Фактически решения принимаются в различных по отношению к риску условиях – определенности риска и неопределенности. При определенности риска руководитель принимает решение, когда он абсолютно точно знает конечные результаты рассматриваемых вариантов выбора. Это бывает относительно редко и чаще всего такие решения могут рассматриваться как элементы крупных решений. У исследователей экономико-математических методов такие ситуации с наличием определенности называются детерминистскими. Неопределенность среды можно характеризовать двумя причинами. Первая проявляется в случае целенаправленного противодействия третьих лиц или конкурентов, способы действий у которых неизвестны. При этом говорится о «целенаправленной» среде, а относящуюся к этому фактору неопределенность, которая зависит от поведения других лиц, преследующих свои цели, называют поведенческой неопределенностью. Другое название такой неопределенности – игровая, так как, как правило, принятие решения в таких ситуациях основано на использовании принципов теории игр. Яркий пример игровой неопределенности – поведение конкурирующих организаций. Вторая возникает в случае недостаточного изучения отдельных явлений, которые носят объективный характер и непосредственно влияют на принятие управленческого решения. Здесь имеется объективная среда, и относящаяся к ней неопределенность называется природной. К ней относят: экономические условия, внутреннюю и международную политическую обстановку, социальное положение населения, климатические и другие факторы. Они относятся к неопределенным, но не несут в себе сознательного противоречия.

Под понятием личностной неопределенности понимается сопровождающая процесс принятия решения неопределенность, которая зависит не только от состояния ситуации, но и от лица, принимающего решение. Бывает, что объективно рассматриваемая ситуация принятия решения вполне определена, но по субъективным причинам она неопределенная. Это происходит потому, что одну и ту же проблему разные люди воспринимают по-разному, так как не всегда обладают необходимым опытом и знаниями. При этом отмечают личностную неопределенность, как неопределенность психических процессов, черт характера, физического состояния личности. В качестве примера, если рассматривать неопределенность психических свойств, то она может проявляться как неопределенность предпочтений или притязаний руководителя, который должен принимать решение.

К целевой неопределенности относится такая неопределенность, которая часто проявляется в нечеткой, недостаточно понятной формулировке цели принятия решения, а часто и присутствие у руководителя сразу нескольких противоречивых целей. Так, например, показателем целевой неопределенности может служить желание руководителя получить в результате рассматриваемого варианта максимальную прибыль при наименьшем уровне риска, что, как известно, практически невозможно выполнить в реальной жизни, и является крайне противоречивым требованием к качеству управленческого решения.

Чаще всего принятие управленческого решения – это результат нахождения эффективного компромисса. Положительный результат в одном достигается за счет определенного ущерба в другом. Например, повышение качества выпускаемой продукции, как правило, приводит к росту издержек. И тогда ряд потребителей будут довольны, а отдельные могут заключить контракт с поставщиком, у которого менее качественная, но более дешевая аналогичная продукция. Приобретение и внедрение автоматических линий позволит снизить общие издержки, но может привести к увольнению целого ряда работников. При принятии управленческих решений необходимо обязательно учитывать все возможные негативные последствия.

Задача принятия управленческого решения заключается в том, что для ее решения необходимо сопоставлять плюсы и минусы планируемых действий для получения максимального общего выигрыша. Очень часто руководитель вынужден принимать субъективное решение в том, какие негативные моменты допустимы для получения ожидаемого конечного результата. В организации определенным образом все принимаемые решения взаимосвязаны. Важное, стратегическое решение почти всегда зависит в полной мере от многих десятков, а то и сотен менее значимых решений. Способность руководителя предвидеть, каким образом выстраиваются и взаимодополняют друг друга принимаемые решения в существующей в организации системе управления, является важнейшим критерием, характеризующим эффективность руководителя при принятии управленческого решения, особенно в условиях риска и неопределенности.

Таким образом, состояние риска и неопределенности особенно остро ощущается во времена кризисных явлений и отрицательных моментов в экономике и политике, связанных с введенными санкциями. Поэтому именно в эти критические для многих организаций моменты должны быть приняты стратегически правильные решения [1].

Библиографический список

1. Бабич, Т. Н. Планирование на предприятии : учеб. пособ. / Т. Н. Бабич. – М. : КноРус, 2014. – 384 с.
2. Плошкин, В. В. Оценка и управление рисками на предприятиях : учеб. пособ. / В. В. Плошкин. – Старый Оскол : ТНТ, 2013. – 448 с.
3. Прохоров, Ю. К. Управленческие решения : учеб. пособ. / Ю. К. Прохоров, В. В. Фролов. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб. : СПбГУ ИТМО, 2014. – 138 с.
4. Родионова, В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 2012. – 217 с.
5. Романова, М. В. Управление проектами : учеб. пособ. / М. В. Романова. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 256 с.

УДК 796.01

З.В. Курасбедиани

РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ НА ПРИМЕРЕ ФЕДЕРАЦИИ ДЗЮДО КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые направления кадровой политики в области физической культуры и спорта в соответствии с требованиями, предъявляемыми на государственном уровне. Проведен анализ кадровой политики Федерации дзюдо Курской области и выделены основные периоды ее формирования. Предложен комплекс мер по дальнейшей реализации кадровой политики в области физической культуры и спорта.

Ключевые слова: кадровая политика, физическая культура и спорт, дзюдо, методика преподавания.

Zurab Kurasbediani

IMPLEMENTATION OF PERSONNEL POLICY IN THE FIELD OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS: A POSITIVE EXPERIENCE JUDO FEDERATION KURSK REGION

Annotation. The authors of the article examines the key areas of personnel policy in the field of physical culture and sports in accordance with the requirements at the state level. The analysis of the personnel policy of the judo Federation Kursk region and highlighted the main periods of its formation. The complex of measures for further implementation of personnel policy in the field of physical culture and sports.

Keywords: personnel policy, physical culture and sports, judo and methods of teaching.

Кадровая политика является ключевым фактором модернизации системы подготовки спортивного резерва и развития массовой физической культуры. Современная кадровая политика в области физической культуры и спорта определяется нормативно-правовой базой, в первую очередь Федеральным законом «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 г. № 329-ФЗ [10], Указами Президента РФ [5; 6; 7; 8], Стратегией развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 г. [7]. Министерством спорта Российской Федерации разработан и утвержден План деятельности на 2013–2018 гг., в соответствии с государственной программой РФ «Развитие физической культуры и спорта» [1], которая определяет цели по повышению конкурентоспособности российского спорта на международной арене.

В настоящее время актуальным является разработка и внедрение независимой системы оценки качества работы различных организаций, оказывающих услуги в сфере физической культуры и спорта. Министерством спорта РФ подготовлен новый порядок аттестации тренеров, который рекомендован региональным спортивным федерациям. В 2018 г. будут введены профессиональные стандарты, предъявляемые требования к которым способствуют формированию нового механизма улучшения качества и эффективности работы.

Необходимым условием воспроизводства кадров отрасли является эффективное взаимодействие учебных заведений и спортивных организаций по профориентационной работе, целевому набору и распределению подготовленных кадров. Дальнейшая реализация кадровой политики в сфере физической культуры и спорта предполагает выработку системных подходов к подготовке и эффективно-

му использованию кадровых ресурсов, в том числе к прогнозированию потребности в кадрах. Реализация выбранных направлений способствует эффективному развитию кадровой политики Федерации дзюдо Курской области. Для оценки кадровой политики Федерации дзюдо Курской области автором работы проведено исследование становления системы подготовки кадров с момента ее возникновения (см. табл. 1).

Таблица 1

**Основные периоды формирования кадровой политики
Федерации дзюдо Курской области**

№ п/п	Наименование периода	Характерные черты периода
1	Период становления кадровой политики Федерации дзюдо России (1960–1980 гг.)	Неофициальным родоначальником спортивных единоборств (самбо) в Курской области является курский борец В.Т. Данилин, мастер спорта по самбо, чемпион СССР (1947,1949,1952), победитель Всемирных универсиад (1949,1951). В 1960 г. В.Т. Данилин пригласил для создания секции вольного стиля (самбо-дзюдо) перспективного выпускника Государственного института физической культуры им. П.Ф. Лесгафта М.Г. Скрыпова, который стал основателем Курской школы дзюдо и впоследствии заслуженным тренером СССР
2	Период формирования кадровой политики Федерации дзюдо	Школа дзюдо М.Г. Скрыпова была признана одной из лучших школ в СССР и России, где было подготовлено более сотни мастеров спорта, десятка мастеров международного класса. Политика подбора кадров М.Г. Скрыпова для воспитания спортсменов основывалась на следующих базовых принципах: преданность и любовь к делу; профессиональное знание основ подготовки спортсменов; постоянное совершенствование и развитие знаний тренера
3	Период развития кадровой политики дзюдо.	Весомый вклад в область кадровой политики дзюдо Курской области внес В.Н. Васильев, к.п.н., заслуженный тренер РФ, что говорит о высоком классе спортивно-педагогического состава. Период «перестройки» в СССР (1985–1991 гг.) оказал значительное негативное влияние на кадровую политику Федерации дзюдо в Курской области, что связано с оттоком сформированного высококвалифицированного спортивно-педагогического состава. Обострение кризиса Федерация дзюдо ощутила в 1990-х годах. Начиная с 1995 г. формируется новый высококвалифицированный спортивно-педагогический состав Федерации дзюдо Курской области, в частности приходят такие тренеры, как З.В. Курасбедиани, впоследствии заслуженный тренер России, В.И. Зацепин, Ю.В. Шульгин, С.Н. Борзыкин, Л.Ф. Еремин
4	Развитие кадровой политики в современных условиях	К 2005 г. основная часть советских норм в области кадровой политики физической культуры и спорта была отменена. В настоящее время нормы и требования для присвоения соответствующих спортивных званий и спортивных разрядов по видам спорта, включенным во Всероссийский реестр видов спорта, определены Положением о Единой всероссийской спортивной классификации. Однако проблема нехватки кадров остается актуальной и прежде всего это связано с социально-экономическим положением

Совершенствуя положительный опыт кадровой политики на примере Федерации дзюдо Курской области, следует отметить, что тренерам необходимо:

– совершенствовать используемые подходы и модернизировать методiku, сделав ее дифференцированной, а также улучшать профессиональный отбор;

- постепенно возрождать традиции школы дзюдо и самбо советских времен;
- использовать в работе опыт родоначальников дзюдо – японцев.

Для подготовки высококвалифицированных кадров, несомненно, нужно учитывать японскую школу и рекомендовать высшим учебным заведениям ввести специальность «тренер по единоборствам». Необходимо обеспечить научную базу изучения дзюдо, условия для творчества при подготовке будущих чемпионов. Для повышения результата подготовки кадров и спортсменов необходимо создание лаборатории исследования дзюдо и физиологии спортсменов. *А также необходимо создание в городе Курске Центра олимпийской подготовки им. М.Г. Скрыпова.*

В заключении следует отметить, что в механизме реализации кадровой политики и развития кадрового потенциала должны найти отражение следующие мероприятия:

- разработка новых дополнительных профессиональных программ;
- проведение прикладных исследований в области мотивации тренерских кадров к освоению и внедрению новых технологий;
- проведение повышения квалификации по профессиональной подготовке тренеров, а также организация работы методических объединений;
- открытие регионального центра подготовки тренеров;
- выявление и тиражирование лучших практик организации массовой физической культуры и спорта.

Библиографический список

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 марта 2013 г. № 402-р. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.09.2016).
2. Курасбедиани, З. В. Гуманитарные аспекты физической культуры. Непрерывное социальное образование как фактор устойчивого и эффективного развития региона, персональной самореализации персонала: монография / З. В. Курасбедиани. – М. : Новое время, 2006. – 320 с.
3. Положение о Единой всероссийской спортивной классификации [Электронный ресурс]: Приказ Минспорта России от 17 марта 2015 г. № 227. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.10.2016).
4. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 27.08.2016).
5. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.09.2016).
6. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.09.2016).
7. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.09.2016).
8. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 604 «О дальнейшем совершенствовании военной службы в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.09.2016).
9. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.09.2016).
10. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 № 329-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.10.2016).

УДК 331.108.2

А.Е. Митрофанова

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Важнейшим условием повышения эффективности деятельности организаций является высокая результативность деятельности персонала. Поэтому вопрос выбора метода оценки результативности труда работников представляет большой научной и практический интерес. Именно этой научной проблеме посвящена данная статья. Автор показал основные параметры оценки результативности труда персонала. Представлены требования к выбору критериев оценки результативности труда персонала. Проведен сравнительный анализ основных методов оценки результативности труда персонала, показаны достоинства и недостатки каждого метода. Обоснован выбор системы управления по целям как наиболее качественного и эффективного метода оценки результативности труда персонала организации.

Ключевые слова: управление персоналом, результативность труда, методы оценки результативности труда, критерии оценки, периодичность оценки, метод установления стандартов и нормативов, метод оценки на основании письменных характеристик, метод заданного распределения (квотирования), управление по целям.

Alexandra Mitrofanova

THE RATIONALE APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF WORK PERFORMANCE OF THE STAFF OF THE ORGANIZATION

Annotation. The most important condition of increase of efficiency of activity of the organizations is the high performance staff. Therefore, the question of choosing a method of performance appraisal of employees is of great scientific and practical interest. It is this scientific problem addressed in this article. The author showed the main parameters of the performance appraisal of the staff. Submitted claims to the selection criteria for the performance appraisals of the staff. A comparative analysis of the main methods of performance appraisal of the staff, advantages and disadvantages of each method. The choice of the system of management by objectives as the most quality and effective method of performance appraisal of staff of the organization.

Keywords: personnel management, performance of work, methods of performance appraisal, criteria of assessment, frequency of assessment, method of setting standards and regulations, method of evaluation based on written specifications, method of the specified distribution (quotas), management by objectives.

Одной из важнейших областей управления персоналом любой организации является оценка, изучение и повышение результативности труда персонала. Результативность труда – это мера эффективности труда, характеризующаяся достижением ожидаемого результата труда, цели трудовой деятельности или степенью приближения к ней. Результативность труда определяется с помощью показателей, отражающих достигнутый конечный результат труда. Таким образом, результат труда выступает как итог целенаправленной трудовой деятельности отдельного работника [7].

В настоящее время существует большое количество различных методик и инструментов, с помощью которых можно оценить результативность деятельности различных категорий персонала, а затем сформировать комплекс мероприятий по повышению результативности деятельности персонала [3]. Все методы оценки результативности персонала характеризуются целями, периодичностью и критериями оценки [1]. Основными целями оценки результативности труда в организации являются: получение статистических и аналитических данных об результативности труда работников с целью

дальнейшего анализа и расчета иных экономических показателей деятельности организации, получение данных, позволяющих разработать комплекс мероприятий по повышению показателя, получение данных, позволяющих в долгосрочной перспективе сделать вывод о работе подсистем системы управления персоналом и разработать мероприятия по улучшению их работы, получение объективных данных о производительности персонала организации, его трудовом потенциале и возможном росте, получение данных, позволяющих принять управленческие решения относительно конкретных работников как в сторону карьерного продвижения, так и по их увольнению.

Периодичность оценки результативности труда зависит от должности работника, специфики деятельности организации, периода, за который необходимо получить актуальные данные, и иных факторов. Например, работников отдела продаж принято оценивать ежемесячно для сравнения итогов с поставленным планом и расчета премии. Эффективность работы высшего руководства обычно оценивают в конце года, так как именно этот период обычно считается оптимальным для выполнения общефирменных задач, зафиксированных в бизнес-плане организации.

Одним из важнейших компонентов оценки результативности труда персонала являются *критерии оценки*, которые представляют собой характеристики работы и рабочего поведения, устанавливающие, по мнению экспертов, необходимые стандарты, которых должен достичь исполнитель, чтобы как организация, так и работник могли реализовать свои цели. Это могут быть нормы, образцы, стандарты, плановые показатели, выполнение которых позволит организации добиться поставленных целей. Именно с такими критериями будут сравнивать результаты труда работника, делая вывод о его результативности [2]. При разработке критериев необходимо соблюдать следующие требования: объективное отражение результатов труда, измеримость, обеспечение получения объективных данных, удобство использования и «прозрачность» как для работодателя, так и для самого работника, подкрепление оценочной шкалой. Примеры критериев для оценки результативности труда персонала представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии оценки результативности труда персонала (примеры) [6]

Показатели	Критерии
Количественные показатели – количество проделанной работы за отчетный период	производительность труда объем продаж в натуральном выражении объем продаж в рублях (выручка) количество привлеченных клиентов количество заключенных контрактов
Качественные показатели – насколько качественно выполнена работа	количество ошибок в выполненных заданиях уровень брака степень удовлетворенности клиентов выполнение установленных стандартов поведения и обслуживания компетенции
Индивидуальные показатели – оценка личных качеств и потенциала работника	личные качества (с помощью психологических методик) особенности рабочего поведения (дисциплина, помощь товарищам по работе, внимание к клиентам) деловые качества (инициативность, ответственность, самостоятельность и др.) образование квалификация (опыт работы, уровень профессиональных знаний и навыков)

Дадим характеристику наиболее распространенным на практике методам оценки результативности работы персонала организации. *Метод оценки на основе системы управления по целям* является одним из самых популярных на сегодняшний день. Суть метода заключается в установлении работнику на заданный период определенных профессиональных целей, достижение которых в той или иной мере позволит добиться целей организации. В конце периода результаты деятельности работника сравниваются с установленными в плане показателями, и далее делается вывод о результативности его деятельности [8]. В процессе выполнения задач, работник обсуждает свой план с руководителем и, при необходимости, вносит в него корректировки. Результат выполнения целей фиксируется и в конце отчетного периода сравнивается с эталонным значением, установленным в начале процедуры постановки целей.

Метод управления по целям впервые был введен П. Друкером [4], а затем получил развитие в сбалансированной системе показателей (Balanced Scorecard, BSC) Д. Нортон и Р. Каплана [5]. В BSC показатели результативности (англ. Key Performance Indicators, KPI), определяются по 4 основным сферам практически любого бизнеса, в которых необходимо осуществлять планирование и оценивать работу работников:

- финансы, взаимосвязанные со стратегией организации. Данную сферу следует разделить на несколько областей: прирост доходов и расширение бизнеса, сокращение издержек и рост производительности, инвестиционная политика и использование имеющихся активов;
- клиенты. Цели по данной области определяют планируемую долю рынка, расширение и сохранение клиентской базы, прибыль от одного заказчика, удовлетворенность клиента от работы с компанией;
- внутренние бизнес-процессы, которые прямо или косвенно связаны с обслуживанием клиентов: инновационный процесс, который включает в себя комплексное исследование рынка и подготовку к выпуску такого продукта, который бы максимально удовлетворил потребности клиентов; операционный процесс, включающий в себя цели, связанные с производством и сбытом товаров; третий компонент, подразумевающий взаимодействие с клиентом после сбыта товара, сервисное обслуживание;
- обучение и развитие персонала, которые отражают сферу формирования такого качественного и количественного состава персонала, позволяющего добиться целей всех предыдущих областей. Важно отметить, что данный компонент не ограничивается формированием плана обучения или списка задач для корпоративного университета. Сюда также входят цели по поддержанию информационных систем, использованию эффективной системы оплаты труда, развитию лидерства и иные компоненты [11].

Таким образом, правильная постановка целей охватывает все сферы жизнедеятельности организации и демонстрирует, как работа каждого конкретного работника влияет на функционирование организации в целом [9]. Метод управления по целям состоит из следующих этапов [10].

1. Уточнение обязанностей, набора полномочий и функций подразделений всех уровней. На данном этапе происходит анализ существующей модели управления, изучаются функции направлений и отделов. В случае необходимости производится корректировка функций подразделений, пересмотр бизнес-процессов. Важно отметить, что при постановке целей каждая единица организационной структуры должна выполнять уникальный набор функций без дублирования со стороны иных подразделений. Также на данном этапе анализируются ресурсы, наличие информации и потенциала подразделения, требуемых не только для выполнения текущих задач, но и для развития бизнеса.

2. Разработка и согласование целей и задач организации, высшего руководства, подразделений и каждого отдельного работника. На данном этапе составляется «дерево целей», которое помога-

ет увязать цели организации и каждого отдельного работника. «Дерево целей» подразумевает использование особой иерархической структуры, в которой в самом верхнем поле (при вертикальном построении) или в самом левом блоке (при горизонтальном построении) указывается наиболее общая главная цель, которая в дальнейшем делится на общие составляющие подцели, характеризующие основные направления достижения главной цели. Затем подцели делятся на свои составляющие, охватывая абсолютно все структурные единицы системы управления. Данный этап является одним из важнейших в процедуре постановки целей, так как именно здесь организация фиксирует всю свою деятельность с помощью целей, указывая, как каждый конкретный работник позволяет добиться намеченного результата. Постановка целей требует наличия определенного опыта и квалификации, так как неправильно разработанные цели могут повлечь за собой неверный курс движения фирмы, что в условиях высокой конкуренции может стать фатальной ошибкой.

При постановке целей следует придерживаться следующих рекомендаций [12]:

- к процессу постановки целей следует привлекать квалифицированных специалистов, которые в дальнейшем будут участвовать в их выполнении. Такие работники лучше знают специфику своей деятельности и могут выступать экспертами в области;
- цели должны формулироваться в результате «мозгового штурма». Для начала следует сделать черновой вариант и совершенствовать его в процессе переговоров;
- цели должны отражать реальные интересы бизнеса. Для этого к каждой цели следует задать вопросы: «Как цель позволит решить основные задачи организации? Как она связана с деятельностью организации?»;
- цели должны быть расположены в порядке приоритетности. Значимость той или иной цели отражает ее вес в общей структуре задач, сумма которых дает 1 или 100 %. Так, задачи первого порядка могут иметь вес более 50 % или 0,5. Цели, достижение которых имеет для бизнеса второстепенный характер, могут иметь вес менее 10 % или 0,1;
- желательно связать систему управления по целям с системой оплаты труда. При выполнении всех поставленных задач, работник может получить дополнительное вознаграждение, оценивающее его заслуги и успех;
- цели должны быть сформулированы емко и указывать на идеальный конечный результат. Не нужно описывать в целях действия или план будущих задач;
- необходимо убедиться, что для достижения цели работник обладает необходимой информацией и ресурсами, иначе их получение само по себе станет целью.
- цели должны быть сформулированы по принципу «SMART» (Specific – конкретный, Measurable – измеримый, Attainable – достижимый, Relevant – значимый, Time-bounded – соотносимый с конкретным сроком).

3. Составление планов достижения поставленных целей. После утверждения целей каждый работник приступает к выполнению поставленных задач. При этом, очень важно разработать четкий план действий с указанием конкретных сроков и шагов по достижению каждой цели. Индивидуальные планы обсуждают с руководителем и корректируются при необходимости.

4. Текущая деятельность по достижению поставленных целей.

5. Промежуточный контроль, измерение и оценка результатов труда по поставленным целям. Обсуждение промежуточных итогов, и, при необходимости, корректировка поставленных целей с утверждением поправок.

6. Подведение итогов работы за отчетный период, подсчет результатов деятельности. Обсуждение полученных данных с работником и представление итогов руководству. После подведения итогов работы каждого работника, происходит подсчет выполнения плана отдела, затем – управлений

и департаментов, в конце оценивается выполнение целей всей организации. Таким образом, в отличие от процесса постановки целей, итоги выполнения задач транслируются «снизу-вверх».

Несмотря на то, что система управления по целям уже доказала свою состоятельность на примере многих компаний, часто организации сталкиваются с многочисленными проблемами при внедрении методики у себя. Так, работники расценивают методику как желание установить над ними большой, даже тоталитарный контроль. В случае, если система накладывается на систему оплаты труда, персонал воспринимает нововведение как попытку урезать их вознаграждение. Справиться с большинством проблем помогает налаженная обратная связь и постоянное информирование работников о целях и выгодах новой системы [10].

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика методов оценки результативности труда.

Таблица 2

Сравнительная характеристика методов оценки результативности труда

Методы оценки результативности труда персонала	Характеристика метода	
	Достоинства	Недостатки
Метод установления стандартов и нормативов	получение объективных данных о результатах работы возможность использования полученных данных в готовом виде в различных аналитических и статических отчетах организации прозрачность методов сбора информации	часто бывает трудно установить объективные нормативы и стандарты при изменении нормативов в большую сторону могут возникнуть конфликты в коллективе высокие затраты времени и труда при проведении наблюдений психологическое давление на объект наблюдения
Метод письменных характеристик	получение развернутой характеристики об объекте оценки возможность оценить мнение клиентов и партнеров о работе с работником, а значит – получить информацию о представлении организации во внешней среде	субъективность получаемых данных трудоемкость обработки получаемых данных отзывы могут быть различными по объему и качеству содержания большая вероятность получения искаженных данных
Метод ранжирования	возможность сравнить работников между собой непосредственно в ходе применения методики возможность для руководителя глубоко проанализировать деятельность работников и взглянуть на них под другим углом оценка работника по нескольким критериям позволяет выявить его зоны роста и слабые стороны простота использования	субъективность получаемых данных отсутствие объективных количественных показателей результатов труда невозможность использования для годовой оценки, так как за столь длительный промежуток работник может изменить в той или иной характеристике при большом количестве работников (более 10) применение метода может быть трудоемким
Метод заданного распределения (квотирования)	возможность оценить качественные показатели деятельности и сравнить работников между собой наглядное представление лучших и худших работников	зачастую полученные результаты не подкреплены детальным обоснованием или наглядными количественными показателями жесткие рамки квотирования могут соз-

Методы оценки результативности труда персонала	Характеристика метода	
	Достоинства	Недостатки
	отражение интересов бизнеса по оптимальной численности работников	дать искусственное завышение или занижение результатов работников неверно определенные квоты приведут к тотальной ошибке полученных результатов
Система управления по целям	получение объективных данных о результатах деятельности работников возможность оценить эффективность деятельности по важнейшим для бизнеса целям с учетом периода проведения оценки увязка целей работника с целями организации понятные и прозрачные показатели оценки труда при взаимосвязи с системой оплаты труда, дает работникам возможность влиять на размер вознаграждения обеспечение упорядоченности и системности деятельности деятельности возможность оценить все категории персонала	для внедрения системы необходимы определенный опыт, знание методики и время необходимость преодоления сопротивления работников на внедрение системы возрастает роль руководителя, так как без качественной обратной связи не будет возможности проводить промежуточный контроль и корректировку целей

Сравнительный анализ достоинств и недостатков, представленный в таблице 2, позволяет сделать вывод, что наиболее полной и объективной методикой оценки результативности труда персонала является система управления по целям. С ее помощью можно не только оценить все категории персонала различного уровня, но и увязать цели организации с задачами каждого работника.

Библиографический список

1. Апенько, С. Н. Методология, теория и практика оценки персонала в современной организации / С. Н. Апенько. – М. : Информ-Знание, 2009. – 564 с.
2. Борисова, Я. В. Оценка персонала в условиях быстро растущей компании / Я. В. Борисова // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 7. – С. 18–24.
3. Варламова, Е. П. Как выбрать свою систему оценки персонала / Е. П. Варламова // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 8. – С. 25–32.
4. Друкер, П. Практика менеджмента / П. Друкер; пер. с англ. И. Веригина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 416 с.
5. Каплан, Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид. П. Нортона; пер. с англ. М. Павловой. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
6. Кибанов, А. Я. Экономика управления персоналом : учебник / А. Я. Кибанов, Е. А. Митрофанова, И. А. Эсаулова; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 427 с.
7. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом : учеб.-практич. пособ. / Е. А. Митрофанова, Л. В. Ивановская; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2015. – 64 с.
8. Пармендер, Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Пармендер; пер. с англ. А. Платонова. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2008. – 288 с.

9. Рамперсад, Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
10. Стратегическое управление: От программно-целевого метода к Balanced Scorecard [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfi.ru/soft_ware/hyperion/hps/strategy_bsc (дата обращения : 10.10.2016).
11. McNair, C. J. Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree? / C. J. McNair, R. L. Lynch, K. F. Cross // *Management Accounting*. – 1990. – Pp. 28–35.
12. Lawrence, S. Maisel. Performance Measurement. The Balanced Scorecard Approach / S. Maisel Lawrence // *Journal of Cost Management*. – 1992. – P. 50.

УДК 631.15:65011.4 (043.3)

Е.А. Митрофанова

Е.В. Рассадина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ АГРОНОМИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЕЕ МОТИВАЦИИ

Аннотация. Важнейшим условием улучшения качества управления на всех уровнях является грамотный подбор, расстановка, обучение и воспитание кадров. Наличие квалифицированных работников, владеющих современными методами управления, умеющих сформировать коллектив и увлечь его на достижение поставленной цели, является крупным резервом повышения эффективности использования имеющихся ограниченных ресурсов, стабилизации, а затем и роста производства сельскохозяйственной продукции на общем фоне спада и снижения товарности сельского хозяйства. Нами использовался корреляционно-регрессивный анализ для выбора показателей, оказывающих влияние на эффективность работы главного агронома, и, значит, требующих учета при начислении заработной платы.

Ключевые слова: агрономическая служба, корреляционно-регрессивный анализ, показатели эффективности работы главного агронома, повышение эффективности производства в аграрном секторе.

Elena Mitrofanova

Ekaterina Rassadina

IMPROVING THE PERFORMANCE OF AGRONOMIC SERVICES AND INCREASE ITS MOTIVATION

Annotation. The most important condition to improve the quality of governance at all levels is-is competent selection, placement, training and education of personnel. Availability of skilled workers, owning modern methods of management, able to form a team and inspire him to achieve this goal is a major source of increasing efficiency in the use of scarce resources, stabilization, and then the growth of agricultural production on the background of the recession and the decline in commodity agriculture. We used correlation and regression analysis to select the parameters that affect the performance of the chief agronomist and therefore requiring consideration in payroll chief agronomist.

Keywords: agronomic service, correlation and regression analysis, the exponent, whether the effectiveness of the chief agronomist, increase production efficiency in the agricultural sector.

Вопросы эффективности работы сотрудников аппарата управления, ее оценки, а также связанного с этим процесса начисления заработной платы являются актуальными [9; 10; 11], особенно в условиях недостаточного финансирования аграрного сектора [4]. Начисление заработной платы в зависимости от эффективности работы позволит не только справедливо распределить фонд заработной платы, но и повысить мотивацию работников агрономической службы [7; 8].

Для оценки связи между показателями часто используется такой статистический метод, как регрессионный анализ [6]. Авторами данный метод использовался для оценки работы главных агрономов (см. табл. 1). Множественный регрессионный анализ отразил зависимость заработной платы главного агронома от следующих показателей: внесение минеральных удобрений в %, использование средств защиты растений в %, движение тракторов в %, движение комбайнов в % [7; 8].

Таблица 1

**Вспомогательные данные для расчета регрессионной статистики
и дисперсионного анализа**

Районы области	Зарплата главного агронома, тыс. руб.	Движение тракторов, %	Движение комбайнов, %	Исп. минеральных удобрений, %	Исп. средств защиты растений, %
	У	х3	х4	х1	х2
Барышский	130,2	106	111,1	7,2	3,5
Вешкаймский	140,3	102,7	99,1	18,1	4,5
Карсунский	82,6	120	100	16,6	6
Кузоватовский	97,2	111,8	108,9	12,9	1,8
Майнский	118,5	101,8	102,5	13	3,3
Мелекесский	166,7	101,2	87,9	17,4	12,6
Николаевский	127,2	108,9	117,6	7	2,5
Новомалыклинский	138	98,5	92,7	4,4	4,7
Новоспасский	144,3	90,2	111,1	6,1	2,2
Павловский	130,1	102,3	83,3	10	4,3
Радищевский	122,8	93,9	93,3	10,2	1,6
Сенгилеевский	147,1	108,2	117,9	8,5	2,3
Старокулаткинский	156	89,3	90,9	2,6	4,1
Старомайнский	105,4	110,4	95,6	15	7,6
Сурский	151,6	102,9	103,7	14,2	7,2
Тереньгульский	231,8	97,7	100	5	5,6
Ульяновский	96,5	98,7	96,1	10,2	7,6
Цильнинский	222,2	93,2	93,5	19,1	10
Чердаклинский	139,2	106,1	108,3	22,8	6,4

При использовании корреляционно-регрессивной модели, авторы исключили из анализа Инзенский район, так как он отличался крайними позициями по данным показателям и выдавался из общей тенденции. Кроме того, не анализировался Базарносызганский район, так как в 2011 г. сельскохозяйственная деятельность там была прекращена. Результат представлен в таблице 2.

Корреляционный анализ показал среднюю связь между средствами защиты растений и минеральными удобрениями (0,53), слабая связь отмечалась между показателями движения тракторов и движения комбайнов (0,36), движением тракторов и внесением минеральных удобрений (0,37), зарплатой главного агронома и использованием средств защиты растений (0,34), между другими показателями связь либо очень слабая, либо отсутствует. Множественный R характеризует точность модели для имеющихся исходных данных. Он равен 0,69, что на 0,19 выше нормы 0,5.

Таблица 2

Регрессионный анализ

Регрессионная статистика		
Множественный R	0,696799	Дисперсионный анализ
R-квадрат	0,485529	
Нормированный R-квадрат	0,338537	
Стандартная ошибка	30,72258	

Регрессионная статистика								
	df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	4	12470,91	3117,727	3,03107	0,041961			
Остаток	14	13214,28	943,8772					
Итого	18	25685,19						
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95 %	Верхние 95 %	Нижние 95,0 %	Верхние 95,0 %
Y-пересечение	284,2259	121,295	2,343262	0,034402	24,07404	544,3779	24,07404	544,3779
Переменная X 1	-3,01484	1,111795	-2,71169	0,016866	-5,3994	-0,63028	-5,3994	-0,63028
Переменная X 2	1,340641	0,933791	1,435696	0,173054	-0,66214	3,343424	-0,66214	3,343424
Переменная X 3	-0,65918	1,717743	-0,38375	0,706932	-4,34337	3,025017	-4,34337	3,025017
Переменная X 4	7,030166	3,463369	2,029863	0,061821	-0,39802	14,45835	-0,39802	14,45835

Анализируя факторы повышения эффективности производства в аграрном секторе, можно констатировать, что управленческие решения, направленные на самые важные проблемы переходного периода, способны вывести агропромышленное производство из кризиса и стабилизировать его [1; 2; 5].

Для оценки работы главных агрономов районных управлений по развитию сельского хозяйства Ульяновской области проведем анализ по основным экономическим и финансовым показателям по каждому району области с помощью сравнительного метода с применением ранжирования [3]. Одним из важнейших показателей, используемых для анализа, является показатель движения тракторов в % (см. табл. 3). Мы провели ранжирование данного показателя по трем вариантам: первый вариант сравнение отчетного года с предыдущим, второй – традиционный, по занимаемому месту относительно данного показателя и третий – сумма двух первых вариантов.

Таблица 3

Ранжирование показателя «Движение тракторов, %»

Районы	Движение тракторов, %			Ранжирование по показателю			
	2013 г.	2014 г.	2014 г. ± к 2013 г.	1 в.	2 в.	∑ в.	3 в.
Барышский	95,0	106,0	11,0	3	7	10	4
Вешкаймский	99,4	102,7	3,3	9	9	18	8
Инзенский	94,2	91,1	-3,1	16	18	34	18
Карсунский	95,6	120,0	24,4	1	1	2	1
Кузоватовский	96,6	111,8	15,2	2	2	4	2
Майнский	98,9	101,8	2,9	10	11	21	10
Мелекесский	101,1	101,2	0,1	12	12	24	12
Николаевский	101,5	108,9	7,4	7	4	11	5-6
Новомалыклинский	100,0	98,5	-1,5	13-14	14	27,5	13
Новоспасский	91,7	90,2	-1,5	13-14	19	32,5	17
Павловский	92,6	102,3	9,7	4	10	14	7
Радищевский	110,7	93,9	-16,8	20	16	36	20
Сенгилеевский	100,0	108,2	8,2	6	5	11	5-6
Старокулаткинский	84,0	89,3	5,3	8	20	28	14

Районы	Движение тракторов, %			Ранжирование по показателю			
	2013 г.	2014 г.	2014 г. \pm к 2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Старомайнский	101,1	110,4	9,3	5	3	8	3
Сурский	101,1	102,9	1,8	11	8	19	9
Тереньгульский	100,0	97,7	-2,3	15	15	30	15
Ульяновский	106,5	98,7	-7,8	19	13	31	16
Цильнинский	100,0	93,2	-6,8	18	17	35	19
Чердаклинский	110,4	106,1	-4,3	17	6	23	11
По Ульяновской обл.	100,1	100,3	0,2	х	х	х	х

По первому, второму и третьему вариантам на первом месте находится главный агроном Карсунского района, на втором месте – Кузоватовского района, на третьем по второму и третьему вариантам главный агроном Старомайнского района, а по первому варианту – Барышского района. На последнем месте по первому варианту главный агроном Радищевского управления по развитию сельского хозяйства, по второму варианту – Старокулаткинского и по третьему варианту снова главный агроном Радищевского управления по развитию сельского хозяйства.

Таблица 4

Ранжирование показателя «Движение комбайнов, %»

Районы	Движение комбайнов, %			Ранжирование по показателю			
	2013 г.	2014 г.	2014 г. \pm к 2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Барышский	81,8	111,1	29,3	2	3-4	5,5	2
Вешкаймский	95,7	99,1	3,4	9	11	20	10
Инзенский	89,5	66,7	-22,8	20	20	40	20
Карсунский	100,0	100,0	0,0	11	9-10	20,5	11
Кузоватовский	102,2	108,9	6,7	7	5	12	5-6
Майнский	95,2	102,5	7,3	6	8	14	8
Мелекесский	99,5	87,9	-11,6	15	18	33	16
Николаевский	100,0	117,6	17,6	4	2	6	3
Новомалыклинский	111,1	92,7	-18,4	19	16	35	18
Новоспасский	110,0	111,1	1,1	10	3-4	13,5	7
Павловский	100,0	83,3	-16,7	18	19	37	19
Радищевский	109,5	93,3	-16,2	16-17	15	31,5	15
Сенгилеевский	78,4	117,9	39,5	1	1	2	1
Старокулаткинский	107,1	90,9	-16,2	16-17	17	33,5	17
Старомайнский	100,0	95,6	-4,4	12	13	25	12
Сурский	96,2	103,7	7,5	5	7	12	5-6
Тереньгульский	95,8	100,0	4,2	8	9-10	17,5	9
Ульяновский	102,9	96,1	-6,8	14	12	26	13
Цильнинский	98,7	93,5	-5,2	13	14	27	14
Чердаклинский	83,3	108,3	25,0	3	6	9	4
По Ульяновской обл.	100,0	97,2	-2,8	х	х	х	х

Что касается показателя «Движение комбайнов» (см. табл. 4), то на первом месте по всем трем вариантам оказался главный агроном Сенгилеевского управления по развитию сельского хозяйства, на втором месте по первому и третьему вариантам – Барышского, а по второму варианту – Ни-

колаевского. На третьем месте по первому варианту оказался главный агроном Чердаклинского управления по развитию сельского хозяйства, по второму варианту – главные агрономы Барышского и Новоспасского управлений, а по третьему варианту – главный агроном Николаевского управления по развитию сельского хозяйства. На последнем месте по всем трем вариантам главный агроном Инзенского управления по развитию сельского хозяйства.

Таблица 5

**Ранжирование показателя «Использование минеральных удобрений в %
к общим затратам по отрасли растениеводства»**

Районы	Использование минеральных удобрений, %			Ранжирование по показателю			
	2013 г.	2014 г.	2014 г. ± к 2013 г.	1 в.	2 в.	∑ в.	3 в.
Барышский	8,5	7,2	-1,3	19	14	33	16-17
Вешкаймский	10,1	18,1	8,0	4	3	7	3
Инзенский	0,0	1,0	1,0	16	20	36	18-20
Карсунский	13,3	16,6	3,3	12	5	17	9
Кузоватовский	8,6	12,9	4,3	10	9	19	10
Майнский	8,1	13,0	4,9	8	8	16	7-8
Мелекесский	7,5	17,4	9,9	2	4	6	2
Николаевский	4,6	7,0	2,4	13	15	28	13-14
Новомалыклинский	2,6	4,4	1,8	15	18	33	16-17
Новоспасский	8,6	6,1	-2,5	20	16	36	18-20
Павловский	9,4	10,0	0,6	18	12	28	13-14
Радищевский	3,6	10,2	6,6	5	10-11	15,5	6
Сенгилеевский	2,6	8,5	5,9	7	13	20	11
Старокулаткинский	1,8	2,6	0,8	17	19	36	18-20
Старомайнский	6,4	15,0	8,6	3	6	9	5
Сурский	9,8	14,2	4,4	9	7	16	7-8
Тереньгульский	3,1	5,0	1,9	14	17	31	15
Ульяновский	6,5	10,2	3,7	11	10-11	21,5	12
Цильнинский	12,6	19,1	6,5	6	2	8	4
Чердаклинский	10,0	22,8	12,8	1	1	2	1
По Ульяновской обл.	7,8	14,3	6,5	x	x	x	x

По показателю «Использование минеральных удобрений» (см. табл. 5) по всем трем вариантам на первом месте находится главный агроном Чердаклинского управления по развитию сельского хозяйства, на втором месте по первому и третьему вариантам оказался главный агроном Мелекесского района, а по второму варианту – Цильнинского района. На третьем месте главный агроном Вешкаймского района по двум вариантам – второму и третьему, а по первому варианту – главный агроном Старомайнского района. На последнем месте по третьему варианту оказалось три главных агронома районных управлений по развитию сельского хозяйства, которые набрали одинаковое максимальное количество баллов, – это главные агрономы Инзенского, Новоспасского и Старокулаткинского районов. По первому варианту главный агроном Новоспасского района, по второму варианту – Инзенского района.

Таблица 6

**Ранжирование показателя «Использование средств защиты растений в %
к общим затратам по отрасли растениеводства»**

Районы	Использование средств защиты растений, %			Ранжирование по показателю			
	2013 г.	2014 г.	2014 г. ± к 2013 г.	1 в.	2 в.	Σ в.	3 в.
Барышский	5,6	3,5	-2,1	20	13	33	18
Вешкаймский	1,5	4,5	3,0	7	10	17	8-9
Инзенский	0,1	0,5	0,4	18	20	38	20
Карсунский	4,3	6,0	1,7	10	7	17	8-9
Кузоватовский	0,7	1,8	1,1	11-12	18	29,5	14-15
Майнский	2,5	3,3	0,8	15-16	14	29,5	14-15
Мелекесский	5,6	12,6	7,0	1	1	2	1
Николаевский	1,6	2,5	0,9	14	15	29	13
Новомалыклинский	1,0	4,7	3,7	3-4	9	12,5	6
Новоспасский	1,7	2,2	0,5	17	17	34	19
Павловский	6,0	4,3	-1,7	19	11	30	16
Радищевский	0,6	1,6	1,0	13	19	32	17
Сенгилеевский	1,2	2,3	1,1	11-12	16	27,5	12
Старокулаткинский	1,0	4,1	3,1	6	12	18	10
Старомайнский	3,9	7,6	3,7	3-4	3-4	7	2-3
Сурский	4,8	7,2	2,4	9	5	14	7
Тереньгульский	4,8	5,6	0,8	15-16	8	23,5	11
Ульяновский	5,1	7,6	2,5	8	3-4	11,5	5
Цильнинский	6,6	10,0	3,4	5	2	7	2-3
Чердаклинский	0,8	6,4	5,6	2	6	8	4
По Ульяновской обл.	4,3	6,9	2,6	х	х	х	х

По показателю «Использование средств защиты растений» (см. табл. 6) на первом месте находится главный агроном Мелекесского районного управления по развитию сельского хозяйства по всем трем вариантам. На втором и третьем месте по третьему варианту находятся главные агрономы Старомайнского и Цильнинского районов. По первому варианту на втором месте находится главный агроном Чердаклинского управления по развитию сельского хозяйства, а по второму варианту – Цильнинского района. На третьем месте по всем трем вариантам оказался главный агроном Старомайнского управления по развитию сельского хозяйства. На последнем месте по второму и третьему вариантам главный агроном Инзенского районного управления, а по первому – Барышского района.

Итоговая оценка работы агрономических служб представлена в таблице 7.

Таблица 7

**Итоговая оценка работы агрономических служб Ульяновской области
в разрезе районов по третьему варианту (ранг)**

Районы	Движение тракторов, %	Движение комбайнов, %	Использование минеральных удобрений, %	Использование средств защиты растений, %	Σ итоговых показ.	Занимаемое место
Барышский	4	2	16-17	18	40,5	11
Вешкаймский	8	10	3	8-9	29,5	4-6
Инзенский	18	20	18-20	20	77	20
Карсунский	1	11	9	8-9	29,5	4-6

Районы	Движение тракторов, %	Движение комбайнов, %	Использование минеральных удобрений, %	Использование средств защиты растений, %	Σ итоговых показ.	Занимаемое место
Кузоватовский	2	5-6	10	14-15	32	8
Майнский	10	8	7-8	14-15	40	10
Мелекесский	12	16	2	1	31	7
Николаевский	5-6	3	13-14	13	41	12
Новомалыклинский	13	18	16-17	6	53,5	15
Новоспаский	17	7	18-20	19	61,5	19
Павловский	7	19	13-14	16	55,5	16
Радищевский	20	15	6	17	58	17
Сенгилеевский	5-6	1	11	12	29,5	4-6
Старокулаткинский	14	17	18-20	10	59,5	18
Старомайнский	3	12	5	2-3	22,5	2
Сурский	9	5-6	7-8	7	29	3
Тереньгульский	15	9	15	11	50	14
Ульяновский	16	13	12	5	46	13
Цильнинский	19	14	4	2-3	39,5	19
Чердаклинский	11	4	1	4	20	1

На первом месте находится главный агроном Чердаклинского управления по развитию сельского хозяйства. Второе место занял главный агроном Старомайнского управления и на третьем месте главный агроном Сурского управления по развитию сельского хозяйства. На последнем месте с учетом четырех показателей находится главный агроном Инзенского управления по развитию сельского хозяйства.

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. 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.
3. Кибанов, А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 524 с. – ISBN 978-5-16-003544-4.
4. 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.
5. Мазманова, Б. Г. Управление оплатой труда : учеб. пособ. / Б. Г. Мазманова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 368 с. – ISBN 5-279-02215-2.
6. Митрофанова, Е. А. Основные элементы системы стимулирования и оплаты труда / Е. А. Митрофанова // Кадровик. – 2010. – № 8. – С. 30–34.
7. Павлов, А. Ю. Менеджмент : учеб.-методическ. пособ. / А. Ю. Павлов, В. Н. Батова, В. В. Рассадин [и др.]. – Пенза : ООО «Формат», 2014. – 229 с.
8. Рассадин, В. В. Управление отраслью растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области / В. В. Рассадин, Е. В. Рассадина, А. В. Рассадин [и др.]. – Ульяновск : УГСХА, УлГУ, 2011. – 215 с.
9. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 638 с.
10. Hackman, J. R. Motivation through the design of work / J. R. Hackman, G. R. Oldham // Test of a Theory, Organizational Behavior and Human Performance. – 1976. – Vol. 16. – Pp. 250–279.
11. Mitchell, Terence R. Motivation: new directions for theory, research, and practice / Terence R. Mitchell // Academy of Management Review. – 1982. – Vol. 7. – Pp. 80–88.

УДК 378.126

Р.Ж. Сираждинов

С.В. Шапошников

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Формирование системы местного самоуправления в Российской Федерации носит противоречивый характер. Разработка основных принципов его функционирования велась практически в интерактивном режиме, что подтверждается значительным количеством изменений в нем. В работе анализируется практический опыт разработки нормативной базы местного самоуправления в России. Использование опыта разработчиков новой системы местного самоуправления в системе подготовки специалистов высшей квалификации позволит повысить ее эффективность.

Ключевые слова: система местного самоуправления, компетенции, полномочия, социально-экономический процесс, образование.

ABOUT THE EFFECTIVENESS OF PRACTICAL SKILLS IN THE PREPARATION OF HIGHLY QUALIFIED SPECIALISTS IN THE FIELD OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Annotation. The formation of the system of local government in the Russian Federation is contradictory. Development of the basic principles of its functioning was carried out practically in an interactive mode, as evidenced by the significant number of changes in it. The paper examines practical experience in development of regulatory framework of local government in Russia. The experience of the developers of the new system of local government in the system of training of specialists of higher qualification will enhance its effectiveness.

Keywords: local self-government, competences, powers, socio-economic process, education.

Образование как таковое носит противоречивый характер – с одной стороны, оно предполагает наличие большой доли консерватизма, с другой, – достаточно часто оно требует использования передовых технологий в донесении новых и новейших знаний обучаемым. Это приводит к некоторым противоречиям между чистыми практиками и педагогами как в системе общего среднего, так и профессионального образования.

В 90-е гг. XX-го в. некоторые практические работники органов государственного управления и хозяйствующих структур начали активно приходить на преподавательскую работу, особенно в систему высшего профессионального образования. Многие преподаватели системы высшего образования восприняли эту тенденцию с некоторой настороженностью, другие это явление восприняли как некоторую тенденцию и моду. Такое явление ранее уже наблюдалось не только в России, но и в мире, но если взять мировой опыт и российский, то следует обратить внимание на то, что в англосаксонском мире он шел иначе. В англосаксонском мире он в большей степени ориентирован на практическое применение навыков, приобретенных и переданных педагогами обучаемым.

В российской практике ориентация была на теоретические знания – их фундаментальность и комплексность. Особенно ярко оно проявилось в 30-е и 60-е гг. в СССР. Если вспомнить эту эпоху в социально-экономическом развитии СССР, связанную, прежде всего, с научно-техническим развити-

ем в различных сферах и отраслях, то можно сделать выводы о значительном опережении практических достижений научных обоснований и обобщений. В этот период в научную сферу и в образовательные учреждения пришла целая плеяда замечательных практических работников, связанных с ракетно-космической техникой и исследованием новых материалов и технологий. Если подробнее исследовать сферы, получившие наибольшее развитие в этот период, то можно вспомнить, что именно в этот период начала активно развиваться вычислительная техника и связанные с ней сферы.

Явление, связанное с расширением предметной области в сфере высшего профессионального образования, позволило значительно повысить качество образовательных услуг и использовать новые подходы в моделировании многих сложных процессов. Подобные «походы» практиков в сферу образования в СССР были и ранее, однако мы не будем на них заострять внимание. Следует обратить внимание на то, что в образовательный процесс в это же время включилась и фундаментальная наука.

Перейдем к исследованию процессов в сфере образования в современные дни. В результате прошедших значительных изменений в социально-экономическом положении страны, связанных, прежде всего, с реформой парадигмы развития России разгосударствлением и расширением полномочий органов местного самоуправления. До этого момента система местного самоуправления находилась в весьма плачевном состоянии и была полностью подчинена государственному управлению. Это все потребовало создания нормативной базы организации местного самоуправления и подготовки специалистов, имеющих соответствующую квалификацию. Хотя в СССР имелся опыт местного самоуправления, который выразился в большом количестве публикаций, обобщающих опыт местного самоуправления в мире и дореволюционной России. Основные этапы развития местного самоуправления в России рассмотрены в работах некоторых авторов [2; 4].

Как мы уже отмечали ранее, в России имелся значительный опыт использования преимуществ местного самоуправления в системе функционирования Российского государства. Но при всем притом, Россия имела как обычно особые черты в его реализации. В России были реализованы элементы местного самоуправления в виде земского самоуправления, но не во всех губерниях, причем на уровне городов, но в конце XIX в. даже те небольшие уступки, предоставленные местному самоуправлению, были отменены «Положением о губернских и уездных земских учреждениях» 12 июня 1890 г. Согласно этому положению земства фактически были лишены статуса органа общественного самоуправления и включены в административную государственную систему управления. Избирательная система была изменена в сторону снижения избирательного ценза для дворянского сословия при значительных ограничениях для крестьянского сословия. Этим же положением было предоставлено право контроля со стороны администрации финансовых источников местного самоуправления и сословного состава гласных. Кроме того, с тех пор администрация имела право требовать копии документов и служебной переписки земств [1]. В результате двух революций в России значительно усилилось творчество масс, что привело к созданию и развитию различных форм самоорганизации населения. Именно в те времена появились различные формы организации профессиональных и территориальных сообществ. Многие, из которых дожили до настоящего времени.

В результате отказа от социалистической модели развития России в 1991 г. возникла необходимость создания или развития различных форм самоорганизации населения. Как следует из анализа социально-экономического положения СССР, в тот период – источников его развития не наблюдалось. Как обычно происходило в России уже не раз – государство инициировало развитие новых форм самоуправления, которые должны были повысить эффективность общественного развития и гармонично вписаться в систему государственного управления [5]. В этот период, когда прошло много лет функционирования системы государственного управления, которое не нуждалось в местном самоуправлении. Кроме того, из системы государственного управления была изъята основная ее компонента – КПСС, игравшая в ней основную роль.

Таким образом, вначале 90-х гг. опыта развития местного самоуправления у населения и руководителей всех уровней управления не было.

Итак, в начале 90-х годов началась самая решительная, на наш взгляд, социальная реформа в Российском обществе. Именно в этот период достаточно рисковые люди, уже имевшие практический опыт, но совершенно в других отраслях, пришли в государственное и муниципальное управление. Именно они начали восстанавливать систему местного самоуправления в России.

В 1992 г. впервые органы местного самоуправления были выведены из системы органов государственной власти. Хотя термин «самоуправление» носил скорее формальный признак безо всяких признаков самостоятельности, прежде всего и финансовой. В рамках конституционной реформы процесс децентрализации получил свое логическое завершение. Весь процесс децентрализации начался с формирования бюджетной системы, ориентированной на разделение ответственности и полномочий и компетенций между уровнями управления. Кроме того, необходимо было сформировать источники самостоятельного развития территорий в рамках единого социально-экономического пространства. Однако в процессе формирования системы местного самоуправления необходимо было преодолеть возможные ошибки в распределении полномочий между уровнями управления и не сводить функции местного самоуправления лишь к хозяйственным – организация системы коммунальных услуг, общего образования и системы здравоохранения и т.д. В этих условиях необходимо было учесть, что местное самоуправления такая же публичная власть, как и государственная, т.е. имеющая ровно такие же права. Конечно, процесс формирования или воссоздания местного самоуправления носил достаточно противоречивый характер, и до настоящего времени он далеко не закончен. Однако даже в настоящее время можно подвести некоторые итоги этого процесса и оценить заслуги тех людей, которые стояли у истоков этого процесса.

За весь период применения основных положений базового Федерального закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» происходили весьма существенные изменения, как в полномочиях и компетенциях, так и финансовом обеспечении их [5]. На самом деле, это нормальный социально-экономический процесс с содержанием которого можно соглашаться или нет, но, тем не менее, именно в настоящее время происходит настройка всех механизмов социально-экономического развития России в целом и отдельно взятых ее составных частей [1; 3]. В этих условиях необходимо отметить заслуги перед образованием, особенно в условиях нестабильности и неопределенности, людей, стоявших у истоков Российской системы местного самоуправления. При этом опыт формирования местного самоуправления воплотился в базовый учебник, который был по достоинству оценен не только сообществом педагогов высшей школы, но и практическими работниками реализующие многие его положения, учитывающие все многообразие муниципальных образований в России.

Библиографический список

1. Зотов, В. Б. Система муниципального управления : учебник / В. Б. Зотов, Р. В. Бабун, А. Н. Кириллова [и др.]; под ред. В. Б. Зотова. – Ростов н/Д, 2010.
2. Мусинова, Н. Н. Ключевые направления развития местного самоуправления в контексте устойчивого развития муниципальных образований / Н. Н. Мусинова // Муниципальная академия. – 2015. – № 4. – С. 15–23.
3. Мусинова, Н. Н. О некоторых аспектах формирования муниципальной власти: история и современность / Н. Н. Мусинова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1. – (Ч. 1). – С. 372–377.
4. Сираждинов, Р. Ж. Двухуровневая система местного самоуправления в России: развитие или топтание на месте / Р. Ж. Сираждинов // Муниципальная академия. – 2016. – № 1. – С. 121–125.
5. Федеральный закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 04.12.2016).

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 331.44

Н.А. Воронина

А.Ш. Широкова

«ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ» И ПРЕДПОЧИТАЕМЫЕ КОПИНГ-СТРАТЕГИИ У СОТРУДНИКОВ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ

Аннотация. Представлен анализ результатов эмпирического исследования уровня профессионального выгорания и предпочитаемых копинг-стратегий у сотрудников налоговых органов. Рассмотрены особенности проявления профессионального выгорания и его компонентов в зависимости от стажа работы налоговых инспекторов. Проанализировано распределение выраженности предпочитаемых копинг-стратегий в зависимости от продолжительности профессиональной деятельности.

Ключевые слова: профессиональный стресс, «профессиональное выгорание», совладающее поведение, копинг-стратегии.

Nadezhda Voronina

Alsu Shirokova

«PROFESSIONAL BURNOUT» AND THE PREFERABLE COPING STRATEGIES AMONG TAX SERVICE EMPLOYEES

Annotation. The analysis of the results of empirical research of burnout level and preferable coping strategies among tax officers is presented. The features of burnout and its components manifestation, depending on the length of service of tax inspectors are considered. The distribution of the severity of the preferable coping strategies depending on professional activity duration is analyzed.

Keywords: professional stress, «professional burnout», coping behavior, coping strategies.

Профессиональная деятельность государственных служащих, в том числе и сотрудников налоговой службы сопряжена со стрессами, вызванными различными стрессогенными факторами: высоким уровнем ответственности, работой с большим объемом информации, отслеживанием постоянных изменений в законодательстве, высоким уровнем регламентированности труда и т.д. [1]. В связи с этим актуальным является исследование «профессионального выгорания» и стратегий совладания (копинг-стратегий) со стрессом. Проблема стресса носит междисциплинарный характер и изучается в медицине, психологии, менеджменте и социологии. Интерес к проблеме «профессионального выгорания» обусловлен его негативными последствиями для физического и психического здоровья работающего человека.

Понятие «burnout» (выгорание) было введено в науку американским психиатром Х. Дж. Фрейденбергом в 1974 г. для описания особого расстройства личности у здоровых людей, возникающего вследствие интенсивного и эмоционально нагруженного общения в процессе профессиональной работы. В концептуальном плане наиболее разработана модель «выгорания», предложенная в 1976 г. исследователями К. Маслач и С. Джексоном. В данной модели выгорание впервые рассматривается как синдром, который проявляется в трех базовых симптомах: эмоциональном истощении, деперсонализации и редукции личных достижений [3]. В отечественной психологии проблема «выгорания» (равнозначное использование понятий «профессиональное выгорание», «эмоциональное выгорание»

и «психическое выгорание») стала предметом исследования, начиная с 1980-х гг. Среди отечественных исследователей можно выделить работы В.В. Бойко, Н.Е. Водопьяновой, Е.С. Старченковой и др. В последнее время данная проблема активно изучается и в социологических исследованиях, в которых рассматриваются социальные аспекты стресса и «профессионального выгорания» (М. Лорьоль, С. Берли, Д. Найт, Ж-М. Веллер, К. Купер, П. Лежерон, Д. Шуаньер и др.) [5]. Многие исследователи, как отечественные, так и зарубежные, рассматривают «профессиональное выгорание» как результат влияния комплекса стрессогенных факторов.

В Приволжском институте повышения квалификации ФНС России было проведено исследование «профессионального выгорания» и особенностей преодолевающего поведения в стрессовой ситуации (по методике SACS, разработанной С. Хобфоллом) у сотрудников налоговой службы. В исследовании приняло участие 74 человека. Проанализируем результаты, полученные по методике Н.Е.Водопьяновой. Данная методика исследования опирается на трехкомпонентную модель синдрома «выгорания» американских ученых К. Маслач и С.Джексон. В соответствии с данной моделью «выгорание» понимается как синдром эмоционального истощения, деперсонализации и редукции своих личных достижений. Результаты диагностики уровня «профессионального выгорания» по составляющим компонентам у обследованных сотрудников налоговой инспекции по средним значениям представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Результаты диагностики уровня профессионального выгорания
(средние значения) по компонентам**

Шкала	Средние значения показателя	Уровень проявления
«Профессиональное выгорание»	7,8	высокий
Эмоциональное истощение	22,7	средний
Деперсонализация	11,5	средний
Редукция профессиональных достижений	29,3	высокий

По данным, представленным в таблице 1, видно, что в среднем у обследованных сотрудников налоговой службы высокий уровень «профессионального выгорания», возникший вследствие продолжительных профессиональных стрессов средней интенсивности и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека. У респондентов наблюдается средний уровень эмоционального истощения, проявляющийся в падении активности, отсутствие положительных эмоций, повышенной тревожности и т.д. Диагностирован средний, близкий к высокому, уровень деперсонализации, выражающийся в том, что у сотрудников налоговой службы в профессиональной деятельности могут проявляться негативные установки во взаимоотношениях с коллегами и налогоплательщиками. Высокий уровень редукции профессиональных достижений показывает, что респонденты негативно оценивают себя, свои профессиональные достижения и успехи.

Были проанализированы результаты диагностики «профессионального выгорания» и его компонентов в зависимости от гендерного фактора. Для выявления статистически значимых различий использовался критерий ϕ^* – угловое преобразование Фишера. Оказалось, что существенных различий в данном случае не наблюдается. У женщин показатели по всем компонентам несколько выше, чем у мужчин, работающих в налоговой инспекции. Однако эти различия не являются статистически значимыми. Анализ уровня «профессионального выгорания» в зависимости от стажа работы сотрудников налоговых органов показал, что в целом и по составляющим компонентам он выражен одинаково вне зависимости от стажа. Статистически значимых различий с помощью критерия ϕ^* – угловое

преобразование Фишера не выявлено. Но самые высокие показатели по уровню «профессионального выгорания», эмоционального истощения и деперсонализации наблюдаются у сотрудников со стажем работы от 4 до 8 лет. Возможно, это связано с тем, что после пяти лет работы происходит полное овладение должностными обязанностями, и наступает стагнация в профессиональном развитии. Поэтому для данных сотрудников рекомендуется либо повышение в должности, либо овладение новыми функциями, либо повышение квалификации. Редукция профессиональных достижений ярко проявляется у работников со стажем от 1 до 3 лет. Скорее всего, это связано с процессом адаптации и несовпадением реальной ситуации и ожиданий.

Таким образом, у сотрудников налоговой службы, принявших участие в исследовании, выявлен высокий уровень «профессионального выгорания». В связи с этим актуальной становится проблема совладающего поведения (копинг-стратегий), используемого в стрессовой ситуации. Очевидно, что данное поведение может быть как эффективным, так и неэффективным, помогая или мешая человеку адаптироваться в стрессовой ситуации.

Термин «копинг» (англ. coping) впервые появился в психологической литературе в 1962 г. при изучении преодоления детьми кризисов развития. Р. Лазарус в 1966 г. обратился к понятию «копинг» для описания осознанно используемых человеком приемов для совладания со стрессом. В настоящее время копинг-поведением называют поведение, направленное на устранение или уменьшение силы воздействия стрессогенного фактора на личность. С. Хобфолл в 1994 г. предложил многоосевую модель «поведения преодоления» и опросник SACS, построенный на ее основе. В отличие от других моделей здесь преодолевающее поведение рассматривается как совокупность стратегии (тенденции) поведения, а не как отдельные типы поведения [4]. Как отмечает С. Хобфолл, первые три стратегии (ассертивные действия, вступление в социальный контакт и поиск социальной поддержки) являются эффективными и помогают человеку успешно преодолевать стрессовую ситуацию. Предпочтение данных стратегий предполагает ориентацию человека при столкновении со стрессовой ситуацией на личностные ресурсы, уверенное поведение, разрешение проблемы совместными усилиями.

Проанализируем результаты диагностики уровня выраженности копинг-стратегий у обследованных сотрудников налоговой службы. На рисунке 1 представлен процент респондентов с высоким уровнем выраженности соответствующих копинг-стратегий. В исследуемой группе значительное количество респондентов демонстрирует высокий уровень выраженности таких копинг-стратегий, как вступление в социальный контакт и поиск социальной поддержки (31 % и 42 %) соответственно. Это означает, что в стрессовой ситуации они ищут поддержку у окружающих, у них проявляется стремление к объединению с другими людьми в совместной деятельности. Данные сотрудники стремятся к взаимодействию с коллегами в решении профессиональных вопросов. Для них особенно важной становится поддержка и одобрение со стороны руководства. Однако результаты представленного выше изучения профессионального выгорания показывают, что именно отсутствие признания и поддержки приводит к высокой выраженности показателя редукции профессиональных достижений. Респонденты отмечают, что в своей профессиональной деятельности довольно часто сталкиваются с авторитарным стилем руководства, что безусловно приводит к ухудшению психологического климата в коллективе. Оказавшись в профессионально трудной, стрессовой ситуации респонденты не всегда могут рассчитывать на помощь коллег, поскольку отношения в коллективе чаще всего носят конкурентный характер. Подобная ситуация приводит к фрустрации потребности взаимодействия и взаимоподдержки и зачастую усугубляет профессиональный стресс.

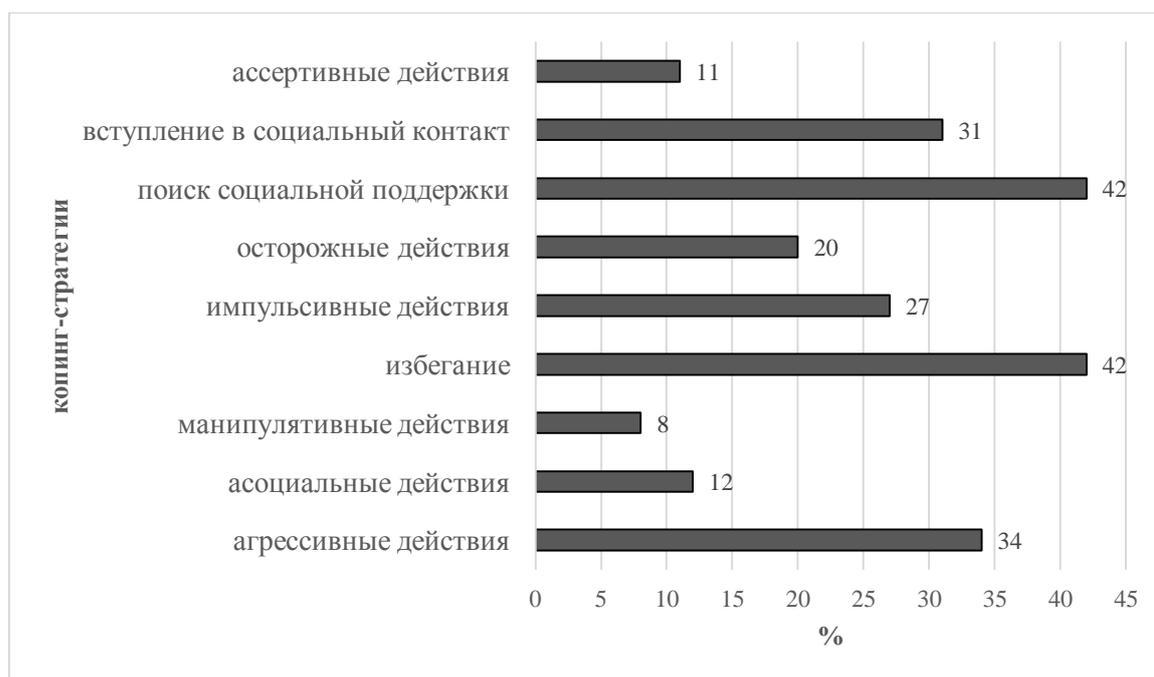


Рис. 1. Доля респондентов (в %) с высоким уровнем выраженности копинг-стратегий

Копинг-стратегия «ассертивные действия» выражена всего у 11 % респондентов. Данная стратегия предполагает опору на собственные внутренние ресурсы. Для этой группы сотрудников характерна уверенность в себе, хорошая саморегуляция, высокий уровень профессиональных умений и знаний. В сложной, стрессовой ситуации они ищут поддержку в своих личностных качествах. Однако лишь малая доля респондентов использует данную стратегию в стрессовой ситуации.

Копинг-стратегии «осторожные действия» и «избегание» относятся к пассивным стратегиям преодоления стресса. При этом почти у половины опрошенных (42 %) избегание сформировано на высоком уровне. Человек устранивается от решения проблемы, разрывает контакты с окружающими его людьми, «закрывается». Данная стратегия часто рассматривается как одна из основных при формировании дезадаптивного поведения. В рамках данной стратегии человек может игнорировать проблему, делая вид, что ее не существует, он не берет на себя ответственность за принятие решений, предпочитая ничего не делать в надежде, что все разрешится само собой. В результате, выход из ситуации может видеться в употреблении алкоголя, курении, переедании и т.п.

У 20 % респондентов наблюдается высокий уровень выраженности стратегии «осторожные действия». Налоговые инспекторы данной группы стремятся избегать риска при принятии решений, они долго и тщательно обдумывают все варианты, прежде, чем остановиться на одном из них. В ситуациях, требующих быстрого действия и принятия решений, они испытывают дополнительный стресс. Однако ситуации взаимодействия с налогоплательщиками часто требуют от сотрудников налоговых органов именно такого поведения. Это вызывает дезадаптацию в ситуации стресса.

27 % респондентов продемонстрировали высокий уровень выраженности стратегии «импульсивные действия». Это противоположный вариант поведения, когда человек действует в стрессовой ситуации под влиянием эмоций или обстоятельств. У него не остается времени на принятие взвешенного решения, анализ возможных последствий. В конфликтных ситуациях с налогоплательщиками это приводит к обострению противоречий, эскалации конфликта.

У трети респондентов (34 %) зафиксирован высокий уровень выраженности стратегии «агрессивные действия». Данная стратегия, безусловно, относится к дезадаптивным. Сотрудник начинает

испытывать неприязнь к клиентам в целом, поскольку именно конфликты с ними часто и провоцируют стресс. Данный факт в некоторой степени объясняет и достаточно высокие показатели стресса по шкале деперсонализация в структуре профессионального выгорания.

Достаточно редко у респондентов встречается высокий уровень выраженности таких стратегий, как «манипулятивные действия» (8 %) и «асоциальные действия» (12 %), предполагающие жесткие, циничные и негуманные действия.

Итак, у сотрудников налоговых органов в исследуемой группе наиболее выраженными являются копинг-стратегии «поиск социальной поддержки» и «избегание». Далее по степени выраженности следуют «агрессивные действия» и «вступление в социальный контакт» и «импульсивные действия». В связи с этим одним из основных направлений психологического сопровождения сотрудников налоговых органов должно стать формирование наиболее эффективной копинг-стратегии «асертивные действия», позволяющей опираться на собственные личностные ресурсы [2].

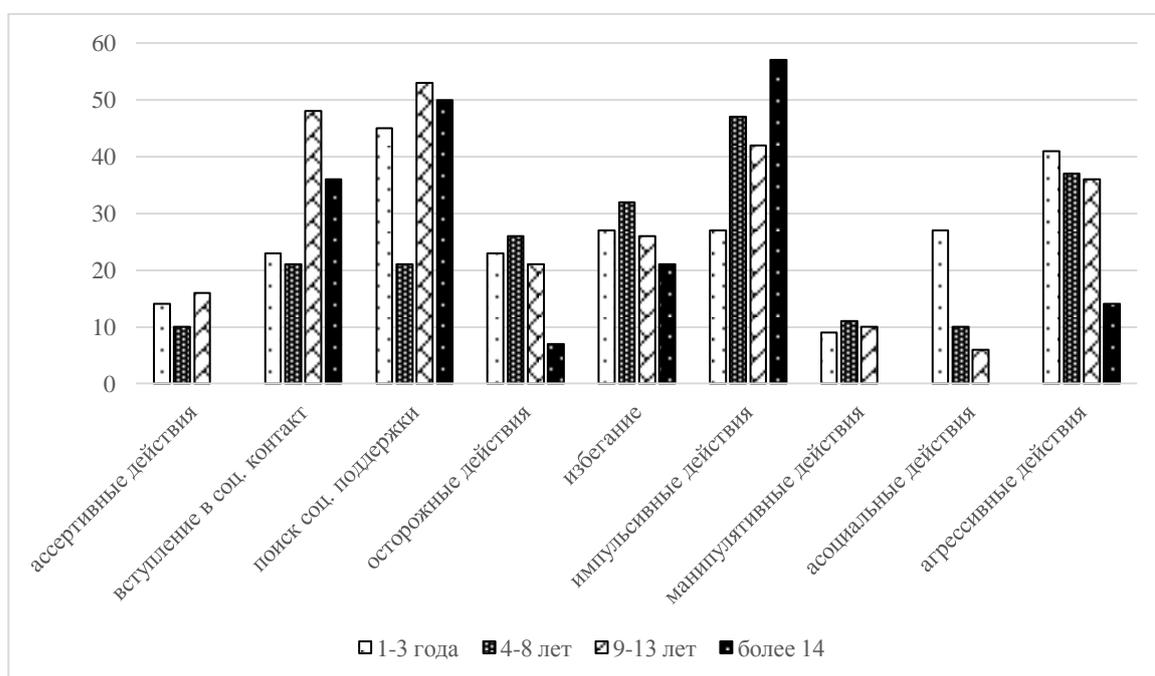


Рис. 2. Представленность высокого уровня выраженности копинг-стратегий у сотрудников с разным стажем работы

Был проведен анализ выраженности копинг-стратегий у сотрудников налоговых органов в зависимости от стажа работы (см. рис. 2). Высокий уровень асертивных действий в стрессовых ситуациях, способствующих развитию стрессоустойчивости, не выражен ни у одной из обследованных групп. Вступление в социальный контакт и поиск социальной поддержки, которые являются конструктивными стратегиями совладания со стрессом, ярко выражен у групп со стажем работы более 9 лет. Пассивное поведение (осторожные действия и избегание), являющееся неэффективной стратегией в стрессе, выражен в группе со стажем работы от 4 до 8 лет. Импульсивные действия, приводящие к необдуманным поступкам в сложных ситуациях, характерны для сотрудников со стажем работы более 14 лет и от 4 до 8 лет. Необходимо отметить, что в группе сотрудников, проработавших в налоговых органах от 4 до 8 лет наблюдается самая негативная ситуация по предпочтению копинг-стратегий в стрессовой ситуации. Для этих респондентов характерно предпочтение неэффективных стратегий и недостаточное использование просоциальных активных стратегий. Как было отмечено

выше, именно у данной группы наблюдаются самые высокие показатели по уровню профессионального выгорания, эмоционального истощения и деперсонализации.

У всех респондентов, независимо от стажа, выявлен средний и высокий показатель агрессивных действий. Агрессивные действия как стратегия преодоления стрессовых ситуаций является неэффективной и связана с конфликтами, конфронтацией, давлением, отказом от поиска альтернативных решений, эмоциональным напряжением, разрушением социальных связей. Поэтому использование данной модели поведения требует больших энергетических затрат и приводит к усилению стрессовых реакций, усугубляющих положение в ситуации и препятствующих разрешению проблемы.

Таким образом, анализ результатов исследования позволяет сделать вывод о том, что у большинства опрошенных сотрудников налоговой службы диагностированы неэффективные стратегии поведения в стрессовой ситуации, которые препятствуют успешному преодолению профессиональных стрессов и могут приводить к профессиональному выгоранию. В связи с этим особую актуальность приобретает направление, связанное с организацией целенаправленной работы по профилактике профессионального выгорания и формированию у сотрудников налоговой службы эффективных стратегий совладающего поведения в стрессовых ситуациях.

Библиографический список

1. Воронина, Н. А. Проявления профессионального выгорания у сотрудников налоговых органов / Н. А. Воронина, А. Ш. Широкова // Наука: Прошлое, настоящее, будущее : сб. статей Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 2. – Уфа : АЭТЕРНА, 2015. – С. 210–213.
2. Воронина, Н. А. Основные направления профилактики профессионального выгорания у сотрудников налоговых органов / Н. А. Воронина, А. Ш. Широкова // Фундаментальные и прикладные научные исследования : сб. статей Международной научно-практической конференции. В 3 ч. Ч. 2. – Уфа : Аэтерна, 2015. – С. 239–247.
3. Ермакова, Е. В. Изучение синдрома эмоционального выгорания как нарушения ценностно-смысловой сферы личности (теоретический аспект) / Е. В. Ермакова // Культурно-историческая психология. – 2010. – № 1. – С. 27–39.
4. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности : учеб. пособ. / Под ред. Г. С. Никифорова, М. А. Дмитриевой, В. М. Снеткова. – СПб. : Речь, 2003. – 448 с.
5. Серёжкина, Е. В. Социально-организационный подход в исследованиях феномена стресса на работе (на примере работников ИТ-фирм России и Франции): автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.01 / Е. В. Серёжкина. – М., 2016. – 28 с.

УДК 316.1

Г.Ф. Коклданова

Е.С. Лубяницкая

А.В. Невенченкова

Е.А. Салий

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ИМИДЖА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматривается понятие имиджа и деловой репутации, доказывается необходимость создания и поддержания положительного имиджа современных организаций, в том числе государственных структур. Исследуются возможные способы и каналы коммуникаций для построения имиджа социально ответственной компании, в том числе средствами социальной рекламы. Рассматривается роль и место коммуникации в построении и поддержании имиджа организации.

Ключевые слова: имидж организации, социальная ответственность, социальная реклама, коммуникация, проектная организация, органы государственной власти.

Gilyana Kokldanova

Ekaterina Lubyantskaya

Anastasia Nevenchenkova

Ekaterina Saliy

FEATURES OF CONSTRUCTION OF IMAGE OF MODERN ORGANIZATIONS

Annotation. The article deals with the concept of image and business reputation, proves the necessity of creating and maintaining of a positive image in modern organizations, including state structures. There demonstrated the research of the different ways and channels of communication used in creating the image of socially responsible company by means of social advertising. The article regards the role and the place of communication in building and maintaining the image of the organization.

Keywords: image of the organization, social responsibility, social advertising, communication, project organization, state structures.

Одним из важных направлений работы практически любой организации является формирование и поддержание имиджа. Положительный имидж организации не менее важен для ее успеха, чем качество предоставляемых товаров или услуг. Нередкими становятся случаи, когда успешно построенный имидж становится нематериальным активом компании, наряду с материальными, интеллектуальными и др.. Имидж базируется на личном восприятии потребителя, на эмоциях и воспоминаниях о них, зачастую эти эмоции формируют представление и о качестве товара/услуги. Когда потребитель слышит о новом продукте/услуге хорошо известной компании, ее успешный имидж еще до приобретения товара закладывает в голове потребителя мысль о том, что новый товар не может быть некачественным. Хорошая репутация заранее настраивает на позитивное восприятие и таким образом прокладывает путь, по которому потребители будут идти навстречу заинтересованной организации.

Положительный имидж приносит организации выгоды, выражающиеся в установлении деловых связей, стабильный спрос на продукцию, предоставление различных льгот в реализации макроэкономических мероприятий, привлечение хороших сотрудников, первоочередные государственные заказы и т. п. Имидж организации выражается в сформированном на основании эмоций, личных убеждений и ощущений образе данной организации. Преимущества, получаемые за счет имиджа, в первую очередь, непосредственно связаны со степенью информированности аудитории об организации. На данный момент еще не все организации пришли к пониманию значения информационному обеспечению. В результате опроса руководителей ведущих российских компаний выяснилось, что только

третья часть респондентов осознает необходимость достаточного уровня освещения деятельности организации в средствах массовой информации и Интернете для построения положительной репутации.

Для формирования положительного имиджа организации важно позиционировать свою организацию как социально ответственную. Подобная стратегия привлекает поддержку не только со стороны потребителей, но и со стороны разнообразных общественных организаций, органов власти, делового и профессионального сообщества [6; 7; 8; 10]. Построение имиджа социально ответственной компании может не только принести выгоды самой компании, но и стать весомым вкладом в становление социально-ориентированной экономики в России. Для формирования положительного имиджа организации необходимо построение четко продуманной и регулярно реализуемой стратегии, в которой будут сочетаться разноплановые PR-технологии, контроль над качеством выпускаемой продукции/услуг и над культурной составляющей этой организации реклама. Существенную роль играет позиционирование организации как социально ответственной. Одной из форм социальной ответственности организаций, государства и общественности в целом является социальная реклама.

Реклама социальной направленности рассматривается как вид коммуникации, ориентированный на привлечение внимания к самым актуальным проблемам общества и его нравственным ценностям, ориентированный на актуализацию проблем общества [14]. Социальная реклама формирует ценностные ориентиры, информирует население об общественно важных событиях, оказывает влияние на поведение людей, стимулирует гражданскую активность, содействует развитию благотворительности, привлекает дополнительные ресурсы в социальную сферу, сообщает людям о способах преодоления трудных жизненных ситуаций. Социальная реклама как некоммерческая форма коммуникации призвана выражать общественные и государственные интересы и содействовать достижению благотворительных целей, распространению духовных, нравственных, эстетических, социальных ценностей. PR-значимость социальной рекламы заключается в том, что она отражает не только сущность социальных проблем, но и степень участия государства в их разрешении.

На данный момент существует множество различных тем, отраженных в социальной рекламе и требующих решения от государства, некоммерческих организаций, представителей бизнес-структур. В зависимости от проблематики и того, кто является заказчиком, ставятся разные цели. Например, государственными структурами главной целью ставится стабилизация общественных отношений, коммерческими организациями – создание положительного имиджа у потребителей и увеличение лояльности клиентов к торговой марке или бренду, общественными организациями – привлечение внимания к важным социальным проблемам [12]. Анализ основных определений, функций и целей социальной рекламы позволяет нам определить основные типы данной коммуникации: реклама определенного образа жизни или моделей поведения; государственная реклама: реклама государственных органов, их идей, начинаний и решений, реклама «законопослушания», патриотическая реклама; реклама социальной ответственности бизнеса [9].

Сегодня те компании, которые предпринимают меры по управлению имиджем и репутацией и осознают их значение, имеют большие преимущества перед конкурентами и многочисленными вызовами времени. Рассмотрим пример построения имиджа органов государственной власти. Имидж органов государственной власти напрямую зависит от способов коммуникации с гражданским обществом. От сложившегося в представлении народа имиджа зависит стабильность и эффективность функционирования всего общества.

Имидж органов государственной власти складывается из тех функций, которые данные структуры должны выполнять и какие действительно реализуют, по мнению граждан. В частности, государственная политика должна учитывать интересы представителей всех социальных групп, разрабатывать на их основе управленческие решения, оказывать помощь в усвоении социально-

политических норм, ценностей и традиций государства и т.д. Последнее имеет особое значение, так как имидж во многом зависит от уровня политической компетентности граждан. Можно сказать, что имидж формируется за счет государственной коммуникации, подаваемой в разных формах и посредством различных каналов.

Необходимо, чтобы выбранные виды коммуникации связывали государственную власть с народом не в одностороннем порядке, а предполагали обратную связь. Они должны давать достоверную систематизированную информацию о состоянии общественного мнения, о преобладающих тенденциях, о настроении всех социальных групп и их динамике. Это позволит органам государственной власти своевременно реагировать на сигналы со стороны гражданского общества, а также корректировать курс выбранной политики – принимать управленческие решения сообразно с прогнозируемыми последствиями.

Классифицировать формы и каналы государственной коммуникации можно по разным основаниям. Система внешних коммуникаций включает в себя: социальную отчетность; брифинги; конференции, пресс-релизы; пресс-бюллетени; производство кино- и телефильмов, теле- и радиорепортажей; организацию интервью с руководителями, другими сотрудниками и т.д. Говоря о возможных каналах коммуникации [6; 17], отмечают, что коммуникация строится через неформальные каналы, через организации и через средства массовой информации. В настоящее время большую роль в распространении информации играют СМИ, которые являются мощным инструментом государственных органов.

Особо следует подчеркнуть развитие Интернета, технического и организационного средства, которое в настоящее время государственные структуры активно используют, внедряя SMM-менеджмент (Social Media Marketing), делая его одним из инструментов управления изменениями. Данные изменения связаны с настроением общественности, которым, в результате, органы государственной власти могут умело управлять, так как использование SMM-менеджмента постепенно формирует лояльность граждан к деятельности властей. SMM-менеджмент можно свести к созданию и развитию сообществ, групп в социальных сетях, микроблогов и т.д. В России SMM-специалисты работают со следующими платформами: 1) социальные сети (ВКонтакте, Facebook); 2) блогосфера (Twitter, Живой Журнал); и 3) видео- и фото- блоги – YouTube, Instagram и др. В целом SMM-менеджмент является «эффективным нововведением, так как позволяет осуществлять быструю и качественную обратную связь с целевой аудиторией» [11] (исходя из «заботы» об имидже).

Таким образом, следует отметить, что в современных условиях государственная коммуникация играет значительную роль в формировании имиджа. В связи с этим основой информационной политики государства должен являться коммуникативный подход: эффективная организация потоков информации, которая предполагает открытость со стороны субъектов власти и работа с всевозможными механизмами обратной связи. Государственные органы должны давать и распространять полную, достоверную и непротиворечивую информацию о своей деятельности, а также получать такую же информацию о состоянии общественного мнения и его тенденциях.

В индустрии высоких технологий и в непроизводственной сфере все большее значение приобретают проектные структуры и организации [1; 2; 5]. Возрастает доля проектных структур организации деятельности, и, следовательно, имидж компаний, работающих с проектами, имеет собственную специфику. «Проектную структуру можно определить как «структуру без структуры». Под каждый проект, запущенный компанией, внутри ее создается специальное подразделение, с завершением проекта подразделение расформировывается и возникает новое, созданное под новый проект. С развитием высоких технологий и сферы услуг проектная структура начинает играть все большую роль. Работа консультантов с отдельными клиентами всегда происходит на проектной основе» [1, с. 101].

По мнению ряда авторов, проектный способ организации деятельности коренным образом изменяет традиционную форму управления организацией. В данной ситуации команда менеджеров, представляющих персонал управления проектом, представляется инвесторам первоочередным фактором успешной реализации проекта [3; 15; 16; 20]. Построение имиджа организации можно рассматривать как проект и как непрерывный процесс. Преимуществом проектного подхода при построении имиджа организации можно назвать мобилизацию усилий компании на работу по обобщению и распространению информации о своих преимуществах, распространению лучшего опыта, популяризацию основных социальных проектов и др. Проектная структура организации обладает массой преимуществ и средств для создания положительного имиджа: команда во главе с менеджером работает с каждым клиентом индивидуально, учитывая все его характеристики и пожелания; высокая степень демократизации управления; постоянное и непрерывное обучение и самосовершенствование персонала и т.д. Это те «сильные стороны», которые благоприятно воздействуют на внутренний и внешний имидж организации.

Можно рассмотреть отдельно построение имиджа проектных организаций. В этом случае, важными факторами будет являться характеристики персонала, привлекаемого к реализации проекта (выполнения работ), а также имидж структур, представители которых реализуют данный проект. Примером построения имиджа и воздействия на имидж организаций [18; 19] может служить инициативный исследовательский проект «Профессиональный рейтинг исследовательских компаний» [4], который ежегодно с 2004 г. реализует ассоциация региональных социологических центров «Группа 7/89».

Таким образом, построение и поддержание положительного имиджа важно для любой организации, в том числе проектной. Можно использовать различные способы и технологии построения имиджа, например, использование потенциала и ресурсов социальной рекламы, поддержание статуса социально-ответственной организации, использование SMM, оценки партнеров, рейтингования и др., что еще раз подчеркивает важность и актуальность поднятой проблемы.

Библиографический список

1. Барков, С. А. Социология организаций : учебник для бакалавров / С. А. Барков, В. И. Зубков. – М. : Юрайт, 2013.
2. Бердышев, П. А. Управление коммуникациями в проектной организации: социологический анализ / П. А. Бердышев. – СПб. : СПбГУ, 2009.
3. Берестовская, В. М., Особенности управления проектами в современных условиях [Электронный ресурс] / В. М. Берестовская, Д. Ю. Тюренков // Гуманитарные научные исследования : электр. науч.-практич. журн. – 2015. – № 3. – Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2015/03/9357> (дата обращения : 12.11.2015).
4. Группа 7/89 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://789.ru> (дата обращения : 16.07.2016).
5. Дзюбенко, Г. И. Формирование управленческой команды проекта организационных преобразований: дис. ... канд. экон. наук / Г. И. Дзюбенко. – М., 2001.
6. Дрогобыцкий, А. И. Инновационная модель организационного управления интеллектуальной компанией: дис. ... д-ра экон. наук / А. И. Дрогобыцкий. – М. : Институт экономики РАН, 2008.
7. Ковалева, Е. Н. Имидж организации: концептуализация подходов [Электронный ресурс] / Е. Н. Ковалева // Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 3. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/imidzh-organizatsii-kontseptualizatsiya-podhodov> (дата обращения : 17.11.2016).
8. Козлова, Н. П. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании [Электронный ресурс] / Н. П. Козлова // Вестник Астраханского государственного технического университета. – Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-polozhitelno-go-imidzha-i-delovoy-reputatsii-kompanii> (дата обращения : 13.11.2016).
9. Крупнов, Р. В. Социальная реклама как инструмент управления социальными процессами: дис. ... канд. социол. наук / Р. В. Крупнов. – М., 2006.
10. Лалетин, А. С. Имидж организации как элемент организационной культуры [Электронный ресурс] / А. С. Лалетин, И. Л. Березин, О. В. Пацук // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 51. – Режим

- доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/imidzh-organizatsii-kak-element-organizatsionnoy-kultury> (дата обращения : 17.11.2016).
11. Лубяницкая, Е. С. Использование SMM-менеджмента в коммуникационной политике организации / Е. С. Лубяницкая // Управление социальными изменениями в нестабильных условиях: Всероссийская научная конференция; 24 мая 2016 г., Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, социологический факультет: материалы конференции / Под общ. ред. В. П. Васильева. – М. : МАКС Пресс, 2016. – С. 396–399.
 12. Мерзлякова, А. В. Тенденции и проблемы развития социальной рекламы в России / А. В. Мерзлякова // Альманах теоретических и прикладных исследований рекламы. – 2012. – № 2(4).
 13. Морозова, И. А. Создание положительной деловой репутации российских компаний в рамках социально-ориентированной экономики [Электронный ресурс] / И. А. Морозова, Ю. А. Курбатова, А. В. Оленева // Госсветник. – 2014. – № 1(5). – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-polozhitelnoy-delovoy-reputatsii-rossiyskih-kompaniy-v-ramkah-sotsialno-orientirovannoy-ekonomiki> (дата обращения : 12.11.2016).
 14. Николайшвили, Г. Г. Социальная реклама: Теория и практика / Г. Г. Николайшвили. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2008.
 15. Ожгихина, А. А. Проектно-ориентированное управление персоналом учреждения сферы образовательных услуг: на примере учреждения высшего профессионального образования / А. А. Ожгихина. – М. : МФПА, 2006.
 16. Романова, М. М. Особенности управления персоналом при проектной организации деятельности / М. М. Романова // Вестник Омского университета. – Серия : Экономика. – 2011. – № 2.
 17. Шварценберг, Р.-Ж. Политическая социология. Ч. 1 / Р.-Ж. Шварценберг. – М., 1992. – 121 с.
 18. Юрасова, М. В. Проблемы измерения современного менеджмента / М. В. Юрасова // Вестник Московского университета. – Серия 18: Социология и политология. – 2016. – № 1. – С. 139–155.
 19. Юрасова, М. В. Интегрированные системы исследований качества (качество исследований и исследование качества) / М. В. Юрасова // Вестник Московского университета. – Серия 18: Социология и политология. – 2014. – № 1. – С. 174–193.
 20. Юрасова, М. В. Проективные сценарии общественного устройства в сознании будущих обществоведов России / М. В. Юрасова // Вестник Московского университета. – Серия 18: Социология и политология. – 2012. – № 1. – С. 155–169.

УДК 791.43-252.5

М.И. Косинова

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СОВЕТСКОЙ КИНЕМАТОГРАФИИ В ГОДЫ «ЗАСТОЯ»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с международным прокатом отечественного кино в период «застоя», а также с закупочной политикой в области кино. Этими вопросами занималась такая организация как «Совэкспортфильм». Данный период характеризуется рядом трудностей в сфере экспортно-импортных отношений, вызванных как причинами объективного характера (например «холодная война» между СССР и США), так и субъективными, имеющими отношение к проблемам внутри советской киноотрасли (снижение художественного и технического уровня отечественного кино).

Ключевые слова: экспорт, импорт, советская кинематография, период «застоя», кинопрокат, «Совэкспортфильм».

Marina Kosinova

EXPORT-IMPORT RELATIONS OF SOVIET CINEMA DURING THE YEARS OF «STAGNATION»

Annotation. The article discusses issues related to international hire of domestic cinema in the period of Stagnation, as well as procurement policy in the field of cinema. These issues were dealt with such organization as «Sovexportfilm». This period is characterized by a number of difficulties in the field of export-import relationship, caused by the reasons of objective nature (for example the «Cold war» between the USSR and the USA), and the subjective relevance to the problems within the Soviet film industry (the decline of the artistic and technical level will domestic movie).

Keywords: export, import, Soviet cinema, the period of Stagnation, theaters, «Sovexportfilm».

В период «застоя» коммерческий прокат советских фильмов во многих странах был сопряжен с рядом трудностей не столько технического, сколько экономического и политического характера. Основная трудность – «холодная война» между СССР и его союзниками, с одной стороны, и США и их союзниками – с другой, длившаяся с середины 1940-х до начала 1990-х гг. «Холодная война» сопровождалась гонкой обычных и ядерных вооружений, то и дело угрожавшей привести к третьей мировой войне. Наиболее известным из таких случаев, когда мир оказывался на грани катастрофы, стал Карибский кризис 1962 г. В связи с этим в 1970-е гг. обеими сторонами были предприняты усилия по «разрядке» международной напряженности и ограничению вооружений.

«Советские руководители конца 1970-х гг., – пишет А.В. Шубин, – были довольны позициями, которые занял в мире Советский Союз, и не стремились добивать геополитического противника. Их позиции были оборонительными – нужно было делать все, чтобы СССР не попал под внезапный удар, как в 1941 г. Лучшим средством сдерживания Запада, как считалось – агрессивного по своей природе, был ядерный потенциал. Важно было показать Западу, что СССР победить нельзя. Именно в этом заключался и смысл вполне искреннего заявления Брежнева о том, что в ядерной войне не будет победителей. Мы к победе не стремимся, вы ее не получите, проиграют – все» [6, с. 10].

В 1970-е гг. «холодная война» со стороны США, Англии, Франции и ФРГ в отношении Советского Союза и стран народной демократии способствовала тому, что американские, английские и другие кинокомпании заняли либо явно враждебную, либо выжидательную позицию в отношении покупки советских фильмов или продажи своих картин. Цензура Швейцарии, Турции, Ирана, Таи-

ланда и других стран под различными предлогами затягивала выдачу разрешений, без которых демонстрация советских фильмов в этих странах была невозможна. Подобное поведение было связано с давлением, в первую очередь, со стороны США. В условиях «холодной войны» американские кинокомпании проникали во все звенья кинематографии и в правительственные организации этих стран. Используя свое положение, они любыми способами пытались помешать реализации советских фильмов. Но были в годы «застоя» и положительные примеры в сфере международного сотрудничества советской кинематографии. Так, в сентябре 1974 г. состоялись переговоры председателя «Совэкспортфильма» («СЭФ») В. Володина с председателем правления американской фирмы «Сатра Корпорейшн» А. Озтемелом и президентом фирмы «Сатра Филмз Энд Спешл Проджектс» Д. Капстейном о необходимости развития и улучшения деловых отношений. Была достигнута договоренность осуществлять взаимные закупки фильмов в соотношении 2:1 в пользу «Сатры» в стоимостном выражении до того, как общая сумма закупок американских фильмов достигнет установленной прежними договорами и письмами цифры – 895 тыс. долл., после этого соотношение будет 1:1. В качестве первой сделки в январе 1975 фирма готова отобрать советские фильмы (игровые, документальные, мультипликационные) на сумму не менее 100 тыс. долл. Были названы американские фильмы, в покупке которых заинтересован «СЭФ» – «Аэропорт», «Любовная история», «Вестсайдская история» и «Кабаре», при этом цена не должна превышать 120–150 тыс. долл. за фильм [2, с. 1313].

Если в 1960-х гг. зарубежный прокат советских фильмов был значительно расширен, то в 1970-е гг. точечные прорывы как в эстетическом, так и в экономическом планах, вуалировали общую уже достаточно унылую и невзрачную картину. В это время в нашей прессе и отчетных документах по-прежнему много говорили об успехах советских фильмов за рубежом, о том, какое большое влияние оказывает наш кинематограф на мировой кинопроцесс. Однако это была попытка выдать желаемое за действительное. В 1970-х гг. советское кино смотрели за границей очень мало. Иностранные продюсеры не меньше наших заботились не только об экономическом, но и об идеологическом вопросе. В главных капиталистических странах (США, Англия, Франция) закупленные советские фильмы, как правило, печатались ничтожно малым количеством копий и демонстрировались во второклассных кинотеатрах.

Гораздо проще дело обстояло с дружественными странами, например с Болгарией, где более двух третей выходящих на экран фильмов производилось в СССР и других социалистических странах. 23 сентября 1985 г. вышло постановление Коллегии Госкино СССР № 65 «О дальнейшем повышении эффективности внешнеполитической кинопропаганды на социалистические страны и совместного кинопроизводства с ними». Руководствуясь решениями апрельского (1985 г.) Пленума ЦК КПСС и задачами дальнейшего укрепления и развития социалистической интеграции, коллегия Госкино СССР постановила «подразделениям, организациям, учреждениям и предприятиям системы Госкино СССР, Госкино союзных республик сотрудничество с социалистическими странами рассматривать как важнейшее направление международной политической работы советской кинематографии, имеющей целью дальнейшее укрепление единства и сплоченности стран социалистического содружества, пропаганду завоеваний реального социализма» [2, с. 1314]. «Совэкспортфильм», согласно постановлению, обязан был «совершенствовать практику отбора советских фильмов для показа в социалистических странах, исходя из специфических особенностей зрительской аудитории каждой из них. Практиковать организацию дополнительных просмотров для закупочных комиссий отдельных соцстран, уделяя особое внимание работе с представителями телевидения. При отборе фильмов для проката в социалистических странах постоянно консультироваться с соответствующими советскими посольствами. Обратит особое внимание на обеспечение широкого проката в социалистических странах советских фильмов, имеющих идейно-воспитательное значение» [2, с. 1314].

Для расширения прокатного пространства в соцстранах предлагалось больше внимания уделять телевизионным организациям соцстран. Кроме того, предлагалось открыть в социалистических странах специализированные кинотеатры для демонстрации советских фильмов с постоянным показом выставок о советском киноискусстве. Особое внимание уделялось рекламе. Предлагалось ввести в практику издание рекламных материалов (плакатов, буклетов и т.д.) по наиболее значительным советским фильмам на языках социалистических стран, проведение за рубежом викторин-конкурсов на знание советского кино и пр. Не был обойден вниманием и вопрос культурного обмена молодыми кинематографистами. В постановлении было предложено использовать Высшие двухгодичные курсы сценаристов и режиссеров с целью подготовки творческих кадров для кинематографий социалистических стран. В обмен нашим киностудиям вменялось в обязанность принимать на стажировку кинематографистов социалистических стран.

В 1970-е гг. в закупочной политике СССР произошли кардинальные перемены. По-прежнему достаточно регулярно прокатывались фильмы капиталистических стран, но преимущество отдавалось уже Франции и Италии, чьи коммунистические партии считались наиболее влиятельными. Нежелание советской кинематографии активно сотрудничать с США привело к тому, что в 1976 г. американские кинематографисты отказались принимать участие в Московском кинофестивале и вообще иметь какие-либо отношения с нами в области кино. Фильмы США, Англии, Западной Германии, пользующиеся у зрителей большим успехом, отныне проникали на наши экраны с огромным трудом. И главное – прокат был переориентирован на развлекательное кино, прежде всего французское. Примечательно, что в 1970-е гг. французская кинематография, наряду с нашей, переживала кризис. И если учесть, что значительное кино Швеции, Западной Германии, США и многих других стран вытеснили далеко не лучшие французские ленты (закупались лишь комедии с участием Л. Де Фюесса, П. Ришара и т.п.), то можно себе представить, сколь сильно были деформированы вкусы нашей киноаудитории из-за такого «лакомства».

«По мере своего мощного развития, – отмечают О. Ковалов и С. Кудрявцев, – экзистенциальное кино теряло всякие шансы быть представленным в советском прокате. Кроме того, художник из капстраны оставался на подозрении у властей. Любой его «проступок» имел прокатные последствия: фильм снимали с экрана или просто не покупали. В то же время «социалистические» паспортные данные позволяли проникать в наш прокат крамольным картинам. ...Главным критерием, которым руководствовались при покупке того или иного западного фильма, являлась верность его авторов социальному реализму» [4, с. 79–80]. Однако в эпоху «застоя» сильно изменилась закупочная политика СССР и в отношении фильмов соцстран. Наиболее сильные в художественном и идейном плане картины, проблемные, аналитические произведения социалистического кинематографа, анализировавшие социальные, экономические и нравственные противоречия общественной жизни, в годы «застоя» отклонялись закупочными комиссиями.

К концу 1970-х гг. киноимпорт в СССР оказался в удручающем положении. Это стало еще одним фактором, негативно повлиявшим на без того снижавшуюся тогда кинопосещаемость. В это время на нашем рынке преобладали индийские, арабские и мексиканские мелодрамы, французские комедии и восточноевропейские кальки с западных жанровых образцов. Из фильмов капиталистических стран советское киноруководство покупало в основном неброские, камерные, реалистические картины, с неперемными элементами социальной критики. Лучших лент жанрового кино США и Европы советский зритель во время «застоя» не увидел. Мюзиклы, вестерны, фильмы ужасов, мистические драмы практически не закупались. Неудивительно, что американские фильмы, имевшие в нашей стране огромный успех, обычно были не вполне каноническими для Голливуда («Спартак» С. Кубрика, «Великолепная семерка», Д. Стерджеса и др.). В то же время классика жанра, изредка попа-

давшая на наши экраны (например, «Некоторые любят погорячее»/«В джазе только девушки», Б. Уайлдер, 1959), не производила на советского кинозрителя должного впечатления.

В 1976 г., чтобы хоть немного компенсировать недостаток качественного иностранного репертуара, наша страна закупила лучшие звуковые фильмы Ч. Чаплина, «8 1/2» и «Сладкую жизнь» Ф. Феллини. Позднее, накануне перестройки было куплено еще несколько мировых шедевров: «Репетиция оркестра» Ф. Феллини, «Осенняя соната» И. Бергмана, «Мой американский дядюшка» А. Рене. Однако подобные жесты уже не могли ликвидировать дефицит высокохудожественных зарубежных фильмов.

Свертывание закупочной политики СССР в отношении зарубежных фильмов в эпоху «застоя» вызвало соответствующую реакцию иностранных государств. В 1970-х гг. наше кино смотрели за границей очень мало. При этом мы по-прежнему боролись за выполнение и перевыполнение планов. Составляя план на следующий год, Госкино, автоматически увеличивало вырученную «Совэкспортфильмом» в текущем году сумму на 10 %. Вне зависимости от того, какие фильмы были произведены нашими студиями в прошлом году и какие ожидалось в настоящем. В 1970-х гг., когда у нас фактически был кризис репертуара, подобный подход был явно оторван от действительности. Но это мало волновало составителей планов, а от выполнения этих планов зависели заработные платы и премии работников «Совэкспортфильма», поэтому план выполнялся всегда. Примечательно, что, как правило, для зарубежного проката «Совэкспортфильм» отправлял не те фильмы, которые шли у нас с наибольшим успехом, а посредственные «серые» ленты.

И все же в «застойные» годы еще существовала некая иллюзия присутствия нашего кино на мировом экране. А отдельным «шедевром» даже удавалось получить какой-нибудь приз на международном фестивале. «Мы иногда утешались теми призами, которые получали наши фильмы в 70-е гг. на международных кинофестивалях, – вспоминает В. Баскаков. – Международных кинофестивалей очень много, и действительно наши фильмы получали там какие-то премии. Мне тоже доводилось быть членом жюри зарубежных фестивалей. И, знаете, выбить второстепенный приз за советский фильм на небольшом фестивале не представляет большого труда. Иногда дирекция и жюри дают приз за весьма средний фильм из-за уважения к кинематографии Эйзенштейна, Пудовкина, Довженко. Им вроде бы неловко чего-нибудь нам не дать, надо придумать какой-нибудь диплом, премию за что-то такое. Мы часто утешались этими наградами, а на самом деле с времен картин «Летят журавли», «Иваново детство», «Андрей Рублев», «Тени забытых предков» на протяжении почти 20 лет наше кино по существу не присутствовало на мировом экране» [1, с. 106].

Единственное, за что по-прежнему боролись иностранные дистрибьюторы в годы «застоя», так это за нашу мультипликацию, всегда находящуюся вне конкуренции. Ее все хотели купить, но не все могли, поскольку «Совэкспортфильм» зачастую выставлял на советские мультфильмы цены, непомерные даже для крупнейших американских дистрибьюторов типа «Columbia Pictures». Так, когда компания захотела приобрести на одном из московских фестивалей 6 мультфильмов Ф. Хитрука и И. Иванова-Вано, сделать ей это не удалось.

Цены на иностранную кинопродукцию тоже зачастую «кусались». Так что сотрудникам «Совэкспортфильма» приходилось занимать выжидательную позицию, пока иностранный дистрибьютор не сбавит цену. В то же время иногда нашим киноначальникам приходилось раскошелиться, причем на самый что ни на есть коммерческий «буржуазный ширпотреб» ради выгодных бартерных сделок. Так, покупка «порочного» фильма «Трое на снегу» (Германия, реж. А. Форер, 1974) позволила нам в порядке бартерной сделки реализовать собственную продукцию (фильмы «Премия» (А. Гельман, 1974), «Сто дней после детства» (С. Соловьев, 1975), «Отроки во Вселенной» (Р. Виктор, 1974) и ряд документальных фильмов).

Стало очевидно, что зрители смотрели зарубежные ленты потому что у них был интерес к легким, комедийным жанрам, который не мог удовлетворить отечественный кинематограф. Поскольку эта проблема уходила корнями в наше кинопроизводство, она требовала пересмотра собственных планов, а самое главное, необходимо было существенно ослабить идеологический контроль над советскими кинематографистами. Многие отечественные фильмы теряли свои лучшие, зрелищные качества в результате удушающего воздействия многоярусного цензурного аппарата. Ослабление его давления привело бы к тому, что зритель проникся интересом и любовью к своим родным лентам и перестал интересоваться сочной заморской клюквой.

Цензурный аппарат, до предела «разбухший» в 1970-х гг., давящий практически любые живые ростки нашего кино, вышеживающий, в первую очередь, из сценариев вместе с «крамоллой» все лучшее, является одной из основных причин кризиса советского кинематографа. В 1975 г. Г. Чухрай на «круглом столе» режиссеров констатировал: «Огромное количество сценариев, которые к нам приходят, являются макулатурой, а редакторы, люди не очень талантливые, дотягивают их до среднего ведомственного уровня – и слава богу. Но если появляется какая-нибудь вещь выше их ведомственного уровня, то тогда они ее тянут назад – опять же до своего ведомственного уровня» [3, с. 23].

Однако отдельные возгласы кинематографистов в конце 1970-х гг. уже не могли повлиять на основную тенденцию в кинопрокате. В это время появились первые симптомы сокращения гигантской киноаудитории. Несмотря на то, что на 1980 г. пришелся второй пик кинопосещаемости в СССР, в это десятилетие общая аудитория кинотеатров уже не поднималась выше четырех миллиардов. Однако официальная статистика в начале 1980-х гг. констатировала перелом этой негативной тенденции и стабилизацию ситуации в кинопосещаемости. Кино стало получать дотаций больше, чем зарабатывало. По официальным данным, с каждого выделенного рубля возвращалось 17 копеек [5, с. 124]. В народном советском сознании был прочно укреплен миф о том, что кино в России является третьей доходной областью после водки и табака. На самом деле все обстояло не совсем так – прежде всего из-за мизерных цен на билеты.

«По посещаемости мы были абсолютными рекордсменами Европы, – пишет Н. Венжер, – у нас доходило до 18–22 посещений в год на душу населения – это считая грудных младенцев и слепых стариков. Максимальный показатель в СССР – 4,2 млрд чел. в год, а в РСФСР – 2,5 млрд. Но платили-то за билет по 15–40 копеек, максимум – рубль. При этих ценах такая дорогая отрасль, как кино, не может быть сверхприбыльной. Она может быть самоокупаемой с небольшой прибылью. И государство ценило эту отрасль не за особую рентабельность, а за сильную идеологическую составляющую. Но с начала 1980-х гг. кино стало приносить убытки. Причем не из-за стоимости производства, а из-за размеров киносети: из 4,2 тыс. городских кинотеатров рентабельными были только 800, остальные жили на дотациях. Дополнительной нагрузкой к этому являлись 153 тыс. сельских кинотеатров. Посещаемость с начала 1980-х гг. начала заметно снижаться – и все это «богатство» висело на отрасли мертвым грузом» [5, с. 125].

В 1986 г., перед самой перестройкой, киноаудитория сократилась до 3,8 млрд кинопосещений в год. Причем на новые фильмы было продано лишь 1,6 млрд билетов, что составило около 42 %. Две трети отечественных лент, запущенных в производство до перестройки, собрали в 1987 г. менее 5 млн зрителей, в то время как окупаемость киноотрасли в целом определялась цифрой 17 млн [5, с. 126]. Таким образом, кинематограф, хотя этот факт все равно скрывался от общественности, перешел в разряд планомерно-убыточных отраслей. Необходимость коренной перестройки всей советской киносистемы стала совершенно очевидной.

Библиографический список

1. Диалог о сегодняшнем кино. С симпозиума во ВНИИ киноискусства. – М. : ВНИИ киноискусства, Госкино СССР, 1989. – 151 с.
2. История киноотрасли в России: управление, кинопроизводство, прокат / Под ред. В. И. Фомина. – М. : Минкульт РФ, ВГИК, 2012. – 2759 с.
3. «Круглый стол» кинорежиссеров. «Чего мы ждем от кинонауки?». 12 февраля 1975 г. – М. : ВНИИ киноискусства, Госкино СССР. – 146 с.
4. Новейшая история отечественного кино. 1986–2000. Кино и контекст. Т. IV / Под ред. Л. Аркус. – СПб. : Сеанс, 2002. – 447 с. – ISBN 5-901586-05-0.
5. Новейшая история отечественного кино. 1986–2000. Кино и контекст. Т. V / Под ред. Л. Аркус. – СПб. : Сеанс, 2004. – 880 с. – ISBN 5-901586-05-0.
6. Шубин, А. В. Золотая осень, или период застоя. СССР в 1975–1985 гг. / А. В. Шубин. – М. : Вече, 2008. – 368 с. – ISBN 978-5-9533-2297-3.

УДК 316

А.И. Пашко

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДХОДОВ

Аннотация. В статье рассматривается ряд теоретических направлений в изучении профессионального развития, производится сравнение заложенных в них идей с современными подходами к профессиональному развитию персонала организации в отечественной социологии. Выводы работы однозначно свидетельствуют о необходимости приоритетной ориентации на личность работника и его социальные характеристики в процессе организации профессионального развития персонала организации.

Ключевые слова: профессиональное развитие персонала, личностное развитие.

Alexandr Pashko

PROFESSIONAL DEVELOPMENT: INTERRELATION OF RUSSIAN AND FOREIGN APPROACHES

Annotation. The article discusses a number of theoretical directions in the study of professional development. The principal ideas, inherent in those theories, compare to the modern approach to the professional development of the staff of organization in Russian sociology. The conclusions of the work clearly indicate the need for priority focus on the identity of the employee and his social characteristics in the process of organizing professional development of the staff of the organization.

Keywords: professional staff development, personal development.

В современной социологии наиболее распространенным подходом к профессиональному развитию является его рассмотрение в контексте организации, применительно к ее персоналу, что определяется именно социологической спецификой в сравнении, к примеру, с подходом психологическим, в котором профессиональное развитие рассматривается с позиции личности. Представители различных научных направлений в социологии сходятся во мнении, что развитие персонала не только не тождественно обучению, переподготовке или повышению квалификации, но и включает в себя все указанные категории, а также адаптацию сотрудников, планирование карьеры и ряд других составляющих. В рамках такого подхода, как правило, вполне закономерно производится системное рассмотрение профессионального развития персонала, определяются основные методы его реализации, принципы и функции, представляется комплекс мер и ключевые показатели результативности развития для организации. Акцент ставится на том, что развитие собственного персонала является делом непосредственно самой организации, хотя и охватывает многие аспекты, не находящиеся под ее непосредственным контролем. Справедливым в сложившейся ситуации было бы рассмотрение профессионального развития не только со стороны организации, но и с позиции личности работника. Исследования в этом направлении изначально проводились в основном специалистами в области общей психологии в Европе и Америке XX в. и основывались на достижениях соответствующей науки, однако эти теоретические направления также содержат ряд социологических компонентов, которые необходимо учитывать в современных условиях.

Хронологически одним из первых направлений в изучении профессионального развития является дифференциально-диагностическое направление. В 1909 г. Ф. Парсонсом [9] были сформулированы основные тезисы этого подхода: а) каждый человек по своим индивидуальным качествам, прежде всего по профессионально значимым способностям, наиболее оптимально подходит к един-

ственной сфере деятельности; б) профессиональная успешность и удовлетворенность профессией обусловлены степенью соответствия индивидуальных качеств и требований профессии; в) профессиональный выбор является, в сущности, сознательным и рациональным процессом, в котором...сам индивид...определяет индивидуальную диспозицию психологических или физических качеств и соотносит ее с уже имеющимися диспозициями требований различных профессий [1]. Интенсивное развитие технологий в течение XX века предопределило многочисленные изменения в профессиональных требованиях, предъявляемых к сотрудникам современных организаций. Ситуация складывается таким образом, при котором однократное соотнесение индивидуальных качеств и требований той или иной профессии в начале карьеры не позволяет однозначно утверждать, что в выбранной профессиональной сфере сотрудник будет эффективен через 5, 10, 15 и т.д. лет. Например, в результате внедрения автоматизированных систем управления предприятием многие виды работ в организациях стали в обязательном порядке требовать от специалистов уверенного владения соответствующим программным обеспечением, в то время как сотрудники, проработавшие на предприятиях не один десяток лет, не могут в полной мере освоить производственные нововведения. Соответствие индивидуальных качеств этих работников профессиональным требованиям не вызывало сомнений на этапе их приема в организацию и продолжительной трудовой деятельности, однако в результате изменения технологии такое соответствие было нарушено.

Динамический аспект взаимосвязи «профессиональные требования – индивидуальные способности» нашел свое отражение в теории развития, связанной с именами Д. Сьюпера [10], Ш. Бюлера [7], Э. Шпрангера [5]. В 1952 г. Д. Сьюпер выдвинул ряд положений своей теории профессионального развития. Среди этих положений выделяется признание «соответствия» ряда профессий сотрудникам с различными индивидуальными характеристиками, изменчивость во времени объективных и субъективных условий профессионального развития, обуславливающих множественный профессиональный выбор, значимость социально-демографических и экономических факторов в процессе такого выбора, наличие различных фаз развития работника. Стадиями профессионального развития на протяжении всего жизненного пути человека являются: пробуждение, исследование, консолидация, сохранение и спад. На первой стадии (до 14 лет) проигрываются профессиональные роли, формируются профессионально значимые предпочтения; делаются попытки реализовать индивидуальные способности, появляются представления о профессиональных требованиях и профессиональном образовании. На стадии исследования (15 лет – 24 года) человек пробует реализовать себя в различных ролях при ориентации на свои реальные профессиональные возможности. Консолидация (25 лет – 44 года) предполагает желание обеспечить устойчивую личностную позицию в выбранном профессиональном поле, сохранение (45 лет – 64 года) – стремление поддерживать в актуальном состоянии знания в рамках выбранной профессии, а спад (после 65 лет) – сокращение собственного участия в профессиональной жизни, наблюдение за профессиональным развитием других людей [10].

Такое разделение всего профессионального развития человека на стадии позволило более дифференцированно подойти к вопросу необходимых организационных мероприятий по отношению к тем или иным социальным группам, которые организация стремится привлечь к себе на работу. Например, значительная часть современных компаний предлагает молодым специалистам – недавним выпускникам учебных заведений или учащимся старших курсов – попробовать себя на стажировках в компании (зачастую в нескольких подразделениях), прежде чем производить зачисление такого молодого сотрудника в штат. Этот механизм отвечает потребности молодых людей попробовать реализовать себя в нескольких профессиональных областях и впоследствии сделать между ними выбор [6]. В другом случае сотрудникам 25–30 лет предлагается постепенный рост профессиональных обязанностей, «горизонтальная карьера», позволяющая расширить свои компетенции, оставаясь в выбранной профессиональной сфере. Наконец, в педагогической среде, в частности – в общем образовании,

ряд исследований [2] подтверждает широкое распространение курсов повышения квалификации в основном для поддержания собственных знаний в актуальном состоянии (например, обучение работе с новым в образовательной организации оборудованием) среди сотрудников старших возрастов.

В рамках еще одной теории профессионального развития – типологической теории Д. Холланда – были сформулированы 3 основных ограничения процесса профессионального развития. Среди них выделяется содержащая ряд социальных характеристик профессиональная ориентация личности (реалистическая, интеллектуальная, социальная, конвенциональная, предпринимательская либо ориентация на искусство), выбранная соответствующая личностному типу профессиональная сфера и выбранный индивидом квалификационный уровень этой профессиональной сферы [8]. Подход к каждому потенциальному сотруднику с точки зрения его профессиональной ориентации нашел свое отражение в соответствующих исследовательских методиках перед приемом на работу, при проведении которых потенциальный работодатель делает попытку узнать профессиональные характеристики кандидата. Помимо этого, в профессиональной ориентации активно используются профессиограммы – документы, содержащие информацию о психологических, технических, физиологических, социокультурных и других характеристиках той или иной деятельности, рабочем месте и условиях труда, что позволяет кандидату на должность соотнести эти характеристики со своими представлениями о желаемой деятельности.

Все вышеперечисленные теории в значительной степени обогатили научный взгляд специалистов разных областей на профессиональное развитие. Можно отметить, что отправной точкой этих теорий является не процесс развития, обеспечиваемый организацией, а личность, ее социально-демографические и психологические характеристики. Различные акценты указанных теорий позволили впоследствии на научной основе сформулировать ряд этапов процесса профессионального развития в организации, а также провести его систематизацию. Концептуальные подходы к развитию сотрудников в отечественной литературе демонстрируют синтез идей рассмотрения этого процесса «со стороны организации» и «со стороны личности работника». В.В. Щербина в рамках концепции управления человеческими ресурсами видит основную задачу организации в развитии персонала в том, чтобы максимальное количество работников занимали такие позиции в организационной структуре, которые позволяли бы им добиваться наилучших результатов в профессиональной деятельности...были бы адекватны их собственным возможностям и задачам, стоящим перед компанией [4].

Настоящее и будущее профессионального развития персонала представляется зависимым от успешности совмещения в этом процессе индивидуальных, личностных характеристик и потребностей сотрудников (потенциальных сотрудников) с потребностями, возможностями самой организации в обеспечении этого процесса. Закономерным представляется такой подход, при котором в вопросах развития человеческих ресурсов в первую очередь организация будет ориентироваться на своих сотрудников и кандидатов при трудоустройстве, а не наоборот, поскольку категория профессионального развития изначально находится в неразрывной связи с личностью и ее социальными характеристиками. Профессиональная ориентация личности, возрастная группа, к которой относится сотрудник, специфика профессиональных потребностей определяют вектор и возможности развития работника в процессе трудовой деятельности, и поэтому представляются характеристиками, которые необходимо принимать в расчет в контексте организации профессионального развития персонала.

Библиографический список

1. Кондаков, И. М. Методологические основания зарубежных теорий профессионального развития / И. М. Кондаков, А. В. Сухарев // Вопросы психологии. – 1989. – С. 158–164.

2. Образовательные запросы учителей на совершенствование/формирование профессиональных компетенций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dpomos.ru/page/requests_demo.php (дата обращения : 16.11.2016).
3. Табаровская, К. А. Анкетирование профессорско-преподавательского состава как элемент мониторинга качества организации и проведения курсов дополнительного профессионального образования (опыт ГАОУ ВПО МИОО) / К. А. Табаровская, А. И. Пашко, О. А. Самаркин // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2015. – Т. 2. – № 6. – С. 9–13.
4. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / Под ред. В. В. Щербины. – М. : Независимый институт гражданского общества, 2004. – С. 231.
5. Хрестоматия по истории психологии / Под ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. – М., 1980. – С. 286–300.
6. Юрасова, М. В. Оценки систем качества подготовки выпускников в вузах России / М. В. Юрасова // Вестник Московского университета. Серия 20: Педагогическое образование. – 2013. – № 1. – С. 55–66.
7. Buhler, C. Psychology in the life of our times / C. Buhler. – Zurich, 1962.
8. Holland, Y. L. Explorations of a theory of vocational choice / Y. L. Holland // J. Appl. Psychol. – 1968. – V. 52. – № 1.
9. Parsons, F. Choosing a vocation / F. Parsons. – Cambridge, 2008. – 176 p.
10. Super, D. E. Vocational development / D. E. Super. – N. Y., 1957. – 391 p.

УДК 338.001.36

М.Д. Хабиб

М.Ю. Теплякова

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТАТИСТИКИ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗМЕРЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме обобщающей характеристики системы образования. В ней анализируются методологические и организационные аспекты статистического исследования системы образования. Рассматриваются проблемы адаптации положений международных стандартов к российской статистической практике.

Ключевые слова: образование, система показателей, классификация, уровни образования, гармонизация статистической информации, качество образования, сопоставимость статистической информации.

Marina Khabib

Marina Teplyakova

THE SYSTEM OF EDUCATIONAL INDICATORS: PROBLEMS OF STATISTICAL MEASUREMENT

Annotation. The article is devoted to the actual problem of generalizing the characteristics of the educational system. It discusses the methodological and organizational problems of statistical research of the educational system. The problems of adaptation of international standards to the Russian statistical practice.

Keywords: education, system of indicators, classification, levels of education, the harmonization of statistical information, the quality of education, comparability of statistical information.

В современных условиях качество и эффективность системы образования стали важнейшим фактором социально-экономического развития. Поэтому усиливающийся интерес к получению объективных и своевременных данных о состоянии образования в отдельных странах, с одной стороны, и возможность обмена информацией по вопросам функционирования национальных образовательных систем, с другой стороны, определили значимость формирования современной системы информационной инфраструктуры исследования образования, с помощью которой можно идентифицировать глобальные тенденции и вызовы, вытекающие из характера глобализации многих сфер социально-экономической жизни в мире. Глобализация мирового образовательного пространства, радикальное изменение системы образования в России, переход к концепции образования человека в течение всей его жизни обусловили значительные изменения во всех уровнях образования и предопределили необходимость совершенствования информационной базы исследования образования в России и адаптации ее к действующим международным стандартам в данной сфере.

Статистическое исследование образования на международном уровне предполагает применение единой методологии всеми странами, что позволяет обеспечить сопоставимость статистической информации, представляемой национальными статистическими службами, посредством гармонизации определений и действующих национальных классификаций, а также унификации используемых систем статистических показателей. Задача гармонизации статистических данных об образовании впервые была поставлена с созданием ЮНЕСКО в 1950 г. в целях улучшения информационного обеспечения международного сотрудничества. В настоящее время функции формирования и развития международных статистических стандартов сконцентрированы в трех организациях – Институте статистики ЮНЕСКО, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Отделе статистики ЕС (Евростате). Их совместная деятельность направлена на формирование информационных ресурсов, содержащих сопоставимые данные, и предусматривает целый комплекс работ – от создания понятийного аппарата, классификаций, систем индикаторов до проведения аналитических исследо-

ваний и подготовки политических рекомендаций. Центральное место в международной статистике образования занимает сбор статистических данных на базе единых вопросников и сопровождающих их инструктивных материалов, осуществляемый указанными организациями совместно в ежегодном режиме [5].

Для четкой согласованности понятийного аппарата и верной интерпретации особенностей и характера процессов, протекающих в сфере образования на мировом уровне, особенно важно обеспечить сопоставимость данных. Она может быть достигнута посредством применения Международной стандартной классификации образования (МСКО) – концептуального документа, предназначенного для классификации и представления сопоставимых на международном уровне статистических данных в образовательной сфере. Международная стандартная классификация образования является частью Международной системы социальных и экономических классификаций Организации Объединенных Наций, применяемых в статистике с целью сбора и анализа сопоставимых на международном уровне данных. Классификация национальных образовательных программ в соответствии с МСКО является основным инструментом для систематизации информации по национальным системам образования, образовательным программам и соответствующим квалификациям, применяемых для сопоставления данных об уровнях образования и помощи в их интерпретации на международном уровне.

Первая Классификация МСКО была разработана ЮНЕСКО в 1970-х годах. Содержащиеся в ней положения и методология позволили сформировать способы сбора и представления статистических данных в области образования, как на национальном, так и на международном уровне. Первый пересмотр ее содержания был осуществлен в 1997 г. В ноябре 2011 г. на 36-й сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО была принята обновленная Классификация МСКО 2011 [1], в которой представлены усовершенствованные определения и более обширный материал, позволяющий на более качественном уровне отслеживать мировые образовательные модели. В МСКО 2011 содержатся усовершенствованные определения типов образования, и уточняется их применение в контексте МСКО. К существующей классификации уровней образования были добавлены новые категории, в связи с развитием системы образования детей младшего возраста и реструктурированием системы третичного образования. Кроме того, в данной классификации впервые в качестве статистической единицы введена образовательная квалификация. МСКО 2011 состоит из трех компонентов: 1) согласованных на международном уровне положений и определений; 2) системы классификации; 3) классификации национальных образовательных программ в соответствии с МСКО и соответствующих квалификаций в странах мира.

Основные сквозные классификационные переменные МСКО – это уровни и области образования. В рамках уровней МСКО программы и квалификации классифицируются далее по дополнительным параметрам: ориентация программы, завершение уровня МСКО, доступ к более высоким уровням МСКО, положение в национальной системе степеней и квалификаций. Базовая единица классификации в МСКО – *образовательная программа* и соответствующие ей *образовательные квалификации*. Образовательные программы определяются как набор образовательных мероприятий, организованных для достижения заранее определенной цели в области образования, и группируются по восьми уровням образования: **МСКО – 0** образование детей младшего возраста, **МСКО – 1** начальное образование, **МСКО – 2** первый этап среднего образования, **МСКО – 3** второй этап среднего образования, **МСКО – 4** послесреднее нетретичное образование, **МСКО – 5** короткий цикл третичного образования, **МСКО – 6** бакалавриат или его эквивалент, **МСКО – 7** магистратура или ее эквивалент, **МСКО – 8** докторантура или ее эквивалент.

В рамках МСКО образовательные программы квалифицируются по *областям знаний*, а также по *укрупненным «отраслевым» группам* [1].

В последние годы в развитых странах взят курс на реализацию *концепции образования в течение всей жизни*, объединяющего все виды образовательной деятельности, осуществляемые на непрерывной основе, с целью совершенствования знаний, навыков и умений. В международной практике сформированы методологические подходы к статистическому измерению связанных с этим явлений и процессов; осуществляется сбор статистических данных о непрерывном образовании. Базовым элементом соответствующих статистических стандартов стала разработанная Евростатом классификация видов образовательной деятельности: *формальной, неформальной и информальной* [1], предназначенная для учета и систематизации всех видов образовательных возможностей и путей получения знаний как со стороны потребителей образовательных услуг, так и их производителей. В международной статистике уделяется существенное внимание *классификации расходов на образование* [1], предусматривающей однозначную идентификацию источников средств, поступающих в сферу образования, и направлений их расходования.

В настоящее время в международной статистике сформирована целостная система индикаторов образования [4], которые помимо всего прочего, активно используются на национальном уровне для анализа тенденций в этой сфере и бенчмаркинга образовательной политики. Ключевой характеристикой результатов деятельности системы образования является *уровень образования взрослого населения*. Он позволяет оценить качество рабочей силы, степень соответствия профессионального образования потребностям экономики и общества, способность рынка труда обеспечить адекватное использование знаний и квалификаций. *Коэффициент выпуска* также используется для оценки результатов функционирования сферы образования. Он характеризует потоки выпускников, готовых выйти на рынок труда либо продолжить образование. Оценка эффективности национальных систем высшего образования в международной статистике осуществляется на основе так называемого *индекса «выживаемости»*, который показывает, какая часть студентов, принятых на обучение, «доживает» до его успешного завершения.

Социально-экономическое развитие требует повышения уровня образования населения, а общество заинтересовано в том, чтобы и дети, и взрослые имели широкий доступ к образованию. Анализ доступности образования предполагает расчет *коэффициента охвата образованием* – отношения численности обучающихся определенной возрастной группы к общей численности населения в этой возрастной группе. Другая важная характеристика возможностей образовательной системы – *ожидаемая продолжительность обучения* определяется средней продолжительностью формального образования пятилетнего ребенка за весь предстоящий период его жизни, позволяет косвенно судить об ожидаемом уровне образования взрослого населения в перспективе. Важное значение при международных сравнительных исследованиях доступности образования имеет изучение *коэффициентов приема*, измеряющих приток учащихся в систему образования за наблюдаемый период времени; как правило, они применяются к третичному образованию (МСКО 5/6).

В международной статистике важное место отводится **анализу среды обучения и организации образования**. С этой целью целесообразно определять *средний размер класса и соотношение численности обучающихся и преподавателей*. Данные индикаторы позволяют сравнивать национальные системы образования с точки зрения создания оптимальных условий обучения, используется в основном для начального образования и нижней ступени среднего образования (МСКО 1/2). В фокусе международных сопоставлений находится и установленный законом *размер валовой (до вычета налогов) заработной платы* учителей (преподавателей) государственных образовательных учреждений за год и за час преподавания. Он исчисляется с учетом паритета покупательной способности национальной валюты, по преподавателям, имеющим минимальную квалификацию необходимую для работы в занимаемой должности в начале их карьеры, а также по преподавателям, имеющим 15-летний стаж профессиональной деятельности и максимальный размер установленной заработной платы.

Актуальным направлением международных статистических исследований являются экономические аспекты развития образования. Прямые государственные и частные расходы на образовательные учреждения и их дифференциацию по ступеням образования характеризует такой индикатор, как *расходы на образовательные учреждения в расчете на одного обучающегося* (в эквиваленте полной учебной нагрузки), приведенные к финансовому году, а также ко всему периоду обучения, актуален для уровня МСКО 5/6. *Расходы на образовательные учреждения в расчете на одного обучающегося, в процентах к объему валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения* – один из важнейших индикаторов, позволяющих сопоставлять расходы на образование, учитывая при этом состояние национальной экономики. Еще один индикатор – *расходы на образовательные учреждения в процентах к ВВП* – отражает долю ресурсов, выделяемых в стране на образование, демонстрируя тем самым степень приоритетности данной сферы в национальной политике.

Соотношение государственных и частных расходов на образовательные учреждения характеризует вклад государственного и частного секторов в финансирование образования. Такая оценка особенно актуальна для доначального (МСКО 0) и высшего образования (МСКО 5/6), поскольку в ряде стран вклад государства в финансирование этих образовательных программ ограничен. О значимости развития образования в сравнении с другими целями государства свидетельствует *удельный вес государственных расходов на образовательные учреждения в общих государственных расходах*.

Изучение *доли государственных субсидий в общих государственных расходах на образование* также является важным ориентиром образовательной политики, особенно в секторе высшего образования. Она исчисляется по видам субсидий (стипендиям и иным грантам домохозяйствам, трансфертам и платежам другим частным юридическим лицам, студенческим займам).

Инфраструктура статистического изучения состояния дел в образовании в Российской Федерации базируется на положениях Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ и Конституции РФ, которые в основном соответствуют рекомендациям ЮНЕСКО и, в частности, Международной классификации образования. Согласно вышеуказанному закону в РФ введена новая система образования, которая подразделяется на общее образование, профессиональное образование, дополнительное образование и профессиональное обучение, обеспечивающие возможность реализации права на образование в течение всей жизни (непрерывное образование) [3]. По каждому уровню образования закрепляются его соответствующие уровни.

Существующая система показателей образования в отечественной статистике сформирована в соответствии с Методологическими положениями по статистике [2] в наиболее полном виде представлена в статистических сборниках «Образование в Российской Федерации» и «Индикаторы образования». Показатели образования в них представлены по 9 разделам. Индикаторы образования в отечественной статистике изучаются в разрезе каждого из уровней образования. Их можно разделить на следующие группы: количественные характеристики образовательных учреждений, количественные характеристики контингента обучающихся в образовательных учреждениях, количественные и качественные характеристики преподавательского состава, показатели состояния материально-технической базы учебных заведений, показатели приема и выпуска в учебные заведения, качественные характеристики уровня образования [2].

Дошкольное образование в РФ может быть получено в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми. Они обеспечивают воспитание, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от двух месяцев до семи лет. При оценке ситуации на данном уровне образования, в официальной статистике используются следующие показатели: число дошкольных образовательных организаций, число дошкольных образовательных организаций по назначению, численность воспитанников в дошкольных образовательных организациях, численность педагогических работников

организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования. Все характеристики дошкольного образования в отечественной статистике рассматриваются в региональном разрезе и по формам собственности. В качестве обобщающей оценки обеспеченности населения дошкольными учреждениями рассматривается *численность детей в дошкольных образовательных учреждениях на 100 мест*.

К количественным индикаторам, характеризующим состояние процессов образования общеобразовательных учреждений, реализующих общеобразовательные программы начального, общего, основного общего, среднего (полного) **общего образования** относятся: число государственных и муниципальных образовательных организаций, численность учителей в государственных и муниципальных образовательных организациях, численность обучающихся в государственных и муниципальных образовательных организациях, численность выпускников, численность детей и подростков в возрасте 7–15 лет, не обучающихся в образовательных учреждениях в группировке по причинам, показатели интернатных учреждений, численность детей, обучающихся в учреждениях дополнительного образования. К качественным характеристикам общего образования можно отнести показатели, характеризующие *условия обучения и показатели успеваемости* обучающихся. Условия обучения оцениваются числом образовательных учреждений и учеников, обучающихся во вторую и третью смены и средней наполняемостью классов в дневных общеобразовательных учреждениях. Успеваемость в общеобразовательных заведениях характеризуется удельным весом второгодников в общей численности учащихся и удельным весом выпускников, не получивших аттестат. Статистические характеристики общего образования в практике современного статистического учета рассматриваются: по ступеням образования, по видам учреждений, в региональном разрезе, в разрезе городская местность – сельская местность, по формам собственности, форма обучения, пол, возраст (для контингента обучающихся).

В систему **профессионального образования** входят различные виды учебных заведений среднего и высшего профессионального образования. В структуре среднего профессионального образования выделяют образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих (начальное профессиональное образование) и программы подготовки специалистов среднего звена. Программы этих уровней имеют практическую (техническую) и профессиональную направленность. В качестве основных статистических характеристик данной ступени образования рассматриваются: число образовательных организаций, число обучающихся всего, а также на 10000 чел. населения, число принятых на обучение, выпущено квалифицированных рабочих (служащих), специалистов всего на 10000 чел. занятого населения, численность преподавателей профессиональных организаций всего, в том числе с высшим образованием, выпуск квалифицированных рабочих (служащих), специалистов по профессиям. В настоящее время система показателей среднего профессионального образования в России является достаточно развернутой. К показателям, дающим обобщающую оценку среднего профессионального образования можно отнести: численность студентов на 10000 чел. населения, выпуск специалистов на 10000 чел. занятых в экономике, коэффициент приема в организации среднего профессионального образования: коэффициент выпуска из учреждений среднего профессионального образования: конкурс на вступительных экзаменах, число заявлений на 100 мест, в том числе по группам специальностей.

Высшее профессиональное образование в России – наиболее динамично развивающийся уровень в современной образовательной системе. В Российской Федерации уровни высшего образования определены в соответствии с МСКО, однако в отличие от зарубежных стран, специалитет остался одним из уровней подготовки специалистов с высшим образованием по техническим и естественно-научным специальностям. Система показателей высшего профессионального образования включает: число образовательных организаций, численность студентов, принятых на обучение, численность

выпускников высшего профессионального образования, численность профессорско-преподавательского состава вузов. Так как система показателей высшего профессионального образования является частью целостной системы показателей, характеризующих различные уровни образования, в практике статистического учета по ней также представлен большой объем квалификационных признаков. В качестве обобщающих индикаторов высшего профессионального образования рассматриваются показатели: численность студентов на 10000 чел. населения, коэффициент приема в высшие учебные заведения, выпущено специалистов из учреждений высшего профессионального образования на 10000 чел. населения, выпуск специалистов из высших учебных заведений на 10000 занятых в экономике, коэффициент выпуска из учреждений высшего профессионального образования, конкурс в учебные заведения высшего профессионального образования.

К показателям качества и доступности образования на различных уровнях можно отнести: показатели охвата соответствующим уровнем образования; наполняемость (классов) аудиторий, уровень образования (квалификации) педагогов (педагогических работников), уровень сменности обучения, оснащенность вычислительной техникой классов (аудиторий). Качество и доступность образования необходимо также рассматривать через оценку его финансирования, а именно через анализ объема, состава и структуры потоков финансовых ресурсов в систему образования. В Российской Федерации основными источниками финансирования образования являются средства федерального и региональных бюджетов, а также внебюджетные источники, основным из которых являются расходы домохозяйств (семей) на обучение. Целесообразно изучать динамику среднегодовых расходов семей различных категорий по уровням образования, а также их структуру.

В мировой практике все большее значение приобретает концепция непрерывного образования. В России такие образовательные программы представлены в системе дополнительного профессионального образования. *Дополнительное профессиональное образование* направлено на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие, обеспечение соответствия квалификации работника меняющимся условиям профессиональной деятельности. Дополнительное профессиональное образование осуществляется по программам *повышения квалификации и профессиональной переподготовки, стажировки*. На данном уровне образования основными его характеристиками являются: число работников прошедших обучение, число работников получивших дополнительное профессиональное образование, число работников получивших профессиональное обучение. Характерной особенностью статистического учета численности работников получивших дополнительное профессиональное образование или профессиональное обучение является широкий спектр классификационных признаков их представления, а именно: по видам экономической деятельности, по субъектам РФ, по категориям персонала, по формам обучения, по видам программ, по объему учебных часов, по уровням профессионального образования, по возрасту, по полу.

Несмотря на наличие такого состава показателей, характеризующих состояние образования, статистическое исследование образования в России характеризуется рядом недостатков, среди которых следует выделить следующие: отсутствие статистического наблюдения на различных уровнях образования, недостаточное внимание к финансово-экономическим процессам, межведомственная разобщенность, устаревшая система статистической отчетности и т.п. Для устранения перечисленных недостатков, как нам представляется, необходима конкретная программа, содержащая методологические и организационные вопросы адаптации положений международных стандартов к российской статистической практике, что позволит унифицировать и гармонизировать различные образовательные программы, обеспечить соответствие между программами и видами тех образовательных учреждений, где они реализуются. Неточности в интерпретации структуры образования в России на базе

принятых в МСКО эквивалентов могут привести к существенным искажениям количественных оценок и, соответственно, к неверной трактовке ситуации в сопоставлении с другими странами.

Другая серьезная задача, стоящая перед российской статистикой, – разработка методологии измерения распределения ресурсов образовательного учреждения (кадровых, финансовых и материально-технических) по уровням реализуемых ими программ. Для ее решения необходимо сформировать систему статистических показателей, характеризующих финансовые потоки в сфере образования в разрезе образовательных программ, источников финансирования и эффективности как отдельных программ, так и учреждений в целом. В настоящее время такая информация отсутствует, что затрудняет получить объективную оценку расходов на образование в России.

Решение поставленных задач позволит повысить качество системы статистического наблюдения за деятельностью в сфере образования, что позволит получить комплексную характеристику российской системы образования в соответствии с международными стандартами.

Библиографический список

1. Международная стандартная классификация образования МСКО 2011: Институт Статистики ЮНЕСКО – Montreal, Quebec H3C 3J7 Canada – 2013 г.
2. Методологические положения по статистике. – М. : Росстат, 1996–2006. – Вып. 1–5.
3. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ // СЗ, 2013.
4. Education Indicators. Technical guidelines / ЮНЕСКО, 2009.
5. OECD Handbook for Internatioyally Comparative Education Statistics. – Paris : OECD, 2004.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 12 / 2016

Абрамова Марина Игоревна	канд. экон. наук, доцент, Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: abramov.a@mail.ru
Андреева Ольга Владимировна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: o.andreeva93@yandex.ru
Баркаев Хасан Магомедович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ninety_five@mail.ru
Блинова Ульяна Юрьевна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», e-mail: rosbu@mail.ru
Болотин Денис Валерьевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: d.v.bolotin@mail.ru
Большакова Ольга Ильинична	канд. физ.-мат. наук, доцент, преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: olgabolsh@mail.ru
Борисоглебская Лариса Николаевна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», e-mail: boris-gleb@rambler.ru
Воронина Надежда Александровна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ДПО «Приволжский институт повышения квалификации ФНС России», e-mail: voroninanadejda@rambler.ru
Гагарина Светлана Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», e-mail: g_ug@mail.ru

Гайноченко Татьяна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: TGainochenko71@gmail.com
Година Татьяна Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: t.godina@guu.ru
Гуляткин Антон Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: AntonGuuBank@mail.ru
Гуреев Павел Михайлович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: pmg-dom@mail.ru
Давыдкина Марина Викторовна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: marina.davydkina@inbox.ru
Дедушева Любовь Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет «МАМИ», e-mail: nat15041@mail.ru
Демкина Ольга Витальевна	канд. экон. наук, ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: demkina.o.v@gmail.com
Дьяконова Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: diakonova_o@mail.ru
Ермошин Михаил Валерьевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: m.ermoshin01@gmail.com
Жороева Рахат Нуриддиновна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: rakhat.zhoroeva@outlook.com
Жуков Вадим Анатольевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vadim.zhukov@inbox.ru
Жукова Марина Александровна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zhukova_marina@inbox.ru
Землянский Олег Александрович	канд. экон. наук, доцент, зам. зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ozml@mail.ru

Зубкова Ярослава Николаевна	соискатель, ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России», e-mail: yaroslavazubkova@yandex.ru
Кириллов Виктор Николаевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kirillov44@yandex.ru
Ковалев Иван Викторович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ivan.kovalev@uggazstroy.ru
Коклданова Гиляна Федоровна	студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: gkokldanova@gmail.com
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Косинова Марина Ивановна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kosimarina@yandex.ru
Кравчук Сергей Вадимович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sergey.v.kravchuk@yandex.ru
Курасбедиани Зураби Важаевич	доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», e-mail: tim_077@mail.ru
Логвинов Сергей Сергеевич	аспирант, ГОУ ВО Московской области «Московский государственный областной университет», e-mail: yab.58@mail.ru
Лубяницкая Екатерина Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: lubyanitskaya.ekaterina@gmail.com
Манахов Сергей Владимирович	канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: manakhov.sv@rea.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
Мишина Ольга Игоревна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ms.olga93@inbox.ru
Назаров Алексей Юрьевич	ст. преподаватель, АНО ВО «Московский институт современного академического образования», e-mail: yab.58@mail.ru
Невенченкова Анастасия Валерьевна	студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: nnevenchenkova@mail
Нестерова Ирина Геннадьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ignesterova@mail.ru
Опекунов Валерий Александрович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: igor.shcherbinin@gmail.com
Пасько Александр Владимирович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: y999yy@list.ru
Пашко Александр Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: alexander_pashko@bk.ru
Поспелов Сергей Валерьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: guu0216@mail.ru
Раилова Рената Шамилевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ravidovars@yandex.ru
Рассади́на Екатерина Владимировна	канд. биол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: rassadina6@mail.ru
Сазанова Светлана Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sazanova@mail.ru

Салий Екатерина Андреевна	студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: kate.saliy@yandex.ru
Сираждинов Рифат Жамалетдинович	канд. экон. наук, доцент, ст. научный сотрудник, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: rifsir@yandex.ru
Смирнов Евгений Николаевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: smirnov_en@mail.ru
Теплякова Марина Юрьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: teplyakova-marina@yandex.ru
Терехова Анна Евгеньевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: anterehova@guu.ru
Томова Марьям Багаудиновна	аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет «МАМИ», e-mail: toмова.maryam@yandex.ru
Туктаров Сергей Равилевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tuktarovs@yahoo.com
Уланин Сергей Евгеньевич	директор, ФГБУ НИИ проблем хранения Росрезерва, e-mail: ukolovdom@mail.ru
Успаева Милана Гумкиевна	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», e-mail: milana_uspaeva@mail.ru
Хабиб Марина Далхатовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: marina-khabib@mail.ru
Чаусов Николай Юрьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», e-mail: chausow@yandex.ru
Шаповал Елена Валентиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: e_shapobal_67@mail.ru

Шапошников Святослав Вячеславович	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: rifsir@yandex.ru
Шарипов Фанис Фалихович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: fanissh@rambler.ru
Шейка Павел Александрович	директор департамента, АО «Корпорация развития Тульской области», e-mail: sheyka@invest-tula.com
Шемякина Татьяна Юрьевна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Sh.tatiana@list.ru
Шикова Екатерина Игоревна	соискатель, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», e-mail: shikova@mail.ru
Широкова Алсу Шамильевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ДПО «Приволжский институт повышения квалификации ФНС России», e-mail: alss70@ mail.ru
Щербинин Игорь Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: igor.shcherbinin@gmail.com
Щербинина Екатерина Игоревна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kaushanatal@mail.ru
Юрченко Тамара Ивановна	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yurchenkoti@yandex.ru