

Редакционный совет

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

Editorial board

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

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

При перепечатке материалов ссылка на «Вестник университета» обязательна.

Издаётся в авторской редакции.

Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру рецензирования.

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2017

СО Д Е Р Ж А Н И Е
**РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Алимова Л.Р.	Основные тенденции изменения спроса на российском автомобильном рынке в 2016 году.....	5
Богданова М.В., Приходченко М.К.	Анализ состояния и развития авиационной промышленности Российской Федерации	9
Гарифуллин Ф.Ф.	Анализ тенденций прямых иностранных инвестиций и состояния развития рынка слияний и поглощений нефтегазовых компаний	14
Каримова М.И.	Тенденции и перспективы реализации институциональных реформ в аспекте повышения конкурентоспособности экономики	22
Корзюватых Ж.М.	Особенности управленческого учета на предприятиях нефтегазовой отрасли	28
Назаров А.Ю.	Влияние нематериальных факторов на потенциал развития экономик Московской области и Краснодарского края	32
Петрина О.А., Савкина Е.В.	К вопросу об устойчивом развитии социально-экономических систем.....	37
Смагулова С.М.	Современный этап позиционирования Республики Казахстан в энергетической архитектуре Каспийского региона.....	42
Стадолин М.Е.	Проблемы развития системы жилищного контроля в городских поселениях	48
Францева-Костенко Е.Е.	Основные направления определения преимуществ регионального развития (на примере Нижегородского региона)	53
ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ		
Аль-Фахад А.З.М.	Экологические проблемы устойчивого развития и благоустройства городских территорий и способы их решения.....	57
Барсова Т.Н., Сазонов А.А., Проскуряков В.А.	Особенности применения многовариантного диагностического анализа в современных экономических условиях	62
Ермолаев Е.Е., Склярова Е.А., Ушанова Н.А.	Выбор варианта организации теплоснабжения жилых зданий в городском округе Самара	66
Зозуля П.В., Зозуля А.В.	Прогнозы численности населения России и мира	71
Михайлов М.А., Беликова М.П.	Статистический анализ продовольственной безопасности Российской Федерации: региональный аспект.....	76
Путькина Л.М., Орлова О.В., Лаврова Л.А.	Маркетинговый анализ как механизм повышения конкурентных преимуществ предприятия на отраслевом рынке	86
Савин А.В.	Специфика хвостовых рисков, угрожающих экономической безопасности промышленных организаций	89
Семёнов И.В.	Стратегический маркетинг и система создания потребительской ценности в условиях перехода к экономике знаний.....	95

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Аброскин А.С., Аброскина Н.А. Особенности оценки выпуска для государственного сектора экономики	103
Аль Аззави А.А. Проблемы передачи лизинговой компанией РФ оборудования для использования в соответствии с исламским банкингом	109
Астафьева О.Е., Диких В. А. Возможности привлечения инвестиций и распределения рисков при реализации проектов с использованием механизма государственно- частного партнерства	114
Богомолова Е.А., Дзарасуев С.Ш., Белоусова Д.И. Возникновение рисков проектов реального инвестирования под влиянием инфляции	120
Горелова О.А. Проведение отбора инвестиционных предложений на прединвестиционной стадии при формировании инвестиционных программ дорожного строительства	124
Гулькова Е.Л., Ингибиан Дж.И. Влияние международного налогообложения на корпоративные финансовые решения	131
Ибрахим М.А. Эволюция теоретических основ фискальной политики государства.....	135
Логинов Б.Б. Международный банковский бизнес в контексте правил и норм ВТО ...	141
Макашев М.О. Брендинг как инструмент повышения инвестиционной привлекательности территории	146
Медведь А.А. Инвестиционный процесс: стимулирующая политика государства	151
Уколов В.Ф., Соломатин А.В., Никиенко А.В. Формирование института независимых рейтинговых агентств	159

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Агафонов А.В. Теоретические и методические основы оценки стимулирования эколого-ориентированной деятельности предприятий РФ в условиях реформирования экологического законодательства	162
Александров Ю.Д. Управление инновационными проектами в инжиниринговых компаниях	168
Аракелова Г.А., Агафонов А.В. Выявление проблем стимулирования эколого-ориентированной деятельности предприятий в условиях инновационного развития в РФ.....	172
Масленникова Н.П. Факторы эффективности стратегии вертикальной интеграции.....	179
Мурсалов Д.З. Проблемы согласования интересов государства и бизнеса в условиях формирования инновационной экономики.....	184
Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии	189
Уланин С.Е. Виртуальная научно-исследовательская среда	194

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Астафьева О.Е. Особенности организации эффективной системы управления ресурсосбережением и энергоэффективностью в различных отраслях экономики	197
--	-----

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. 27.02.2017.

Формат 60×90/8.

Объем 31,5 печ. л.

Уч.-изд. л. 20,5

Бумага офисная.

Печать цифровая.

Тираж 500 экз.

(первый завод 100 экз.)

Заказ № 144

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

Ивановская Л.В.	
Стратегическое управление персоналом как фактор усиления конкурентных преимуществ организации	202
Рогова И.А.	
Особенности классификаций затрат как основного объекта управленческого учета гостиничного предприятия.....	210
Романова И.А.	
Профессиональная диагностика персонала как инструмент повышения экономической эффективности предприятия	216
Сувалова Т.В.	
Испытательный срок при срочном трудовом договоре.....	220

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Габдрахманов О.Ф.	
Потенциал неформальных хозяйственных сетей в сфере услуг	224
Замятина Н.А., Збарская А.В.	
Обслуживание зарубежных экскурсионных групп в Москве как составляющая имиджа туристического региона (по итогам 2015–2016 гг.)	229
Лаас Н.И., Деревянная О.В.	
Инклюзивное образование как одно из направлений социальной защиты детей с ограниченными возможностями	233
Тимохович А.Н.	
Доверие каналу коммуникации как фактор влияния на поведение потребителей	239
Авторы «Вестника университета»	247

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 339.133.017.629

Л.Р. Алимова

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ В 2016 ГОДУ

Аннотация. В статье приведены статистические данные по итогам продаж легковых автомобилей в 2016 г., перечислены факторы стимулирования спроса на автомобильном рынке в кризисный период. Кратко изложены принципы работы льготных программ от государства и импортеров, указано их влияние на общую динамику продаж, предопределены новые госпрограммы стимулирования авторынка. Отдельно выделена тенденция продаж на вторичном рынке легковых автомобилей и ее перспектива развития в России, выявлены новые особенности поведения покупателей автомобилей, которые следует учитывать дилерам в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: автомобильный рынок, спрос, легковые автомобили, официальный дилер, автопроизводитель.

Liliya Alimova

THE MAIN TRENDS IN DEMAND FOR RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET IN 2016

Annotation. The article presents the statistics results of sales cars in 2016, lists the factors to stimulate demand in the automobile market during the crisis period. Summarized the principles of benefit programs from the government and automaker, given their impact on the overall dynamics of sales, pre-defined government program to stimulate new car market. Separately allocated sales trend in the secondary car market and its development prospects in Russia, revealed new features of the behavior of car buyers, dealers to consider in today's market conditions.

Keywords: automobile market, car market, demand, passenger cars, authorized dealer, the automaker.

Снижение покупательского спроса является ответной реакцией на негативные факторы в мировой и национальной экономике. Покупательская способность населения предсказуемо снижается на фоне проблем, связанных с сокращением рабочих мест на предприятиях, задержками заработной платы, сложностями с получением и возвратом потребительских кредитов. Автомобили не относятся к продукции первой необходимости, поэтому на них конечный потребитель начинает экономить, следствием этого является снижение продаж товаров, продаваемых автодилерами. По итогам 2016 г. продажи новых легковых и коммерческих автомобилей в России сократились на 11 %, до 1,4 млн штук. В итоге рынок показал снижение четвертый год подряд: в 2013 г. продажи сократились на 5 %, в 2014 г. – на 10,3 %, в 2015 г. – на 35,7 % [4].

Цены на новые автомобили выросли с сентября 2014 по июнь 2016 г. на 38 %. Основная причина – рост курсов доллара и евро по отношению к рублю, свое влияние также оказывают инфляция и рост себестоимости производства [1]. Однако сильный рост стоимости производства в условиях продолжающейся девальвации рубля сдерживается путем локализации автокомпонентов. Выпускаемые в России автомобили иностранных марок почти наполовину состоят из деталей отечественного

производства. В условиях падения рубля закупка комплектующих в национальной валюте позволяет сдерживать рост цен и сохранять маржинальность. Однако серьезной проблемой для сборщиков иномарок остается низкое качество продукции российских поставщиков. Поэтому на дальнейшие планы по локализации производства иномарок будут влиять ожидания по динамике автомобильного рынка в России. Если в среднесрочной перспективе авторынок продолжит сокращаться, многие производители могут пересмотреть свои планы (в том числе с точки зрения объемов производства и сроков локализации автокомпонентов) или вообще отказаться от дальнейшей локализации производства [7].

Отдельно стоит отметить спрос на автомобили премиум-класса. В автомобильном рынке премиальный сегмент показал менее отрицательную динамику – 7,2 % (против массового сегмента – 12,2 %). Данная тенденция связана с тем, что доходы более обеспеченных людей остались на прежнем уровне, в то время как средний класс продолжает акцентировать свое внимание на более дешевые автомобили российского производства. Например, известная автомобильная марка Jaguar по итогам 2016 г. показала рост на 113,3 %, в то время, как продажи самого популярного отечественного бренда УАЗ показал рост лишь на 0,5 % за аналогичный период. Положительную тенденцию показали такие премиальные марки, как Lexus (+19,2 %), Alfa Romeo (+127,3 %) [9].

Спрос на легковые автомобили поддерживается благодаря программам от государства и автопроизводителей: государственное субсидирование автокредитов, программа утилизации, компенсация импортеров при сдаче старого автомобиля в зачет нового (трейд-ин) и выпуск новых бюджетных моделей. Например, рост доли автомобилей, покупаемых в кредит, вырос на 50 %. Это вполне объяснимо, так как условия кредитования выглядят достаточно впечатляюще – ставка по кредиту на 3 года с первоначальным взносом от 30 % составляет всего 7 % годовых на автомобили стоимостью до 1 150 млн руб. Общий объем предоставленных государством скидок на 2016 г. по всем программам стимулирования спроса на автомобили равен 16,3 млрд руб. Однако стало известно, что Минпромторг решил продлевать существующие программы субсидирования автокредитов только до первого квартала 2017 г., заменить эти «уже исчерпавшие свой потенциал роста» программы на новые. Среди них такие программы, как «первый автомобиль», «автомобиль для села», программа для соработников, для многодетных семей и т.д. Также стало известно, что планируется поднять верхнюю планку до 1 450 млн руб. Соответствующее изменение предусмотрено в проекте постановления правительства. Окончательное решение должно быть принято по итогам продаж за I квартал. Цена вопроса в сумме составляет 60 млрд руб. [3]. Переоценить значение уже реализованных программ госстимулирования невозможно. С их помощью в 2016 г. был продан фактически каждый второй автомобиль, и это спасло рынок, отечественный автопром и дилеров. Подобные условия стимулирования автомобильного рынка были введены также после кризиса 2008 г. Программа предлагала сдать свой автомобиль в утиль и получить субсидию от государства на покупку нового автомобиля в размере от 30–100 тыс. руб. В 2017 г. государство продлило проект утилизации транспортных средств, однако размер субсидии сократился до 50 тыс. руб. и распространяется только в отношении утилизируемых автомобилей отечественного производства и новых автомобилей, сборка которых происходит на территории Российской Федерации.

Компания «Хендэ Мотор СНГ» (НМС) также участвует в программе утилизации и специально разработала программу трейд-ина для своих клиентов, в рамках которой модель можно приобрести с выгодой 40 тыс. и 50 тыс. руб. соответственно. По-прежнему в рамках программы Drive Hyundai действуют специальные условия на покупку моделей Elantra, i40, Equus. На определенные модели распространяется выгода до 150 тыс. руб., которая может суммироваться с выгодой от программы утилизации и трейд-ина в 50 тыс. руб. Кроме этого, учитывая режим тяжелой экономической ситуации и строгой экономии потребителей, компания НМС выпустила новый кроссовер – Creta, новинку в своем сегменте. Цены на данный автомобиль не должны были достигать 800 тыс. руб. за

штуку, однако на деле менее 1,1 млн руб. автомобили не продаются из-за своего ограниченного выпуска и высокого спроса на них [9].

Если говорить о продажах легковых автомобилей с пробегом, то данный рынок превосходит рынок новых автомобилей более чем в 4 раза. Рынок легковых автомобилей с пробегом в России вырос в 2016 г. на 6 %, до 5,19 млн единиц, реабилитировавшись после тяжелого 2015 г., когда падение спроса составило 20 % [5]. Количество перерегистраций превысило 240 тыс. сделок. Отношение перерегистраций автомобилей с пробегом к регистрациям новых автомобилей в первом полугодии находится на уровне 5,4 автомобиля с пробегом на один новый. Основное число сделок на данном рынке совершается по схеме С2С без участия посредника, но, несмотря на это, дилеры видят здесь серьезный потенциал для дальнейшего развития [8]. По данным ООО «Фольксваген Груп Рус» доля дилерского сегмента составляет около 20 %. Это означает, что, как минимум, каждый пятый автомобиль с пробегом, проданный в 2016 г., был целевым для дилеров и имел все основания быть проданным через дилерский центр [1]. Это связано с тем, что цены на автомобили с пробегом в среднем увеличились только на 20 % (против 38 % по новым автомобилям). Традиционно лидируют российские и корейские модели. Люди, купившие такой автомобиль год-два назад, выгодно для себя продают его сейчас, по той же цене. В премиум-сегменте, напротив, например, иномарка, выставленная за 2,5 млн руб., может подешеветь за месяц на 300–500 тыс. руб.

Основной тенденцией 2016 г., пожалуй, можно назвать то, что участники рынка – и покупатели, и автодилеры – научились существовать в новых реалиях. Первые адаптировались к валютным коридорам, вторые – к новым правилам ведения бизнеса или вовсе покинули дистанцию. Многие дилеры по-прежнему имеют большие кредитные портфели, которые практически невозможно было обслуживать в текущей рыночной ситуации. По данным аналитического агентства «Автостат», количество официальных дилерских центров заметно уменьшилось за 2016 г. на 7 %. В общей сложности насчитывается 3500 официальных дилеров легковых автомобилей. Учитывая тот факт, что в январе 2016 г. их количество составляло 3760 единиц [6]. Но, несмотря на все, сегодня подход в продажах основан не на краткосрочном получении прибыли или на конкретном закрытии той или иной сделки, а на предоставлении индивидуального подхода к покупателям. Подтверждением является тот факт, что дилеры сейчас практически не зарабатывают на продаже автомобилей, делая ставку на выстраивание долгосрочных отношений, предоставление дополнительных услуг и дальнейшее обслуживание и сопровождение клиента. Еще одним явным трендом является изменение покупательского поведения – несколько лет назад число посещений дилерских салонов перед покупкой было существенно выше. Сегодня клиенты не хотят быть привязаны к месту или времени. Поиск, сравнение, выбор – все это осуществляется с помощью современных гаджетов и интернета, без посещения автосалонов. Автодилеры научились принимать во внимание складывающуюся тенденцию и выстраивать бизнес, отталкиваясь от этих изменений. Экономия времени клиента – основное направление развития автодилеров. Здесь и онлайн-продажи, и оформление кредитов, и сервисные интернет-порталы. Ключевой момент – рынок меняется, он становится более цивилизованным для клиента, в том числе и для покупателей автомобилей с пробегом. Создаются консолидированные базы по истории машин, которые помогут купить «чистый» экземпляр. Максимальное упрощение и прозрачность взаимодействия с клиентами – это именно тот путь, по которому сегодня развивается рынок новых автомобилей и автомобилей с пробегом [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что государственное воздействие на спрос в автомобильном рынке происходит непрямым образом, а через коммерческие силы банковских структур, последствия кризиса на которых сказались сильнее всего. По прогнозам аналитиков компании Ernst&Young, к 2020 г. ожидается, что потребительский спрос выйдет на «устойчивый» рост, в частности, за счет сохранения планов большинства иностранных автоконцернов по развитию в России, а

также при сохранении господдержки [2]. Однако хочется обратить внимание, что само по себе гос-субсидирование спроса не устраняет фундаментальных недостатков отрасли, связанных с избытком мощностей, низкой локализацией, разницей в качестве между импортом и локальными комплектующими. Поэтому на сегодняшний день можно выделить следующие факторы, которые поддерживают спрос на автомобильном рынке в России: программа льготного автокредитования, льготный лизинг, программа утилизации, программа компенсаций от производителя (трейд-ин), гарантия дилера на автомобили с пробегом.

Библиографический список

1. Измалков, А. А. Автомобили с пробегом: дилерский сегмент / А. А. Измалков // Рынок автомобилей с пробегом. – 2016. – № 1. – С. 7–8.
2. Казарновский, П. Эксперты предсказали рост авторынка до 2,2 млн машин в год к 2020 году [Электронный ресурс] / П. Казарновский. – Режим доступа : <https://www.rbk.ru/business/05899283d9a79/> / (дата обращения : 07.02.2017).
3. Климнов, А. АЕБ – рынок в ноябре «пошел на взлет» после 2 лет депрессии [Электронный ресурс] / А. Климнов. – Режим доступа : <http://avtostat-info.com/Article/251> (дата обращения : 13.12.2016).
4. Ломакин, Д. Авторынок оттаял по весне [Электронный ресурс] / Д. Ломакин. – Режим доступа : https://www.gazeta.ru/auto/2016/05/11_a_8226197.shtml (дата обращения : 29.01.2017).
5. Ломакин, Д. Машины пустили по рукам [Электронный ресурс] / Д. Ломакин. – Режим доступа : https://www.gazeta.ru/auto/2017/01/16_a_10477391.shtml (дата обращения : 03.02.2017).
6. Полухин, А. Эксперты рассказали о главных изменениях на авторынке [Электронный ресурс] / А. Полухин. – Режим доступа : <https://rg.ru/2017/01/09/eksperty-rasskazali-o-glavnyh-izmeneniih-na-avtorynke.html> (дата обращения : 06.02.2017).
7. Степанов, А. А. Проблемы развития российской промышленности автокомпонентов / А. А. Степанов, Е. В. Купцова, А. Е. Кондратьев // Вестник Транспорта. – 2012. – № 2. – С. 49–57.
8. Степанов, А. А. Развитие автомобильного бизнеса в России / А. А. Степанов, Е. В. Купцова, А. Е. Кондратьев [и др.] // Вестник Транспорта. – 2015. – № 1. – С. 13–17.
9. Тимерханов, А. Динамика авторынка России в 2016 году [Электронный ресурс] / А. Тимерханов. – Режим доступа : <https://www.autostat.ru/infographics/28654/> (дата обращения : 03.02.2017).

УДК 338

М.В. Богданова

М.К. Приходченко

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье проводится анализ состояния и развития авиационной промышленности Российской Федерации, являющейся одной из самых наукоемких отраслей, сохраняющей высокий научно-технический и производственный потенциал. Авторы приводят структуру авиационной промышленности и состав воздушных судов России. В качестве основного пути решения задач, стоящих перед авиационной промышленностью Российской Федерации, рассмотрена государственная поддержка отрасли. В статье проанализированы инвестиции на развитие авиационной промышленности РФ в рамках федеральных целевых программ.

Ключевые слова: авиация, состав, стратегия, система, кадры, финансирование, поддержка, интеграция.

Marina Bogdanova

Mikhail Prihodchenko

THE ANALYSIS OF STATE AND DEVELOPMENT OF AVIATION INDUSTRY OF RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article analyzes the state and development of the aviation industry of the Russian Federation, which is one of the most high-tech industries, maintains a high scientific, technical and industrial potential. The authors present the structure of the aviation industry and the composition of the Russian Air craft. The main ways to address the challenges facing the aviation industry of the Russian Federation, discussed state support for the industry. The article analyzes the investment in the development of the Russian aviation industry within the framework of the federal target programs.

Keywords: aviation, structure, strategy, system, human resources, financing, integration.

Одной из ключевых отраслей российского промышленного производства является авиационная промышленность. Российская Федерация исторически является страной, которая осуществляет производство широкой гаммы летательных аппаратов как мирного, двойного, так и военного назначения. В настоящее время авиационная промышленность России является высокотехнологичным производством. Предприятия, задействованные в сфере авиационного производства, оснащены современным оборудованием и высокообразованными рабочими и инженерно-техническими кадрами, выпускающими продукцию мирового уровня, востребованную во многих странах мира.

Авиационная промышленность является наиболее развитой отраслью российской промышленности. Для отрасли характерна очень высокая наукоемкость и потребность в значительных капиталовложениях. Собственная авиационная промышленность – важнейшая характеристика технологического потенциала национальной экономики страны. Отрасль имеет огромное значение для развития государства – общеэкономическое, оборонное и научное. Эта промышленность дает возможность осваивать и запускать в производство новую военную, гражданскую и продукцию двойного назначения. Авиационный комплекс зародился как единая целая система и сохранил эту системность, даже в годы сильных экономических преобразований в России в начале 90-ых гг.

Авиационная промышленность России на современном этапе является одной из отраслей, создающей высокотехнологичную продукцию на мировом уровне и по мировым стандартам. Одной из стратегических целей развития страны является построение в России инновационной экономики. Это заключается в стратегическом планировании, во внедрении механизмов государственно-частного

партнерства (ГЧП), в создании инструментов защиты национальных интересов на внешних рынках от зарубежных угроз, и в увеличении прямых государственных инвестиций в экономику, в частности, в авиационную промышленность. Авиационная промышленность включает в себя большое количество организаций: крупные научно-исследовательские институты (разработка идеи – 40 %; конструкторские бюро и конструкторские организации (оформление документации) – 35 %; производственные предприятия – 25 % [2].

Одна из наиболее существенных проблем авиапрома России – большой возраст эксплуатируемых воздушных судов. Отечественный авиапром не в полной мере может обеспечить производство достаточного количества новой качественной авиационной техники. По состоянию на 2015 г., в государственном реестре находится 5899 воздушных судов, но в летной готовности только 1120 судов.

Таблица 1

Авиационный парк гражданской авиации на 2015 г. [2]

	Магистральные	Региональные	Грузовые	Служебные
Отечественные	153	196	121	-
Иностранные	503	98	16	33
Итого	656	294	137	33

Отечественный авиационный парк сильно устарел. Это негативно сказывается на конкурентоспособности российских авиакомпаний на международном рынке авиаперевозок и грозит потерей доли рынка в пассажироперевозках. Российским авиакомпаниям необходимо решать задачу обновления своего летного парка, но сделать это за счет отечественного производства пока не представляется возможным по объективным причинам: нехватка производственных мощностей, отсутствие средне-размерных летательных средств, отсутствие надлежащего качества сборки и последующего сервисного обслуживания.

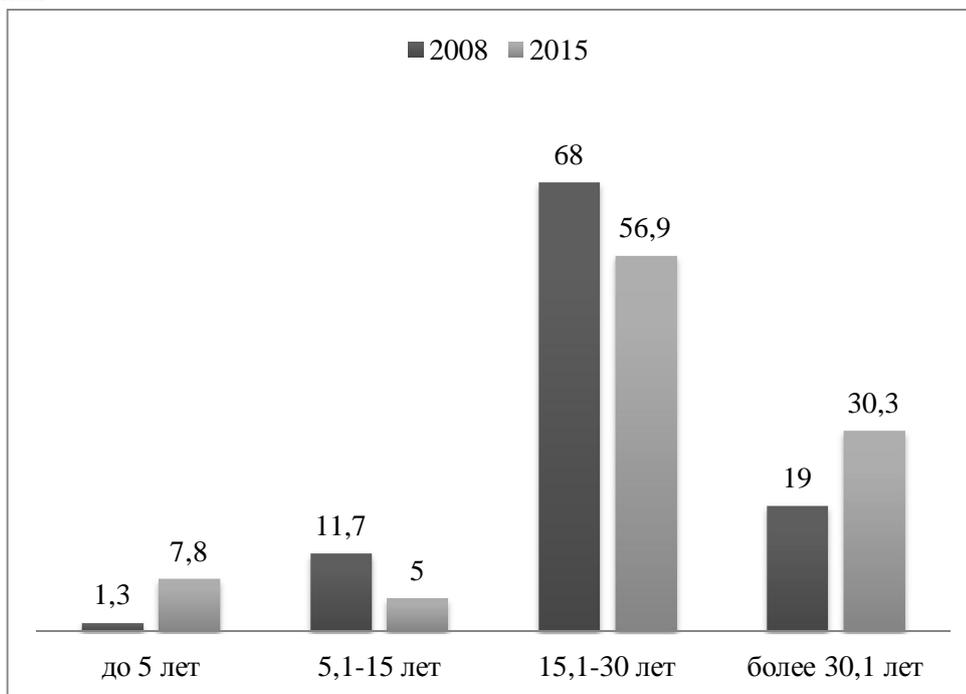


Рис. 1. Состав воздушных судов в России в 2008 и 2015 гг., % [2]

Для решения задач, стоящих перед авиационной промышленностью государством было принято решение о поддержании отрасли с помощью различных инструментов. Государственная поддержка – это особый вид деятельности государства по поддержанию определенного уровня состояния субъекта, отрасли или предприятия/организации [1]. Государственную поддержку можно разделить на следующие типы: государственное финансирование, льготы (налоговые, таможенные и валютные), предоставление в пользование государственного имущества на особых условиях, кадровая поддержка.

Возможные перспективы государственной поддержки. 1. Разработка механизма экономического стимулирования развития промышленности через налоговую систему Российской Федерации (оказание финансовой поддержки предприятиям, стимулирование обновления выпускаемой продукции, развитие материальной базы предприятий, разработка и внедрение в производство новых технологий производства и обработки, освобождение от налога на имущество части имущества предприятий, которая используется для производства реализуемой продукции). 2. Контроль целевого использования амортизационного фонда предприятия отрасли. Устанавливается контроль Федеральной налоговой службой за использованием амортизационного фонда предприятий по назначению. 3. Стимулирование собственных инвестиций предприятий отрасли. Предприятия разрабатывают инвестиционные программы, контролируемые использование кредитных средств. Освобождается от налогов прибыль, которая направляется на развитие производства, модернизацию оборудования и научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. 4. Изменение условий предоставления долгосрочного/среднесрочного инвестиционного кредита для предприятий промышленности. Развитие прямых государственных инвестиций в перспективные наукоемкие, социально-значимые и экспортные производства, формирующие будущую структуру промышленности. Финансирование из государственного бюджета особо важных и приоритетных направления развития.

Основы государственной политики Российской Федерации в области авиационной деятельности, утвержденные Президентом Российской Федерации, в качестве государственных интересов предусматривают: сохранение за Российской Федерацией статуса мировой авиационной державы, обновление парка воздушных судов гражданской авиации для обеспечения транспортной доступности всей территории страны, поддержание научно-исследовательского, технического, производственно-технологического и кадрового потенциалов на уровне, обеспечивающем эффективную авиационную деятельность в Российской Федерации, наращивание боевого потенциала военной авиации в соответствии с требованиями обеспечения обороноспособности страны, поддержание качества отечественной авиационной техники на уровне, обеспечивающем ее конкурентоспособность на мировом рынке, развитие международного сотрудничества и расширение присутствия отечественных авиационных организаций на рынках авиационной техники и авиационных услуг [6].

15 апреля 2014 г. было принято постановление Правительства Российской Федерации № 303 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» [3]. Федеральная целевая программа (ФЦП) направлена на решение проблемы конкурентоспособности гражданского сектора авиационной промышленности на внутреннем и внешнем рынках гражданской авиационной техники. Целью программы является принципиальное изменение стратегической конкурентной позиции гражданского сектора авиационной промышленности России, заключающееся в создании на его базе нового мирового центра авиационного строительства и завоевании к 2025 г. не менее 5 % мирового рынка продаж гражданской авиационной техники. Следует отметить, что программа предусматривает увеличение производства известных на весь мир отечественных авиационных двигателей и развертывание крупного производства инновационного российского ближнемагистрального пассажирского самолета, разработанного компанией «Гражданские самолеты Сухого» SSJ-100. Данные меры помогут российской авиационной отрасли отвое-

вать часть рынка сбыта в мире у «CFM International», «Allison Engine Company» (авиационные двигатели) и «Boeing», «Airbus» (в области производства гражданских самолетов).

Финансирование развития авиационной промышленности в рамках ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 гг. и на период до 2015 г.» осуществлялось за счет двух источников: инвестиций из Федерального бюджета и средств внебюджетных источников (собственные средства предприятий и организаций, кредиты). ФЦП «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 гг.» не предусматривает внебюджетное финансирование [3]. В таблице 2 представлены инвестиции на развитие авиационной промышленности РФ.

Таблица 2

Инвестиции на развитие авиационной промышленности РФ в рамках ФЦП [3; 4; 5]

	ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 гг. и на период до 2015 г.»	ФЦП «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 гг.»
Инвестиции из Федерального бюджета, млн руб.	271 369,3	714 175,4
Инвестиции из внебюджетных фондов	122 445,7	0
Итого:	383 815,0	714 175,4

Для достижения цели укрепления позиций Российской Федерации на мировом рынке авиационной техники предусматривается решение следующих приоритетных задач: создание организаций мирового уровня в ключевых сегментах авиастроения, создание научно-технического задела, обеспечивающего мировое лидерство в авиационных технологиях, совершенствование нормативной правовой базы авиационной промышленности, укрепление кадрового потенциала, продвижение отечественной авиационной техники на внутреннем и внешних рынках, локализация производства продукции иностранных компаний и импортозамещение, а также получение доступа к передовым зарубежным технологиям. Решение этих задач обеспечивается выполнением мероприятий, отвечающих следующим принципам реализации ФЦП:

- последовательность и поэтапность развития отрасли;
- концентрация ресурсов;
- дифференцированный подход к финальным интеграторам и производителям авиационных компонентов, развитие малого и среднего бизнеса, инновационных территориальных кластеров и снижение уровня монополизации поставщиков при сохранении преимущественного права российских комплектаторов;
- управление жизненным циклом производимых изделий и развитие сети послепродажного обслуживания;
- интеграция в мировой рынок и участие в международной кооперации;
- формирование семейств производимой продукции;
- диверсификация на смежные неавиационные рынки.

Результатом реализации ФЦП станет достижение следующих целевых значений показателей (индикаторов) к 2025 г.:

- увеличение общей выручки авиационной промышленности до 1775 млрд руб. в 3,5 раза (в 2011 г. – 504 млрд руб.);
- достижение 3,6 % и 11,9 % долей мирового рынка в денежном выражении в гражданском и военном сегменте авиастроения, соответственно (в 2011 г. – 1,1 % и 11,5 %);

- достижение производительности труда промышленных организаций авиастроения в размере около 14500 тыс. руб. на человека в год (в 2011 г. – 1542 тыс. руб. в год);
- увеличение в 3,5 раза объемов добавленной стоимости отрасли авиастроения, до 674,7 млрд руб. в 2025 г. (в 2011 г. – 191,6 млрд руб.);
- наращивание производства самолетов в три раза (2011 г. – 102 шт., 2025 г. – 298 шт. ежегодно) и вертолетов в два раза (2011 г. – 262 шт., 2025 г. – 465 шт. ежегодно), за счет увеличения производственных мощностей и модернизации существующего оборудования [3].

Государственная поддержка авиационной промышленности Российской Федерации позволит преодолеть отставание в области авиастроения и повысить качество отечественных воздушных судов и авиационных двигателей для конкурирования с мировыми гигантами в этой сфере.

Библиографический список

1. Богданова, М. В. Экономические и организационно-правовые механизмы управления результатами интеллектуальной деятельности оборонных предприятий : монография / М. В. Богданова. – М. : ГУУ, 2008. – 244 с.
2. Объединенная Авиастроительная Корпорация [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО. – Режим доступа : <http://www.uacrussia.ru/ru/> (дата обращения : 02.02.2017).
3. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 303. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.02.2017).
4. О внесении изменений в федеральную целевую программу «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 15 ноября 2014 г. № 1213. – Режим доступа : Справочная правовая система «Гарант» (дата обращения : 02.02.2017).
5. О федеральной целевой программе «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года» [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 15 октября 2001 г. № 728. – Режим доступа : Справочная правовая система «Гарант» (дата обращения : 02.02.2017).
6. Стратегия развития авиационной промышленности на 2013–2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.minpromtorg.gov.ru (дата обращения : 02.02.2017).

УДК 339.94

Ф.Ф. Гарифуллин

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье представлены результаты, полученные в рамках диссертационного исследования, в котором приводятся выводы о том, что наибольшее количество слияний и поглощений в нефтегазовой отрасли России приходится на страны Азиатско-Тихоокеанского региона, являющиеся наиболее перспективными для развития дальнейшего сотрудничества не только с точки зрения укрепления политических связей, но и экономических, посредством привлечения прямых иностранных инвестиций и осуществления сделок слияний и поглощений. Снижение объема сделок по покупке российских активов компаниями Европы и Северной Америки стало результатом расширения и ужесточения санкций против России. При этом значительная доля прямых иностранных инвестиций за 2015 г. поступила из юрисдикций с льготными налоговыми режимами. Следует отметить, что вероятнее всего данные юрисдикции не являются исходными источниками инвестиций.

Ключевые слова: рынок слияний и поглощений, нефтегазовые компании, прямые иностранные инвестиции, Азиатско-Тихоокеанский регион, транснациональные корпорации.

Fannur Garifullin

THE ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT TRENDS AND STATE OF DEVELOPMENT OF THE M&A MARKET OF GAS&OIL COMPANIES

Annotation. This article presents the results of dissertational research which suggests that most M&As in Russia's gas & oil sphere fall to countries of Asia Pacific region that are the most promising not only in terms of strengthening the political ties but also for promoting economic cooperation by means of attracting foreign direct investment and concluding M&A deals. The decrease of transactions volume of purchase of Russian assets by European and North American companies are the result of expanding and toughening the sanctions against Russia. At the same time, significant share of direct foreign investments in 2015 was received from jurisdictions with preferential taxation orders. It is to be noted that given jurisdictions are most likely not the initial sources of investments.

Keywords: M&A market, gas&oil companies, foreign direct investment, Asia Pacific region, transnational companies.

На сегодняшний день в условиях сложной экономической и политической ситуации в мире, а также откровенно предвзятого отношения к Российской Федерации большую важность для сохранения и развития компаний нефтегазовой отрасли представляют возможности привлечения прямых иностранных инвестиций и приобретения зарубежных компаний, обладающих необходимым оборудованием, лицензиями на месторождения и др. Для исполнения данных задач руководству нефтегазовых компаний, являющихся по сути основной движущей силой российской экономики, необходимо, в первую очередь, определить наиболее активные с точки зрения инвестирования страны и регионы мира. Это позволит принять дальнейшие управленческие решения по укреплению сотрудничества с наиболее перспективными и максимально отвечающими интересам России партнерами.

Согласно данным Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД ООН) общий объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по всему миру вырос в 2015 г. на 36 % по сравнению с 2014 г. и составил 1,7 трлн долл. США. Общий объем исходящих прямых иностранных инвестиций (ИПИИ) вырос на 12 % по сравнению с 2014 г. и составил 1,47 трлн долл. США. Из них: 1,1 трлн долл. США – из стран развитой экономики, 0,34 трлн долл. США – из развивающихся стран, стран переходной экономики – 0,031 трлн долл. США [7].

Транснациональные корпорации (ТНК) из развитых стран инвестировали 1,1 трлн долл. США – 72 % от всего объема ИПИИ по сравнению с 60 % 2014 г. Главным фактором этого изменения стала активная инвестиционная деятельность европейских транснациональных компаний (ТНК). Их ИПИИ выросли на 85 % до 576 млрд долл. США и составили 50 % от всего объема ИПИИ в мире [7]. За этим стоит большое количество сделок по слияниям и поглощениям, число которых увеличилось после ввода Европейским Центральным банком стимулирующих мер [3].

Также сделки по слияниям и поглощениям привели к изменениям в составе топ-20 стран-инвесторов. Так, Швейцария с 16 места поднялась на 7, Бельгия – с 32 на 11, Ирландия – с 11 на 5 (см. табл. 1).

Таблица 1

Перечень ведущих стран мира по объему исходящих прямых иностранных инвестиций, млрд долл. США [7]

Страна	Среднее место за 2012-2015	№ 20 12	ИПИИ 2012	№ 20 13	ИПИИ 2013	№ 20 14	ИПИИ 2014	№ 20 15	ИПИИ 2015
США	1	1	367	1	328	1	317	1	300
Япония	3	2	123	2	136	4	114	2	129
Китай	3	3	84	3	101	3	123	3	128
Нидерланды	5	н/д	н/д	6	57	9	56	4	113
Ирландия	13	19	19	16	23	11	43	5	102
Германия	7	6	67	10	30	5	106	6	94
Швейцария	14	9	44	25	10	16	н/д	7	70
Канада	7	7	54	7	51	7	56	8	67
Гонконг	5	4	84	5	81	2	125	9	55
Люксембург	15	20	17	н/д	н/д	15	23	10	39
Бельгия	22	н/д	н/д	н/д	н/д	32	5	11	39
Сингапур	13	16	23	12	29	10	39	12	35
Франция	12	11	37	15	25	8	43	13	35
Испания	10	н/д	н/д	14	26	12	35	14	35
Корея	14	13	33	13	28	13	28	15	28
Италия	13	14	30	9	31	14	27	16	28
Россия	9	8	51	4	87	6	64	17	27
Швеция	17	12	33	н/д	н/д	22	9	18	24
Норвегия	17	18	21	17	21	15	18	19	19
Чили	21	17	21	29	8	19	12	20	16

Как видно из таблицы 1, лидерство по объему ИПИИ на протяжении последних лет принадлежит Соединенным Штатам Америки. При этом объемы американских инвестиций ежегодно снижаются. В то же время у европейских стран в целом наблюдается положительная динамика. Так, Нидерланды и Ирландия по сравнению с 2014 г. увеличили свои инвестиции по всему миру в более чем два раза (см. табл. 2).

Таблица 2

Топ стран-инвесторов Европы за 2015 г., млрд долл. США [7]

ИПИИ	Нидерланды	Ирландия	Германия	Швейцария	Люксембург	Бельгия
2015	113	102	94	70	39	39
2014	56	43	106	н/д	23	5

Что касается Азии, ТНК данных стран значительно сократили свои инвестиции в связи с падением суммарного спроса и цен на энергоносители, а также по причине снижения курса национальных валют. Исключение составляют Япония и Китай. Последний уверенно наращивает объемы инвестиций на протяжении последних лет (см. табл. 3)

Таблица 3

Топ стран-инвесторов Азии за 2015 г., млрд долл. США [7]

ИПИИ	Япония	Китай	Гонконг	Сингапур	Корея	Тайвань	Малайзия	Индия
2015	129	128	55	35	28	15	10	8
2014	114	123	125	39	28	13	16	12

Несмотря на спад в 17 % в 2015 г., инвестиции из Азии по-прежнему высоки. Япония, Китай, Гонконг, Сингапур и Республика Корея составляют три четверти общего потока инвестиций из Азии. Основными инвесторами из Восточной Азии являются Китай и Япония, из Юго-восточной Азии – Сингапур.

По мнению Агентств инвестиционного развития стран наиболее инвестирующими экономиками на период 2016–2018 гг. станут (в порядке убывания): Китай, США, Великобритания, Германия, Франция, Индия, Нидерланды, Япония, Канада и др. [7]. При этом три четверти агентств заслуженно видят Китай в качестве наиболее многообещающего инвестора несмотря на замедление роста его экономики и снижение спроса на нефть и ископаемые. Большой потенциал роста инвестиций ожидается из Индии.

Согласно данным аналитической группы fDIIntelligence высокие темпы ИПИИ в 2015 г. сохранились на достаточно высоком уровне благодаря активности транснациональных корпораций данных стран, в частности, при осуществлении сделок слияний и поглощений, которые выросли более, чем на треть после периода спада. Капитальные инвестиции при этом выросли почти на 9 %, а количество создаваемых рабочих мест на 1 % [6].

Таблица 4

Капитальные инвестиции в разрезе отраслей за 2015 г. [6]

Отрасль	млрд долл.	Доля
Уголь, нефть и натуральный газ	113,5	15,9 %
Недвижимость	96,6	13,5 %
Возобновляемая энергия	76	10,7 %
Коммуникации	46,2	6,5 %
Металлы	40,9	5,7 %
Химическая промышленность	28,3	4,0 %
Финансовые услуги	27,5	3,9 %

Окончание таблицы 4

Отрасль	млрд долл.	Доля
Автомобильная промышленность	27	3,8 %
Перевозки	25,8	3,6 %
Производство автомобильных компонентов	22,9	3,2 %
Др.	208,3	29,2 %

Таким образом, нефтегазовая отрасль по-прежнему продолжает занимать ведущую роль в мире и представляет наибольший интерес для инвестиций.

Что касается стран-инвесторов, в Россию сразу стоит отметить, что данная информация является поводом для совершенствования законодательства в сфере налоговой оптимизации, регулирования оффшорной деятельности и служит основанием для более тщательного изучения полной картины схем инвестирования и механизмов вывода средств за рубеж (см. табл. 5).

Таблица 5

Страны-инвесторы в Россию, млрд долл. США [7]

Страна/год	2013 г.	2015 г.
Кипр	183	92
Нидерланды	49	36
Багамы	32	21
Германия	19	14
Бермуды	30	14
Люксембург	13	13
Франция	14	10
Виргинские о-ва	19	10
Швейцария	6	9
Ирландия	5	8

Зачастую невозможно отследить из какой именно страны поступают активы, поскольку даже азиатские партнеры в большинстве случаев предпочитают пользоваться услугами голландских банков. Учитывая тот факт, что приведенные в таблице островные государства часто сами выступают в качестве оффшорных зон, нельзя исключать вероятность того, что большая часть данных инвестиций в нашу страну осуществляется в большей степени российским бизнесом, имеющим свои счета и аффилированные компании за рубежом (см. табл. 6).

Таблица 6

Страны-реципиенты инвестиций России, млрд долл. США [7]

Страна/год	2013 г.	2015 г.
Кипр	153	96
Виргинские о-ва	74	38
Нидерланды	45	37
Австрия	26	22
Швейцария	12	17

Окончание таблицы 6

Страна/год	2013 г.	2015 г.
Германия	10	11
Великобритания	8	8
Испания	5	6
США	21	6
Турция	5	6

Тем не менее на основе приведенных данных можно сделать вывод о том, что главная инвестиционная роль на сегодняшний день принадлежит США и его государствам-сателлитам. При этом наибольший потенциал роста объемов ИПИИ характерно для стран Азии, в частности, Китая, занимающего ключевую роль в укреплении международно-экономических связей России.

Что касается состояния развития мирового рынка слияний и поглощений за 2015 г. отметим, что вопреки кризису сумма сделок возросла на 30 % до рекордных 4,3 трлн долл. США [5] (см. рис. 1).

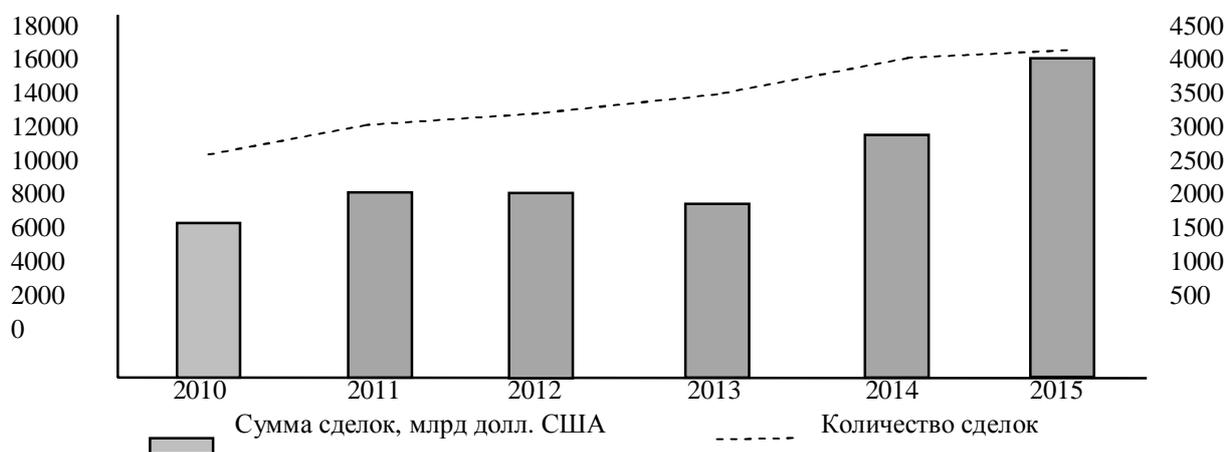


Рис. 1. Мировой рынок слияний и поглощений за 2010–2015 гг., млрд долл. США [5]

Ситуация на российском рынке слияний и поглощений коренным образом отличается от ситуации на мировом рынке. Так, в 2015 г. в России было объявлено о 504 сделках на общую сумму 55,8 млрд долл. США [5] (см. рис. 2).

Этот показатель свидетельствует о сокращении рынка на целых 29 % в стоимостном выражении и 19 % по количеству сделок по сравнению с 2014 г. При этом доля России на мировом рынке слияний и поглощений сократилась до 1,3 %, что существенно ниже среднего показателя в 4,3 % на протяжении последнего десятилетия [5]. И даже несмотря на то, что российский рынок занял второе место среди стран БРИКС по сумме сделок, такое достижение выглядит более чем скромно на фоне достижения китайских компаний, которым удалось провести сделки на общую сумму 491,4 млрд долл. США [9].

Экономический спад, падение цен на нефть и затрудненный доступ к получению финансирования еще больше ослабили позиции российских компаний. Перечисленные факторы наряду с несбалансированными ценовыми ожиданиями на фоне нестабильности национальной валюты привели к падению рынка внутренних сделок на 37 % до 36,1 млрд долл. США, что стало рекордно низким показателем за более чем 10-летний период [5].

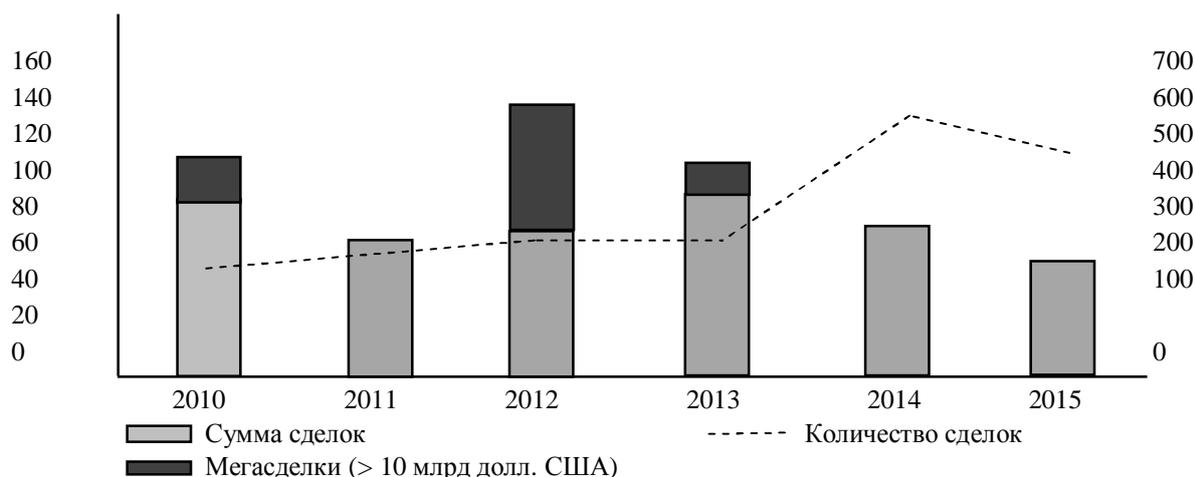


Рис. 2. Российский рынок слияний и поглощений за 2010–2015 гг, млрд долл. США [5]

Заметной тенденцией российских компаний является уход с рынков капитала, в частности, Лондонской фондовой биржи [8]. Это происходит на фоне снижения рыночной капитализации, вызванной обеспокоенностью инвесторов по поводу низких цен на сырьевые товары, обесценения рубля, усиления странового риска и снижения ликвидности. Как и ожидалось, наибольшее падение на 43 % до 15,6 млрд долл. США пришлось на сделки в нефтегазовом секторе, которое отчасти стало результатом высокой волатильности цен на нефть и влияния санкций. Несмотря на это, нефтегазовый сектор, занимая 27,9 % доли сделок, продолжает доминировать на российском рынке слияний и поглощений [5].

В целом в 2015 г. мировой рынок нефти испытал глубокое падение. Средняя цена барреля нефти Brent упала за год почти в два раза – до 52,2 долл. США [2]. Основным фактором падения нефтяных котировок стал переизбыток сырья, обусловленный, в частности, резким ростом добычи сланцевой нефти в США. При этом спрос на нефть оказался ограниченным из-за замедления экономического роста в Китае и Европе. Ранее Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) регулировала цены, увеличивая или уменьшая объем добычи картеля, однако в конце 2014 г. организация отказалась от роли компенсирующего производителя [3]. Средняя цена на нефть марки Urals, основной товар российского экспорта, в 2015 г. снизилась почти в два раза по сравнению с 2014 г. и составила 51,2 долл. США за баррель. В декабре 2015 г. средняя цена этой марки составила 36,4 долл. США за баррель, что на 40,4 % меньше, чем в декабре 2014 г. [1]. В общей сложности сумма трансграничных сделок слияний и поглощений составила 19,7 млрд долл. США, что ниже показателя 2014 г. на 10 % при сокращении количества сделок на 3 % [5]. При этом объемы сделок иностранных компаний по приобретению российских активов были значительны (см. табл. 7).

Крупнейшими объявленными сделками в нефтегазовом секторе за период стали приобретение ОАО «НК «Роснефть» 49 % доли во второй по величине частной нефтеперерабатывающей компании Индии Essar Oil за 2,4 млрд долл. США, приобретение DEA Deutsche Erdoel, которая принадлежит инвестиционной компании LetterOne, созданной владельцами российской «Альфа-групп», норвежского подразделения по добыче и разведке E.On за 1,6 млрд долл. США [1]. ПАО «Новатэк» сократило свое участие в проекте «Ямал СПГ» до 50,1 %, продав Silk Road Fund 9,9 % своей доли участия за 1,4 млрд долл. США. Благодаря этому доля участия китайской стороны в проекте возросла до 29,9 % [5]. China Petrochemical Company (Sinopec) приобрела 10 % доли участия в газоперерабатывающей и нефтехимической компании «СИБУР» за 1,34 млрд долл. США после подписания соглашения о стратегическом партнерстве во время государственного визита Президента России в Китай в сентябре

2015 г. Данная сделка позволит компаниям наладить обмен знаниями, опытом и ресурсами, при этом Sinopec войдет в состав правления «СИБУРа» и получит опцион на покупку дополнительных 10 % акций в течение трех лет [5]. Компания ONGC Videsh, дочернее предприятие индийской NOC, вы платила «Роснефти» 1,3 млрд долл. США за 15 % доли в АО «Ванкорнефть». Данная сделка составила 3,6 % от общей суммы сделок на индийском рынке M&A в 2015 г. [1]. Европейские инвесторы заключили 32 сделки, основная часть которых пришлась на активы в нефтегазовом секторе. Glencore приобрела 49 % долей участия в АО НК «РуссНефть» путем конвертации долгов последней в акции (900 млн долл. США), «Роснефть» продала BP 20 % долей участия в ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» (750 млн долл. США), а Raiffeisen Bank стал владельцем 4,31 % акций «Татнефти» (567 млн долл. США) [4].

Таблица 7

Крупнейшие сделки в нефтегазовом секторе России в 2015 г. [1]

№	Объект сделки	Покупатель	Продавец	Доля, %	Сумма сделки, млн долл. США
1	Essar Oil Ltd	НК «Роснефть»	Essar	49 %	2 400
2	E.On E&P Norge	DEA Deutsche Erdoel AG	E.On	100 %	1 600
3	«Ямал СПГ»	Silk Road Fund Co Ltd	«НОВАТЭК»	9,9 %	1 400
4	«Сибур Холдинг»	China Petrochemical Corporation (Sinopec Group)	Леонид Михельсон, Кирилл Шамалов, Геннадий Тимченко	10 %	1 340
5	«Ванкорнефть»	ONGC Videsh Limited	НК «Роснефть»	15 %	1 300

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наибольшее количество слияний и поглощений в нефтегазовой отрасли России приходится на страны Азиатско-Тихоокеанского региона, являющиеся наиболее перспективными для развития дальнейшего сотрудничества не только с точки зрения укрепления политических связей, но и экономических посредством привлечения прямых иностранных инвестиций и осуществления сделок слияний и поглощений. Снижение объема сделок по покупке российских активов компаниями Европы и Северной Америки стало результатом расширения и ужесточения санкций против России. При этом значительная доля прямых иностранных инвестиций за 2015 г. поступила из юрисдикций с льготными налоговыми режимами. Следует отметить, что вероятнее всего данные юрисдикции не являются исходными источниками инвестиций.

Библиографический список

1. Бюллетень рынка слияний и поглощений [Электронный ресурс] / Информационное агентство АК&М. – Режим доступа : <http://mergers.akm.ru/pages/bulletin> (дата обращения : 27.08.2016).
2. Изменения и тенденции в регулировании ТЭК России и мира [Электронный ресурс] / Международная аудиторско-консалтинговая компания Ernst&Young. – Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ac-power-and-utilities-regulations-newsletter-q4-2015/\\$FILE/EY-ac-power-and-utilities-regulations-newsletter-q4-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ac-power-and-utilities-regulations-newsletter-q4-2015/$FILE/EY-ac-power-and-utilities-regulations-newsletter-q4-2015.pdf) (дата обращения : 15.03.2016).
3. Нефтегазовые тренды [Электронный ресурс] / Международная аудиторско-консалтинговая компания PriceWaterHouseCoupers. – Режим доступа : <http://www.strategyand.pwc.com/trends/2016-oil-and-gas-trends> (дата обращения : 26.02.2016).
4. Обзор объявленных сделок за 2015 год [Электронный ресурс] / Аналитическая группа Mergers. – Режим доступа : <http://mergers.ru/researches/Mergers-Annual-Report-Minus-tret-2015-58645> (дата обращения : 03.02.2016).

5. Обзор российского рынка слияний и поглощений в 2015 году [Электронный ресурс] / Международная аудиторско-консалтинговая компания KPMG. – Режим доступа : <https://assets.kpmg.com/ru/ru/home/media/press-releases/2016/02/ma-2015-survey.html> (дата обращения : 15.06.2016).
6. Отраслевой отчет [Электронный ресурс] / Аналитическая группа fDIIntelligence (Global Insight From the Financial Times Ltd). – Режим доступа : http://www.fdireports.com/home/index.cfm?fuseaction=fdireports.fdi_industry_reports&industry_id=sector_12&0&CFID=11594372&CFTOKEN=81a57f9e27adb29-8C0CD52F-C2CD-F9CC-1F6B74B963A76637&jsessionId=203014824d293909481038256762103e5c32 (дата обращения : 17.07.2016).
7. Отчет Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД ООН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (дата обращения : 03.07.2016).
8. Перечень компаний Лондонской фондовой биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.londonstockexchange.com/exchange/searchengine/pages/search.html?q=russia&lang=en&page=1> (дата обращения : 01.04.2016).
9. Рынок слияний и поглощений в нефтегазовой отрасли [Электронный ресурс] / Международная аудиторско-консалтинговая компания Deloitte Touche Tohmatsu Limited. – Режим доступа : <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/energy-and-resources/articles/oil-and-gas-mergers-and-acquisitions.html> (дата обращения : 05.07.2016).

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕФОРМ В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В данной статье рассматривается повышение конкурентоспособности национальной экономики с точки зрения реализации институциональных реформ. Приведены дефиниции «институциональные реформы», «преобразования» и определено, что институциональная среда является важной предпосылкой в повышении конкурентоспособности национальной экономики. Обозначены приоритетные направления проведения институциональных реформ специфическими условиями для экономики Таджикистана. Определено, что конкуренцию институциональным реформам могут составить развитие инфраструктуры, человеческого капитала, макроэкономическая стабилизация, а также либерализация, приватизация и внешне-торговая либерализация.

Ключевые слова: конкурентоспособность, институты и институциональные реформы, субъекты хозяйствования, инфраструктура, национальная экономика.

Muazzama Karimova

TRENDS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF INSTITUTIONAL REFORMS IN THE CONTEXT OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY

Annotation. This article examines the competitiveness of the national economy in terms of institutional reforms. Presents the definition of «institutional reforms», «changes» and determined that the institutional environment is an important prerequisite to improve the competitiveness of the national economy. Are designated priority areas of institutional reform for the specific conditions of the Tajik economy. It was determined that the competition institutional reforms can make the development of infrastructure, human capital, macroeconomic stabilization and liberalization, privatization, and liberalization of foreign trade.

Keywords: competitiveness, institutions and institutional reforms, economic entities, infrastructure and the national economy.

В последнее время в научной среде очень часто аргументируются и решаются экономические проблемы с точки зрения институционального подхода. Вопросы повышения конкурентоспособности экономики в немалой степени зависят от функционирующих в экономике институтов, норм поведения субъектов хозяйствования и населения в целом. С точки зрения институциональной теории, богатство государства, населения, хозяйствующих субъектов зависит не только от наличия тех или иных ресурсов, а в большей степени от правил, с помощью которых могут быть использованы эти ресурсы. От эффективности функционирования созданных в экономике институтов создаются условия максимизации стоимости, облегчая условия обмена между субъектами хозяйствования и минимизируя транзакционные издержки [8].

Институциональная среда, создавая благоприятные условия экономическим агентам, играет ключевую роль в развитии рыночных отношений, улучшении среды ведения бизнеса. В конечном итоге, целостность и полнота формирования институциональной среды способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики. В этой связи совершенствование институциональной среды осуществляется путем проведения институциональных реформ.

В литературе встречаются понятия «институциональные реформы» и «институциональные преобразования». Институциональные реформы – это совокупность мер, направленных на обеспечение становления выверенного хозяйственного порядка сочетающего защиту либеральных ценностей в хозяйствовании (свободы предпринимательства и конкуренции) с эффективным государственным и корпоративным регулированием экономики [11]. По мнению российского ученого Чапцева Р.П., «ключевая роль государства в экономике представляет собой предоставление экономической свободы и ее защиты» [11, с. 202].

Интересным представляется мнение российского ученого – автора многочисленных работ по функционированию институтов и институциональным реформам д.э.н. В.М. Полтеровича, который отмечает, что институциональная реформа представляет собой последовательность преобразований, которая призвана «соединять» начальную систему институтов с «финальным», т.е. желаемым. Эти «финальные» институты призваны облегчить обмен между сторонами хозяйственного процесса, минимизируя трансакционные издержки и способствовать максимизации стоимости [3]. В глоссарии экономических терминов Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития отмечено, что институциональные реформы предполагают изменения таких базовых общественно-экономических институтов законов, как отношения собственности, налоговая система, банковская система, системы судопроизводства, административных институтов и т.д. [5]. В данном аспекте можно определить, что институциональные реформы направлены на улучшение функционирования таких институтов связанные с отношением собственности, налоговой и банковской систем, и судопроизводства.

Термин «институциональные преобразования» практически является синонимом термина «институциональные реформы». Институциональные преобразования направлены на изменение формальных и неформальных условий хозяйственной деятельности. Институциональные преобразования призваны формировать новые механизмы взаимодействия по таким схемам: государство – субъекты хозяйствования, государство – регионы, государство – население. Институциональные преобразования способствуют совершенствованию социальной инфраструктуры и культурного потенциала страны [2].

Всесторонний анализ экономической литературы, научных статей показывает, что институциональная среда очень сильно влияет на развитие экономики. Необходимо отметить, что взгляды ученых о влиянии институциональной среды на развитие экономики, повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики достаточно сильно разнятся (см. табл. 1), однако по нашему мнению эти теоретические взгляды имеют право на существование.

Таблица 1

Влияние институциональной среды в повышении конкурентоспособность страны

№	Теоретический анализ проблем	Авторы
1	<ul style="list-style-type: none"> – способствует активному взаимодействию между организациями – развивает чувство общности коллективных целей – стимулирует предпринимательский дух – посредством развития доверительных отношений консолидирует субъекты бизнеса в сферах промышленности, услуги 	М.В. Савельева
2	<ul style="list-style-type: none"> – снижение трансакционных издержек – снижение рисков исполнения контрактов – налаженное функционирование институтов 	Р. Коуз, О. Уильямсон, А. Алчиан, Б. Клейн, Г. Демсец

№	Теоретический анализ проблем	Авторы
3	<ul style="list-style-type: none"> – получение выигрыши от четкой специализации прав собственности – применимость концепции отношенческих контрактов – снижение расходов на исполнение контрактов за счет реализации отношенческих контрактов 	Р. Коуз, А. Алчиан, Э. Фурботн, Р. Рихтера
4	<ul style="list-style-type: none"> – улучшение процессов заключения и исполнения контрактов за счет эффективного функционирования институтов, налаженных механизмов методов принуждения 	М. Дженсен, В. Меклинг, Дж. Стиглиц, Б. Клейн, Д. Крепс, Дж. Коммонс, С. Гроссман, О. Харт
5	<ul style="list-style-type: none"> – качество решения возникающих споров – информационно-методическое обеспечение деятельности – формирование стимулов и санкций для стимулирования или ограничения 	О.А. Степанова, Л.А. Алтынникова, Е.И. Минакова, И.В. Кузнецова

Необходимо отметить, что всплеск интересов к институциональному подходу решения экономических проблем появился после того как в нескольких работах А. Шлейфера с соавторами было показано, что на экономическое развитие национальной экономики сильно влияют коррупция и государственные институты [13]. В монографии, написанной под руководством профессора Е.Г. Ясина, на основе анализа ряда зарубежных источников отмечается, что институциональные условия играют определяющую роль для долгосрочного развития национальной экономики [4]. Кроме влияния на экономическое развитие в целом, институциональная среда может повлиять на уровень развития отдельных рынков или внешнеэкономическую специализацию. На развитие определенных рынков, например финансового, сильно влияют институты защиты контрактов. Следует отметить, что институты защиты контрактов предполагают наличие развитой правовой системы, которая позволяет осуществлять защиту контрактов не самими экономическими агентами, а государством. Развитость институтов защиты контрактов позволяет субъектам хозяйствования, достичь экономии от масштаба за счет экономии на трансакционных издержках [4]. Обычно в развитых странах правовая система (законодательные органы, само законодательство, адвокаты, судьи), законы подаются однозначной трактовке, основная масса правовых норм отвечает требованиям эффективности. Судьи в этих странах, в отличие от менее развитых стран независимы, и судопроизводство осуществляется без преследования каким-то личным интересам. Правовая система большинства стран с переходной экономикой достаточно слаба и неопределенна, трактовка законодательных актов может осуществляться неоднозначно. Поведение агентов юридической системы характеризуется неопределенностью из-за коррупции, подверженности личным связям. Наличие этих явлений вызывает определенные дополнительные трансакционные издержки для ведения бизнеса. Институты защиты прав собственности влияют на долгосрочное развитие.

Таким образом, можно сделать вывод, что институциональная среда представляет собой важную предпосылку в повышении конкурентоспособности национальной экономики. Возникает вопрос: по каким направлениям следует проводить институциональные реформы в условиях Таджикистана?

Первое направление – это реформы в системе институтов государственного управления. В условиях переходной экономики роль государства в проведении реформ, регулировании социально-экономических процессов возрастает. Возникает парадоксальное явление: в условиях переходной экономики локомотивом реформ становится государственный аппарат, что должно увеличивать его вмешательство в экономику. А с другой стороны, законы развития рыночной экономики требуют формирования конкурентной среды в экономике, что должно также сопровождаться снижением уровня государственного участия. В условиях Таджикистана институциональные преобразования в

сфере институтов государственного управления должны быть направлены на повышение транспарентности и ответственности функционирования государственных органов власти. Наличие коррупционных явлений в судебных, правоохранительных органах и в других государственных органах власти ставит под сомнение обеспечение верховенства законов, обеспечения установленных прав и свобод субъектов. В этих условиях возрастают транзакционные издержки предпринимательских структур для обеспечения своих прав, в первую очередь прав на частную собственность. По данным международного агентства TransparencyInternational в Таджикистане коррупции больше всего подвержены судебные органы, силовые ведомства и некоторые другие правительственные структуры, деятельность которых общество считает непрозрачной и закрытой. В 2016 г. Таджикистан в индексе TransparencyInternational занял 136 место, набрав 26 баллов [15]. По словам регионального координатора программ TransparencyInternational в странах Европы и Центральной Азии С. Савицкой, страна, набравшая в оценке уровня восприятия коррупции меньше 30 баллов, рассматривается как страна, где коррупция носит глубокий систематический характер. «В Таджикистане большие проблемы в судебной системе и правоохранительных органах. За ними следуют государственные органы, деятельность которых некачественная, непрозрачная, они закрыты», – отмечает С. Савицкая в интервью радио «Озоди» [14]. Экономист и директор Центра свободного рынка Таджикистана К. Бондаренко считает, что для эффективной борьбы с коррупцией в республике важное значение имеет повышение компетентности правительственных структур и надзорных органов [14].

Второе направление – формирование формальных и неформальных институтов, которые способствуют созданию благоприятной деловой среды в Таджикистане. В данном аспекте огромное значение имеет совершенствование институциональной среды в 2-х взаимосвязанных между собой элементах: предпринимательской среды и инвестиционного климата. Необходимо отметить, что качество институтов, функционирующих в экономике, часто оцениваются посредством оценки международных организаций, таких как Всемирный банк, Европейский банк развития и реконструкции, рейтинговыми агентствами (например, StandardandPoor's, Moody's и т.д.) [12]. Центральным вопросом создания благоприятной среды для совершенствования предпринимательской и инвестиционной среды является защита частной собственности. В данном аспекте необходимо совершенствовать механизмы правовой защиты частной собственности от неправомерного присвоения. В странах с переходной экономикой, где достаточно слаба и зависима судебная система, всегда существует риск присвоения собственности агентами, которые имеют высокую политическую власть. Многочисленные жалобы как иностранных, так и местных предпринимателей республики о рейдерском захвате имущества, предприятий свидетельствует о том, что в Республике все еще требует совершенства институт защиты частной собственности. По мнению профессора Х. Умарова, для эффективного решения проблем рейдерства в условиях Таджикистана необходимо принять отдельный закон о рейдерстве [9]. Нами предлагается создать государственную службу охраны собственности субъектов хозяйствования в республике, к главным задачам которой следует отнести: эффективную защиту частной собственности, противодействие незаконным рейдерским захватам, способствование защите коммерческой, финансово-кредитной и производственно-технологической тайны предпринимательских структур, оказание юридических и иных услуг.

Для всех стран с переходной экономикой, в том числе и для Таджикистана, институциональной неполнотой в сфере формирования благоприятной среды является отсутствие четкого механизма рыночной селекции в виде ликвидации обанкротившихся предприятий. Несовершенство данного закона затрудняет вопросы снижения неплатежей, в том числе налоговых, создает проблемы ликвидации задолженностей перед кредиторами, в частности с кредитными учреждениями. А самое главное – неразвитость данного института мешает формированию нормальной конкурентной среды, что является важным фактором развития рыночной экономики. В условиях переходной экономики институт

банкротства должно функционировать как эффективный механизм способствующий оздоровлению управления и финансов предприятий. Главная задача института банкротства – это способствование выводу низкоэффективных субъектов хозяйствования с рынка и возврата долгов кредиторам. По критерию решения проблем несостоятельности (банкротства) предприятий и других субъектов хозяйствования Таджикистан занимает 147 место в 2016 г. Данный показатель свидетельствует о том, что механизм рыночной селекции несостоятельных предприятий в Республике Таджикистан неэффективен [12].

Анализируя соотношение действующих индивидуальных предпринимателей с зарегистрированными, необходимо отметить, что около 62 % из числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей являются действующими, а 38 % из них – ликвидированы. Если проанализировать структуру ликвидированных субъектов хозяйствования по состоянию за 2015 г., то из 135452 ликвидированных субъектов 132301 или 97,7 % составляют индивидуальные предприниматели [6]. Такой высокий удельный вес ликвидированных индивидуальных предпринимателей объясняется, прежде всего, высокой подверженности рискам малого бизнеса, неспособностью эффективно вести коммерческую деятельность, высокими административными барьерами, неэффективностью механизма решения проблем, связанных с неплатежами и т.д.

Важно отметить, что совершенствование правовых норм регулирования несостоятельности (банкротства) предприятий или субъектов хозяйствования имеет положительные аспекты, как на макро-, так и на микроуровне. **Макроуровень:** за счет ликвидации неэффективных производств снижается уровень рисков ведения бизнеса в экономике, обеспечивается перераспределение промышленных активов в пользу эффективных субъектов бизнеса, снижается проблемы неплатежей в экономике, что представляется актуальным в условиях переходной экономики Таджикистана, и самое главное путем «очистки» неэффективных субъектов развивается конкурентная среда. **Микроуровень:** обеспечивается эффективная защита прав кредиторов, повышается финансовая дисциплина, способствует повышению качества корпоративного управления, осуществляется перераспределение активов в пользу эффективных владельцев, способствует внедрению рациональных систем управления и т.д.

Для привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций важное значение имеет предоставление государственных гарантий, наличие системы защиты иностранных инвестиций от незаконных посягательств. В данном аспекте нужны государственные гарантии по следующим направлениям: гарантии, которые обеспечивают неприкосновенность имущества иностранного инвестора; гарантии, закрепляющие право иностранного инвестора воспользоваться результатами предпринимательской деятельности; гарантии в отношении порядка рассмотрения споров возникающих в процессе хозяйственной деятельности и обеспечения их объективности.

Третье направление – эффективный переход от плановой к рыночной экономике требует создания новых институциональных структур, формирования новых финансовых институтов, разработки усовершенствованных механизмов финансирования инновационной деятельности. Создание эффективно функционирующих институциональных структур является важным направлением повышения конкурентоспособности национальной экономики. Однако справедливости ради важно отметить, что простое принятие законодательных актов по созданию тех или иных структур и организаций, т.е. формирование формальных институтов может не дать ожидаемые результаты. Например, Закон РТ «О ценных бумагах и фондовых биржах» от 22 ноября № 364 был принят еще в 1996 г. [5], однако даже более 20 лет спустя развитие фондовой биржи и вообще рынка ценных бумаг в Таджикистане оставляет желать лучшего. На наш взгляд, для развития этого формального института необходимо создать условия развития неформальных институтов. Главными задачами развития неформальных институтов в данном аспекте, мы считаем: повышение доверия населения,

предпринимательских кругов к органам государственной власти; повышение предпринимательского духа населения в целом; развитие уровня корпоративного менеджмента; способствовать развитию социального капитала населения и предпринимателей в целом. Существует теоретический спор между учеными, которые рекомендуют не преувеличивать роль институтов в экономическом развитии [7]. В краткосрочном плане, конкуренцию институциональным реформам могут составить развитие инфраструктуры, человеческого капитала, макроэкономическая стабилизация, а также либерализация, приватизация и внешнеторговая либерализация, которая активно пропагандировалась Вашингтонским консенсусом.

Библиографический список

1. Глоссарий экономических терминов. ВАВТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vavt.ru/glossecon/> (дата обращения : 03.02.2017).
2. Калугина, В. Институциональные преобразования, определяющие развитие инновационного комплекса региона / В. Калугина // Вопросы регулирования экономики. – 2013. – Т. 4. – № 3. – С. 73.
3. Полтерович, В. М. Институциональные реформы и гражданская культура / В. М. Полтерович // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2016. – Т. 8. – № 2-2.
4. Российская промышленность на этапе роста : факторы конкурентоспособности фирм / Под ред. К. Р. Гончар, Б. В. Кузнецова. – М. : Вершина, 2008. – С. 384–385.
5. Сборник законов и других нормативно правовых актов РТ (на тадж. яз.) // Душанбе, 2012. – 400 с.
6. Статистический ежегодник Республики Таджикистан // Душанбе, 2015. – С. 194.
7. Сухарев, О. С. Экономический рост, институты и технологии / О. С. Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 464 с.
8. Тамбовцев, В. Л. Институциональные изменения в российской экономике / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 4. – С. 44.
9. Умаров, Х. У. Стране нужен отдельный закон против рейдерства / Х. У. Умаров // Центральная Азия. – 2012. – № 43(135). – С. 2.
10. Урунов, А. А. О теории и практике формирования и развития общего и единого экономического пространства России со странами СНГ / А. А. Урунов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 8. – С. 165–171.
11. Чапцов, Р. П. Россия на пути к рынку – экономика, государство, безопасность и качество / Р. П. Чапцов. – М. : РАЕН, 2001. – С. 202.
12. Doing business 2016 // The World Bank Group flagship report. – 13th ed. – Economy profile Tajikistan. – P. 9.
13. Shliefer, A. Corruption / A. Shliefer, R. Vishny // The Quarterly Journal of Economics, MIT Press. – 1993. – Vol. 108. – № 3. – Pp. 599–617.
14. Transparency International: Коррупция в Таджикистане носит систематический характер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nm.tj/society/37174-transparency-international-korrupciya-v-tadzhikistane-nosit-sistematcheskiy-harakter.html/> (дата обращения : 03.02.2017).
15. US Department of State, 2016 Country Reports on Human Rights Practices [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.state.gov/j/drl/rls/hrrpt/2016/sca/154487.htm> (accessed date : 03.02.2017).

УДК 657:665.6

Ж.М. Корзоватых

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности управленческого учета на предприятиях нефтегазовой отрасли, так как особенности отрасли вносят коррективы в организацию и построение управленческого учета, являющегося важными для любой нефтегазовой компании. В статье проведен анализ подходов к управленческому учету на нефтегазовых предприятиях, определена роль калькулирования на основе деятельности (АВС) в системе управления затратами на основе процессного подхода. Автором обоснованно предложено о введении для целей планирования и принятия управленческих решений такого признака классификации расходов, как расходы по бизнес-процессам.

Ключевые слова: управленческий учет, бизнес-процесс, расходы по бизнес-процессам, АВС-калькулирование, управление по видам деятельности, нефтегазодобывающие предприятия.

Zhanna Korzovatykh

FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES OF THE OIL AND GAS INDUSTRY

Annotation. This article discusses the features of management accounting at the enterprises of the oil and gas industry, as features of the industry making adjustments in the organization and building a management accounting that are important to any oil and gas company. In the article the analysis of approaches to management accounting in the oil and gas companies, identifies the role of calculation based on activities (ABC) in cost management system on the basis of the process approach. The author justified the proposal for planning purposes and management decisions such signs of classification of expenses as expenses for business processes.

Keywords: management accounting, business process, business process costs, ABC-costing, activity based management (ABM), by oil and gas production enterprises.

Глубокие изменения, происходящие в экономике РФ, направленные на становление и развитие всех отраслей материальной сферы, главной из которых является нефтегазовый комплекс – основа стабильного функционирования и экономической самостоятельности государства. Осуществление эффективной деятельности и наращивание производственного потенциала нефтегазовых предприятий требует рационального управления затратами. Принятие управленческих решений для выполнения намеченных задач базируется на всестороннем, глубоком анализе учетных данных и будет зависеть от полноты и достоверности исходной информации о расходах.

Для нефтегазовых предприятий важным условием эффективной финансово-хозяйственной деятельности является внедрение такой системы управленческого учета и управления затратами, которая в полной мере учитывала природные, технологические и организационные особенности их деятельности. Разработка, корректировка уже существующей системы учета или предоставление рекомендаций относительно процедур учета расходов для нефтегазовых предприятий позволят повысить эффективность, результативность и гибкость их стратегического развития [3]. Следует отметить, что нарушение принципов полноты и своевременности предоставления информации о расходах на нефтегазовых предприятиях, с одной стороны, становятся причиной недостоверной величины себестоимости продуктов добычи, применения необоснованной классификации расходов, игнорирование фак-

торов, влияющих на их величину. С другой стороны, сбор лишних данных о расходах увеличивает затраты времени и ресурсов на получение и обработку такой информации, усложняет информационную систему и приводит к неэффективным управленческим решениям.

В настоящее время существуют три подхода к учету в нефтегазовых компаниях: в соответствии со стандартами США (GAAP США), в соответствии с британскими стандартами, основным из которых является SORP «Accounting for oil and gas exploration, development, production and decommissioning activities», в соответствии с международными стандартами [8].

SORP имеет в настоящее время только рекомендательный характер. Свои подходы к учету также существуют в таких странах, как Австралия, Нигерия, Канада. С 2000 г. Комитет по международным стандартам подробно рассмотрел возможность выпуска специального стандарта для добывающих отраслей. Результатом исследований стал документ «Extractive Industries. An Issues Paper issued for comment by the IASC Steering Committee on Extractive Industries. Comments to be submitted by 30 June – IASC, November», в котором Комитет приводит свои мнения относительно многих дискуссионных вопросов.

Расходы на добычу – это затраты, понесенные на стадии получения углеводородов из недр. Как правило, в эту группу входят расходы на повышение нефти и газа на поверхность, на первичную обработку сырья на промыслах, ее транспортировки, накопления и хранения. В GAAP США расходы на добычу определяются как «расходы на эксплуатацию скважин предприятия, а также оборудования и сооружений, включая амортизацию и затраты на эксплуатацию вспомогательного оборудования и сооружений» [10]. Стоит отметить, что определение и бухгалтерский учет расходов на добычу осуществляются одинаково как при использовании метода результативных затрат, так и метода полных затрат. С точки зрения GAAP США и Великобритании, данные процессы тождественны. Однако в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) вопросы учета затрат на добычу не раскрыты ни в одном стандарте. Таким образом, предприятия используют отраслевую практику.

На основе порядка формирования себестоимости, который действует в бухгалтерском учете, формируется система управленческого учета затрат, однако, в связи с уникальными отраслевыми особенностями, методика управленческого учета нефтегазовых предприятий существенно отличается от методики бухгалтерского учета, в том числе по структуре расходов [1]. В бухгалтерском учете для учета затрат основного производства предназначен счет 20 «Основное производство». На предприятиях нефтегазовой отрасли применять данный счет в управленческом учете нецелесообразно в связи с загруженностью данного счета. Для управленческого учета на предприятиях нефтегазовой отрасли лучше использовать такие счета, как 30 «Прямые затраты цехов основного производства», 31 «Косвенные затраты цехов основного производства», 32 «Прямые затраты цехов вспомогательного производства», 33 «Косвенные затраты цехов вспомогательного производства», так как добывающие производства делятся на отдельные цехи основного и вспомогательных производств, в которых возникают прямые и косвенные затраты. Также важно учитывать и группировать затраты, обозначая их кодом подразделения в первичных документах при расходовании различных ресурсов. Для управленческого учета при определении фактической величины затрат нужно создать единую, общую систему кодирования группировочных признаков: по элементам или видам, статьям калькуляции, по местам возникновения, по носителям затрат, а именно использовать свободные коды счетов. Такая кодировка позволит своевременно получить детализованную информацию обо всех затратах при различных аналитических признаках для управленческого учета. При распределении управленческих и коммерческих расходов необходимо использовать систему «директ-костинг», когда данные виды комплексных расходов относятся на себестоимость той или иной продукции в момент ее реализации, а для отнесения данных затрат на себестоимость продукции по окончании отчетного периода инфор-

мация о них должна быть передана в управленческую бухгалтерию, что позволяет сделать предварительный свод затрат и централизованно распределить их между подразделениями [5].

Основные принципы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции определены отраслевыми документами, основывающимися на классификации расходов по месту возникновения, по виду продукции и по видам расходов. Информация о расходах постепенно формируется сначала в организационном разрезе (основных структурных подразделений), затем в технологическом разрезе (переделов), в разрезе статей затрат и в разрезе продукции добычи. Технологические особенности добычи нефти и газа обуславливают необходимость создания усовершенствованной системы аналитического учета себестоимости продукции нефтегазовых предприятий.

Известно, что на большинстве предприятий нефтегазовой отрасли управленческий учет ведется в разрезе мест возникновения затрат, основным принципом выделения которых является действующая организационная структура предприятия. Таким образом, определенной структурной единицы чаще всего соответствует одно место возникновения затрат. Для корректного отнесения затрат и калькулирования себестоимости продукции этого недостаточно, потому что в пределах одной структурной единицы могут осуществляться несколько бизнес-процессов, обеспечивающих производство различных видов продукции. А определению мест возникновения затрат (на уровне бизнес-процессов) на предприятиях не способствует организационная структура и система ответственности [2].

Сбор информации о расходах по объекту осуществлять в следующей последовательности: место возникновения затрат, подпроцессы основных структурных подразделений, подпроцессы производственного уровня, процессы, валовой продукт, товарный продукт. В качестве объектов управления должны выделяться прежде всего ключевые бизнес-процессы (основные и вспомогательные, как процессы, обеспечивающие организацию полного жизненного цикла продукции), бизнес-процессы управления (расходы по которым относятся к общехозяйственным расходам), процессы (бюджетирование, управление персоналом, имуществом и т.д., эффективность которых напрямую зависит от эффективности взаимодействия функциональных подразделений) [7]. Следует отметить, что полная себестоимость производимой продукции состоит из расходов по ключевым бизнес-процессам и бизнес-процессам управления. Соответственно, процессно ориентирован учет затрат, который связывает расход основных и вспомогательных бизнес-процессов с себестоимостью товарной продукции и услуг, позволяет понять значимость стоимости каждой бизнес-функции и бизнес-операции в цепи создания стоимости для всей товарной продукции и услуг, которые выпускаются [9].

Одним из современных подходов к управлению затратами является попроцессный подход (ABC-калькулирование), главная идея которого заключается в том, что источником расходов предприятия являются процессы (как правило технологические), которые обуславливают необходимость расходования ресурсов. То есть ABC-калькулирование предполагает, что причиной возникновения затрат является не продукция, а деятельность, направленная на производство этой продукции. Поскольку ресурсы (в частности, формирующих косвенные расходы) осваиваются при выполнении определенных процессов, а готовая продукция является результатом осуществления определенной совокупности процессов, то себестоимость продукции (работ, услуг) [6]. Таким образом, применение процессного подхода к управлению косвенными расходами позволяет определить, какие затраты на выполнение процессов следует отнести на расходы отдельного продукта.

Учитывая, что нефтегазодобывающим предприятиям присущ высокий уровень косвенных затрат и отсутствует действенный контроль за ними, метод ABC является эффективным инструментом процессно-ориентированного управления затратами. Использование ABC-метода в системе процессно-ориентированного управления предприятием позволяет не только определять себестоимость отдельных видов продукции, но и благодаря информационной основе, которая формируется в процессе

калькулирования по видам деятельности, для целей управленческого учета можно: определить стоимость отдельных бизнес-процессов, определить эффективность осуществления бизнес-процессов, принимать решения по совершенствованию бизнес-процессов, их ликвидации или создания нового бизнес-процесса [4]. Управление нефтегазодобывающими предприятиями на основе системы управленческого учета, формируемой в ABC-системе, направленное на анализ видов деятельности с целью поиска путей снижения затрат в разрезе цепочки создания стоимости, эффективного использования ресурсов, улучшения качества выполнения процессов, называется управление по видам деятельности (или «управление процессами») – АВМ (Activity Based Management).

В рамках сохранения энергетической безопасности страны, управления затратами нефтегазовых предприятий на основе процессного подхода принимаются меры по поиску путей эффективного использования ресурсов, улучшения качества выполнения бизнес-процессов и, как следствие, повышения эффективности их функционирования. По процессный метод учета, анализа и планирования расходов является инструментом, обеспечивающим эффективное принятие решений в системе управления нефтегазодобывающими предприятиями, поскольку позволяет понять значимость каждой бизнес-операции и бизнес-функции в цепи создания стоимости для всей товарной продукции.

Библиографический список

1. Букалов, А. В. Основы методики управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости для нефтедобывающего предприятия / А. В. Букалов // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 58–60.
2. Иванов, Р. В. Перспективные направления развития систем управления на предприятиях нефтегазовой отрасли России / Р. В. Иванов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2015. – № 3. – С. 115–119.
3. Лейберт, Т. Б. Современные аспекты управленческого учета затрат в нефтедобывающих компаниях / Т. Б. Лейберт, Е. А. Халикова // Экономика и управление. – 2013. – № 5. – С. 85–89.
4. Орлов, М. Управленческий учет в системе менеджмента предприятия / М. Орлов // Региональные аспекты развития и размещения производительных сил РФ : сборник научных работ. – М., 2014. – № 9. – С. 277–280.
5. Павлова, И. А. Организация управленческого учета по системе «директ-костинг» / И. А. Павлова, Ж. М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 11. – С. 43–47.
6. Савчук, Д. Г. Контроллинг затрат в антикризисном финансовом управлении предприятием / Д. Савчук // Учет и финансы. – 2014. – № 4. – С. 140–145.
7. Хасанова, В. Ф. Понятие и сущность бюджетирования в современных условиях / В. Ф. Хасанова, Ж. М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 2. – С. 134–140.
8. Чая, В. Т. Особенности учета в нефтегазовых компаниях / В. Т. Чая, В. В. Панкратова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 59–82.
9. ABC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0028/> (дата обращения : 25.12.2016).
10. Statement of Financial Accounting Standards № 19 (SFAS № 19) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ardf.org.tw/english/ac/ac19.pdf> (accessed date : 20.12.2016).

УДК 67-05

А.Ю. Назаров

ВЛИЯНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ И КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с системой стратегического планирования, и совершенствование региональных экономик с учетом влияния нематериальных факторов на развитие территориальной экономики.

Ключевые слова: нематериальные факторы, региональная экономика, стратегии планирования, потенциал, инновационное развитие.

Aleksey Nazarov

THE INFLUENCE OF INTANGIBLE FACTORS ON THE POTENTIAL DEVELOPMENT OF THE ECONOMIES OF THE MOSCOW REGION AND THE KRASNODAR TERRITORY

Annotation. The article discusses issues related to the system of strategic planning and improvement of regional economies with the influence of intangible factors on the development of the territorial economy.

Keywords: intangible factors, regional economy, strategy planning, potential, innovative development.

В соответствии с положениями Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2] за регионами закреплено право урегулировать своими законодательными актами особенности формирования регионального сегмента этой единой системы на своей территории. В этих целях на уровне регионов разрабатываются и применяются законы стратегического планирования развития региональных экономик, которые устанавливают общие принципы создания и функционирования единой системы стратегического планирования, предусматривают механизмы координации и сопоставимости целевых установок стратегических документов, разработанных на разных уровнях управления. Ключевым элементом системы документов стратегического планирования является стратегия социально-экономического развития регионов, содержащая долгосрочные цели развития, выраженные через конкретные показатели, которые планируется достичь по завершении ее реализации.

В качестве одного из факторов, от которых зависит эффективность реализации стратегических плановых документов, выступает их ресурсная обеспеченность, т. е. наличие адекватного объема ресурсов для достижения заявленных целей. В системе стратегического планирования социально-экономического развития, к примеру, Московской области и Краснодарского края, инструментом сопоставления заявленных целей и располагаемой ресурсной базы является бюджетный прогноз, который включает в себя прогнозные значения показателей, характеризующих бюджет регионов на долгосрочную перспективу, что позволяет на его основе оценить показатели финансового обеспечения государственных программ регионов на весь период их действия. В систему региональных документов стратегического планирования также включен прогноз социально-экономического развития соответствующих территорий на среднесрочный период, который должен обеспечить информационную базу для оценки необходимости внесения корректировок в утвержденную стратегию в связи с прогнозируемым изменением социально-экономической ситуации по регионам в целом или в отдельной сфере общественной деятельности.

Проблема разработки стратегий и программ стратегического планирования регионов вызывают вполне понятный интерес среди российских ученых, представителей государственной власти на всех уровнях, а также практических управленцев. Особым вниманием пользуются вопросы, касающиеся установления приоритетов, разработки программ социально-экономического развития и формирования механизмов их реализации. Теория региональной экономики, как известно, выделяет шесть основных стратегий регионального развития при различных их вариациях: стратегия поляризованного развития, стратегия поляризованного развития, стратегия инновационного развития, стратегия инновационного развития, стратегия устойчивого развития, стратегия обеспечения конкурентоспособности региона.

Как показывает анализ развития Московской области и Краснодарского края, в российских регионах предпринимаются попытки использования всех обозначенных выше базовых стратегий регионального развития. В частности, Московская область использует стратегию, ориентирующую экономику региона на инновационное развитие. При этом необходимо отметить, что уже сегодня этот регион представляет собой один из крупнейших в России центров одновременного развития всех фаз инновационного процесса: от фундаментальных исследований, через разработку опытных образцов и их испытаний, до производства и продвижения инновационной продукции. Но при этом на современном этапе большее развитие получили именно начальные фазы инновационного процесса, нежели конечные, которые как раз и позволяют обеспечивать максимальный вклад в экономический рост. Что касается Краснодарского края, то здесь в качестве базовой выбрана стратегия специализации, нацеленная на обеспечение повышения качества жизни населения региона за счет приоритетного развития традиционно «сильных» в данном регионе отраслей экономики. К таким ведущим отраслям в крае относятся транспорт и связь, агропромышленный, санаторно-курортный и туристский комплексы, определяющие приоритеты региональной экономики. При этом актуальными остаются проблемы недостаточной эффективности деятельности товаропроизводителей и, как следствие, недостаточной конкурентоспособности производимой ими продукции, товаров и услуг, в том числе и в курортном и туристско-рекреационном комплексе, а также агропромышленном комплексе края; недостаточного развития транспортной и коммунальной инфраструктур, серьезно сдерживающего дальнейшее развитие морских портов и курортов; недостаток энергоресурсов и высокая зависимость края от цен на энергоносители; наличие ограничений роста в долгосрочной перспективе. Для преодоления обозначенных ограничений, которые сопутствуют выбранной стратегии развития, целесообразным становится переход экономики Краснодарского края на инновационный путь развития.

Одним из важнейших условий реализации стратегии инновационного развития Московской области и возможности перехода к такой стратегии Краснодарского края является состояние и перспективы использования имеющихся возможностей этих регионов по обеспечению их трудовыми ресурсами определенного количества и качества, соответствующих выбранным стратегиям регионального развития. Таким образом, необходимо рассмотреть нематериальный фактор, влияющий на потенциал развития экономик Московской области и Краснодарского края, т.е. собственно человеческий потенциал регионов и его составляющие (см. табл. 1).

Таблица 1

Индекс развития человеческого потенциала [1]

Годы	Московская область	Краснодарский край
1999	0,746	0,751
2000	0,737	0,757
2001	0,743	0,752
2002	0,743	0,753

Окончание таблицы 1

Годы	Московская область	Краснодарский край
2003	0,748	0,759
2004	0,754	0,763
2005	0,767	0,784
2006	0,781	0,807
2007	0,794	0,797
2008	0,806	0,807
2009	0,820	0,828
2010	0,820	0,831
2011	0,840	0,842
2012	0,846	0,857
2013	0,854	0,865
2014	0,857	0,866
Место	29	17

Примечание: 0,900–1,000 – очень высокий уровень развития; 0,800–0,899 – высокий уровень развития; 0,700–0,799 – средний уровень развития; 0,600–0,699 – удовлетворительный уровень развития; 0,500–0,599 – неудовлетворительный уровень развития; 0,000–0,399 – очень низкий уровень развития.

Как видно из данных, представленных в таблице 1, Московская область и Краснодарский край, начиная с 2008 г., относятся к регионам с высоким уровнем развития человеческого потенциала, что сопоставимо со странами Восточной Европы и Казахстаном. В качестве серьезных проблем для объективной оценки человеческого потенциала в регионах России следует отметить наличие внутрирегионального неравенства населения по доходу, а также сильную неоднородность внутри самого региона, а также несбалансированность развития отдельных составных частей человеческого потенциала (доход, образование и долголетие) (см. табл. 2, 3, 4).

Таблица 2

Индекс образования [1]

Год	Московская область	Краснодарский край
2001	0,898	0,896
2003	0,863	0,885
2005	0,862	0,884
2007	0,867	0,867
2009	0,881	0,900
2011	0,875	0,896
2013	0,899	0,914
Место	74	70

Посредством индекса образования условно можно продемонстрировать общий уровень образованности населения региона. В целом, в рассматриваемых регионах это достаточно высокий показатель, соответствующий уровню развитых стран. С самого начала 2000-х гг. он демонстрирует устойчивый рост, впрочем, крайне медленный. Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что Московская область отстает от Краснодарского края. Однако необходимо понимать, что заниженные показатели Московской областей не совсем соответствует действительности, так как большинство ее жителей получают высшее образование в столице – г. Москве.

Индекс долголетия, демонстрирующий общую продолжительность жизни населения регионов, начиная с 2009 г. находится на среднем уровне, что соответствует странам так называемого

«третьего мира». Причинами этого являются проблемы с доступностью медицинского обслуживания, а также это обусловлено ведением нездорового образа жизни в целом по стране. Тем не менее наблюдается устойчивое повышение индекса долголетия. По ожидаемой продолжительности жизни при рождении Московская область и Краснодарский край занимали 14 и 13 место по России в 2015 г., соответственно.

Таблица 3

Индекс долголетия [1]

Год	Московская область	Краснодарский край
2001	0,663	0,700
2003	0,668	0,703
2005	0,678	0,708
2007	0,699	0,738
2009	0,720	0,761
2011	0,756	0,769
2013	0,763	0,788
Место	22	10

Таблица 4

Индекс доходов [1]

Год	Московская область	Краснодарский край
2001	0,668	0,659
2003	0,713	0,690
2005	0,791	0,734
2007	0,820	0,769
2009	0,860	0,824
2011	0,888	0,858
2013	0,892	0,892
Место	23	24

Индекс доходов в начале 2000-х гг. был сопоставимым с наиболее бедными аграрными странами мира. Однако в XXI в. он демонстрирует стабильный рост. Этот индекс, однако, также является достаточно условным, так как не позволяет показать объективную картину материального благополучия граждан региона из-за наличия значительной дифференциации населения по уровню доходов.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что Московская область и Краснодарский край не могут быть отнесены в полной мере к благополучным регионам страны, так как не проходят по всей совокупности критериев. Оба региона значительно отстают по уровню доходов и долголетию своих жителей от развитых стран. По России, впрочем, уровень состояния человеческого капитала и в Московской области, и в Краснодарском крае находится на конкурентоспособном уровне – по сравнению с большинством регионов Российской Федерации. Согласно Индексу человеческого развития (Human Development Index), рассчитываемому экспертами ООН, Московская область и Краснодарский край в 2014 г. занимали соответственно 29 и 17 места среди всех регионов России [3]. Среди факторов качества жизни, недостаточно хорошо развитых в Московской области и Краснодарском крае, необходимо в первую очередь выделить невысокое качество предоставляемых медицинских услуг.

Сущность влияния человеческого потенциала на развитие экономики регионов заключается также в повышении качества и эффективности использования труда и капитала. При этом исследова-

телями не исключается и прямое влияние данного нематериального фактора на уровень развития регионов – через отдельные составляющие его индексов. Так, например, в отношении индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) необходимо учитывать непосредственное использование показателя «валовой региональный продукт» (ВРП) при расчете ИРЧП.

В случае устойчивого опережения ростом человеческого потенциала необходимого для экономического роста уровня происходит либо создание платформы для последующего опережающего социально-экономического развития региона, либо данное обстоятельство свидетельствует о наличии проблем в обеспечении эффективности использования накопленного в регионе человеческого капитала [4]. Для усиления значения человеческого потенциала в развитии экономик регионов необходимо кардинальное повышение качества и продолжительности жизни, формирование условий и стимулов для развития человеческого капитала на основе повышения эффективности и конкурентоспособности здравоохранения, образования, жилищного строительства и коммунальной инфраструктуры за счет: роста доходов населения; увеличения продолжительности жизни населения регионов; развития рынка медицинских услуг, повышение их качества и доступности; достижения современного уровня образования; создания условий, обеспечивающих доступность жилья.

Все обозначенные направления развития затрагивают социальную сферу в регионах. В рамках сказанного обратим внимание на то, что стратегии развития Московской области и Краснодарского края направлены, в том числе, и на обеспечение социальной эффективности запланированных мероприятий (рост реальной среднемесячной заработной платы и среднедушевых доходов).

Библиографический список

1. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2014 год / Под ред. Л. М. Григорьева и С. Н. Бобылева. – М. : Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. – 204 с.
2. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 2.02.2017).
3. Ярошук, А. Б. Построение модели повышения потенциала нематериальных активов промышленного предприятия для обеспечения его конкурентоспособности / А. Б. Ярошук, И. В. Бузурная // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 11. – С. 109–111.
4. Ярошук, А. Б. Типология экономического пространства регионов / А. Б. Ярошук // Вестник Университета Российской академии образования. – 2011. – № 1-54. – С. 176–180.

УДК 332.1

О.А. Петрина

Е.В. Савкина

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. Статья посвящена вопросам устойчивого развития социально-экономических систем. Отмечается, что в современных условиях при формировании концепции устойчивого развития регионов России необходимо комплексно учитывать экологические, экономические и социальные аспекты. На основании проведенного исследования определены основные ориентиры политики регионов, нацеленной на устойчивое социально-экономическое развитие территорий.

Ключевые слова: социально-экономическая система, регион, концепция устойчивого развития, экологическое устойчивое развитие, экономическое устойчивое развитие, региональный хозяйственный механизм.

Olga Petrina

Ekaterina Savkina

TO THE QUESTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Annotation. Article is devoted to questions of sustainable development of social and economic systems. It is noted that in modern conditions when forming the concept of sustainable development of regions of Russia it is necessary to consider in a complex ecological, economic and social aspects. Based on the conducted research the main reference points of the policy of regions aimed at sustainable social and economic development of the territories are determined.

Keywords: social and economic system, region, concept of sustainable development, ecological sustainable development, economic sustainable development, regional economic mechanism.

Интенсивный рост экономической деятельности, непрерывные процессы глобализации, направленность экономики на инновационный путь развития выдвигают перед регионами, с одной стороны, новые возможности, а с другой – новые проблемы достижения долгосрочного динамического развития и высокого уровня качества жизни населения. В этих условиях одной из важнейших стратегических задач является обеспечение устойчивого, сбалансированного развития ее регионов. Понятия «устойчивость» и «устойчивое развитие» являются распространенными и используются во многих областях науки и сферах жизнедеятельности человека. При этом необходимо отметить, что причины такого широкого применения – не столько универсальность данных терминов, сколько их непроработанность и неоднозначность, а также отсутствие выработанного механизма определения методики и критериев его оценки. Кроме того, до сих пор нет четкого понимания того, как соотносятся между собой данные понятия, как и нет единого взгляда на их толкование.

Обратимся к терминологии понятий «устойчивость» и «устойчивое развитие». Впервые проблему устойчивости как экономической категории исследовали на кануне кризиса 1929 г. Огромный вклад в исследование и изучение этой проблемы был сделан русским ученым В.В. Новожиловым. В своих работах он спроектировал теорию устойчивого развития системы, в основу которой легли рыночные механизмы, поддающиеся контролю с помощью централизованного планирования и управления [7]. Экономика рассматривалась как эмпирическая наука, а возможность переложить ее на математические модели и алгоритмы – как путь анализа и обобщения закономерностей. В последствии, в экономико-математических моделях считали устойчивость – свойством системы. Это свойство трактовалось как база, или начальное состояние, в котором должна оставаться система при небольших изменениях внешней среды.

Начиная со второй половины XX в. наблюдается рост интереса ученых к исследованию проблемы устойчивого развития социально-экономических систем, появляется множество подходов к определению сущности данной категории, из которых условно выделяют четыре группы. Первая группа исследователей (Л.И. Алабакин, Т.М. Конопляник, Д.В. Гордиенко, А.Л. Бобров) рассматривает устойчивость отчасти, как техническую систему, которой свойственны надежность, прочность, стабильность, целостность и безопасность. Так, один из приверженцев данного подхода Л.И. Алабакин считает, что устойчивость определяется, прежде всего, исходя из критерия безопасности, стабильности, способности ее к постоянному обновлению, самосовершенствованию [3; 16]. Сторонники второго подхода (С.М. Ильясов, Т.Г. Краснова, Н.Ф. Реймерс, О.В. Коломийченко) под устойчивостью понимают относительную неизменность основных параметров социально-экономической системы на протяжении какого-либо периода времени. Любая система, по их мнению, в том числе и социально-экономическая, должна быть стабильна, но при этом должно идти развитие ее компонентов. Развитие системы заключается в изменении в процессе функционирования основных параметров системы, но при этом ее стабильность остается на необходимом уровне [4; 10]. Третья группа исследователей под основой устойчивости социально-экономической системы понимают динамическое равновесие. Так, Н.В. Чайковская полагает, что при изменении параметров внешней и внутренней среды в определенных, допустимых пределах – система всегда будет устойчива [5; 18]. И наконец, четвертая группа специалистов (М.Ю. Калинин, А.И. Дружинин, Л.Л. Терехов) считают, что устойчивость системы проявляется в ее развитии, в возможности самосовершенствоваться, при этом сохраняя возможность к стабильному функционированию. Каждая система претерпевает изменения, которые могут сопровождаться временными спадами, через них развивающаяся система переходит из одного стабильного (устойчивого) состояния в другое. Так, по мнению Л.М. Озиной устойчивость означает способность системы неизменно развиваться под влиянием эндогенных и экзогенных факторов, вместе с тем обеспечивая достойное качество и эффективность результатов [2; 8].

Способность к саморазвитию характеризуется, как одно из важнейших свойств, в процессе которого происходят качественные необратимые изменения, сопровождаемые усилением одних связей и ослаблением других. Помимо этого, в качестве основных свойств социально-экономических систем, учеными выделяются следующие свойства: способность системы к саморегулированию, способность стабильно функционировать под влиянием различных факторов, сохраняя динамическое равновесие, способность системы к развитию в долгосрочной перспективе, опираясь на собственные адаптационные возможности, наличие множества взаимосвязанных подсистем, образующих ее целостность.

Понятия «устойчивое развитие» в современном толковании появилось в 1987 г. в докладе «Наше общее будущее» Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). Устойчивое развитие (sustainable development) трактуется как развитие, которое способно привести к удовлетворению потребностей современного поколения, не ставя под угрозу возможность будущих поколений, удовлетворять свои потребности [1]. На конференции по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, проводимой ООН в 1992 г., термин «устойчивое развитие» позиционировали как название новой концепции существования всего человечества. Концепция устойчивого развития была сформулирована как способ преодоления главной для современной цивилизации экологической угрозы, существовавшей в виде некоей опасности и связанной с перенаселением, с невозможным расходом природных ресурсов и с загрязнением окружающей среды. На конференции были провозглашены 27 принципов сотрудничества государств в области защиты целостности глобальной системы окружающей среды и развития.

Помимо определения, данного ООН, в настоящее время имеется множество взглядов на толкование данного термина, из которых можно сформулировать три основных подхода:

- в рамках первого подхода, под устойчивым развитием понимается непрерывный процесс, осуществляющий постоянное движение;
- в рамках второго подхода – устойчивое развитие рассматривается как не только процесс непрерывного движения, но и как защита существующих параметров, обеспечивающих функционирование региона;
- в рамках третьего подхода – устойчивое развитие представляет собой способность региона сохранять условия и параметры своего функционирования.

Для устойчивого развития экологический фактор является необходимым, но не достаточным. В современных условиях концепция устойчивого развития должна объединять три аспекта: экологический, экономический и социальный. Главной целью экологического устойчивого развития является благополучие человека путем обеспечения целостности и жизнеспособности биологических и физических природных систем, их способность к саморегуляции и самовосстановлению, сохранение окружающей среды, как источника ресурсов. Экономическое устойчивое развитие предполагает оптимальное использование ограниченных природных ресурсов и применение ресурсосберегающих технологий и технологий для развития экономики. Устойчивое социальное развитие, прежде всего, направлено на справедливое распределение ресурсов и возможностей между всеми членами общества, на обеспечение и поддержание высокого уровня и качества жизни человека, сохранение его здоровья и преодоление разрыва в уровне доходов различных слоев населения.

Началом реализации принципов концепции устойчивого развития ООН в нашей стране стал Указ Президента РФ от 04.02.1994 г. № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития», в котором предусмотрена разработка концепции перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития [14]. В 1996 г. была принята «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», в соответствии с которой в стране необходимо осуществить переход к устойчивому развитию, обеспечивающий сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей [15]. Концепцией были определены основные направления перехода к устойчивому развитию:

- создание правовой основы перехода к устойчивому развитию. В рамках национальной стратегии устойчивого развития были разработаны и приняты Национальный план действий по охране окружающей среды Российской Федерации на 1999–2001 гг., Национальная Стратегия и Основные направления Национального Плана действий по сохранению биоразнообразия (2001 г.), Экологическая Доктрина Российской Федерации (2002 г.), федеральный закон «Об охране окружающей среды» (2002 г.), Энергетическая стратегия Российской Федерации (2003 г.), Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 гг. и на период до 2020 г.» (2013 г.), Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (2012 г.). Программные и прогнозные документы федерального уровня должны служить ориентиром при разработке региональных программ перехода к устойчивому развитию и вместе с соответствующими правовыми актами и нормативами определять экономические условия их реализации;
- разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установление пределов ответственности за ее экологические результаты, при этом биосфера воспринимается не только как поставщик ресурсов, но и как основа жизни, сохранение которой должно быть неизменным условием функционирования социально-экономической системы;

- оценка емкости локальных и региональных экосистем страны, определение допустимого на них антропогенного воздействия;
- формирование эффективной системы пропаганды идей устойчивого развития и создание соответствующей системы воспитания и обучения [15].

Исследование устойчивого развития обычно проводится на трех уровнях: мировом (мегаэкономика), национальном (макроэкономика), на региональном (мезоэкономика), на уровне предприятий (микроэкономика). Для такой страны, как Российская Федерация, которая характеризуется федеративным устройством и разветвленной структурой правления, особо актуальным является проведение исследования на региональном уровне, так как переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов [12; 13]. Каждый субъект обладает собственной внутренней и внешней средой, что характеризует его как социально-экономическую систему. Внешняя среда региональной системы состоит из институтов федеральных округов и федерального управления в целом, а внутренняя – из социальной, экономической, экологической подсистем. Следовательно, устойчивое развитие региона во многом зависит от политики федерального регулирования, а национальной экономики от состояния составляющих ее региональных систем. Стратегия региона должна, с одной стороны соответствовать федеральным задачам, а с другой, – учитывать местные особенности региона [9; 17]. Все это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов Российской Федерации, что предопределяет необходимость разработки и реализации программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона, а также дальнейшей интеграции этих программ при разработке государственной политики в области устойчивого развития.

Политика устойчивого развития региона должна быть направлена на снижение негативного воздействия промышленности на окружающую среду, рациональное размещение промышленных зон, разработку и внедрение ресурсосберегающих технологий, освоение альтернативных источников энергии, формирование сбалансированной межрегиональной инфраструктуры, сбалансированное социально-экономическое развитие, повышение инвестиционной активности и конкурентоспособности территории [6; 11]. Важнейшими мерами достижения указанных целей является формирование регионального хозяйственного механизма, регулирующего социально-экономическое развитие, в том числе природопользование и антропогенное воздействие на окружающую среду, природоохранные мероприятия на селитебных и незастроенных территориях, развитие социальной инфраструктуры, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия, реконструкция региональной промышленной системы с учетом хозяйственной емкости локальных экосистем.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, под устойчивым развитием социально-экономической системы региона понимают способность к стабильному функционированию и развитию в долгосрочной перспективе в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, стремясь к достижению основных целей социально-экономического развития региона. В то же время – это комплексный процесс, реализация которого ведет к решению основных проблем населения, повышению уровня и качества жизни, обеспечению более эффективного управления регионом и в целом к благосостоянию государства.

Библиографический список

1. Брутланд, Г. Х. Наше общее будущее : доклад МКОСР / Г. Х. Брутланд. – М. : Прогресс, 1989. – 372 с.
2. Гершанок, Г. А. Формирование системы устойчивого развития локальных территорий на основе оценки социально-экономической и экологической емкости / Г. А. Гершанок. – М. : Экономика, 2006. – 418 с.

3. Кечеруков, Р. К. Механизмы достижения устойчивого развития экономики региона / Р. К. Кечеруков // Бизнес в законе. Серия «Экономика и экономические науки». – 2000. – № 4. – С. 340–342.
4. Коломийченко, О. В. Стратегическое планирование развития регионов России : методология и организация / О. В. Коломийченко, В. Е. Рохчин. – СПб. : Наука, 2003. – 235 с.
5. Кретинин, В. А. Теоретические аспекты устойчивого развития региона и критерии его оценки [Электронный ресурс] / В. А. Кретинин, Е. С. Бордяшов // Экономика региона. – 2007. – № 18. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=16> (дата обращения : 1.02.2017).
6. Милькина, И. В. Инновации как фактор конкурентоспособности территорий / И. В. Милькина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2010. – № 13. – С. 123–129.
7. Новожилов, В. В. У истоков подлинной экономической науки / В. В. Новожилов. – М. : Наука, 1995. – 234 с.
8. Новоченко, Д. В. Устойчивое развитие региона / Д. В. Новоченко, Д. В. Малова // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2013. – № 4(58).
9. Петрина, О. А. Государственная поддержка моногородов в России / О. А. Петрина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 6. – С. 151–156.
10. Рубцов, В. А. Управление развитием территории на пути к устойчивому развитию / В. А. Рубцов, С. Р. Хуснутдинова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2009. – Т. 4. – № 1(11). – С. 35–37.
11. Сибиряев, А. С. Приоритетные направления инновационной политики в наукоградах / А. С. Сибиряев // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 7. – С. 237–241.
12. Сираждинов, Р. Ж. Повышение эффективности территориального планирования / Р. Ж. Сираждинов // Труды Братского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2010. – Т. 1. – С. 135–139.
13. Соколова, С. В. Зоны территориального развития – новый инструмент государственной поддержки муниципальных образований / С. В. Соколова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 7. – С. 137–140.
14. Указ Президента РФ от 4.02.1994 г. № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития» // Российская газета. – 1994.
15. Указ Президента РФ от 1.04.1996 г. № 440 «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» // Российская газета. – 1996.
16. Ускова, Т. В. Управление устойчивым развитием региона: монография / Т. В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
17. Хмельченко, Е. Г. Применение инструментов маркетинга в управлении системой формирования имиджа муниципальных образований / Е. Г. Хмельченко // Муниципальная академия. – 2016. – № 4. – С. 62–66.
18. Чайковская, Н. В. Проблемы экономической устойчивости хозяйственной системы региона / Н. В. Чайковская // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 6. – С. 33–35.

УДК 339.924

С.М. Смагулова

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЕ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. На современном этапе участие Казахстана в системе энергетического сотрудничества в Каспийском регионе весьма противоречиво, связано как с внутренними экономическими проблемами, так и с развитием экономической интеграции на постсоветском пространстве. В статье проанализированы и обобщены векторы построения энергетической стратегии Казахстана в Каспийском регионе в сложных геоэкономических условиях.

Ключевые слова: энергетическая стратегия, Республика Казахстан, энергетическое сотрудничество, рынок энергоносителей, нефтегазовые ресурсы.

Samal Smagulova

THE PRESENT STAGE OF POSITIONING OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN ENERGY ARCHITECTURE OF THE CASPIAN REGION

Annotation. At the present stage participation of Kazakhstan in system of an energy cooperation in the Caspian region is very contradictory, connected as with internal economic problems, and development of economic integration in the former Soviet Union. In the article vectors of creation of the energy strategy of Kazakhstan in the Caspian region in difficult geo-economic conditions are analyzed and generalized.

Keywords: energy strategy, Republic of Kazakhstan, energy cooperation, fuel markets, oil and gas resources.

На современном этапе значение в мировой энергетике Каспийского региона, представленного Россией, Казахстаном, Азербайджаном, Туркменистаном и Ираном, продолжает возрастать. После того, как распался СССР и в регионе появились новые независимые государства, для последних обострилась задача достижения высоких темпов экономического роста, важным фактором которого является дальнейшее освоение энергетических ресурсов Каспийского региона. Данный регион важен также и с позиций пересечения важнейших торгово-экономических связей Европы и Азии, что, в свою очередь, обуславливает необходимость модернизации инфраструктуры внешней торговли нефтью и газом для указанных стран [6].

Среди прочих стран региона Казахстан изначально в 1990-е гг. (как, впрочем, и Азербайджан, и Туркменистан) был нацелен на активизацию притока зарубежных инвестиций для разработки собственных ресурсов, создания трубопроводов, которые уменьшили бы его зависимость от российской инфраструктуры экспорта углеводородов. Энергетические интересы Казахстана в настоящее время лежат в плоскости геополитической и геоэкономической конкуренции США, Европейского союза (ЕС) и стран Каспийского региона за нефтегазовые ресурсы последнего, поскольку как США, так и страны ЕС стремятся сформировать для себя новый, надежный вектор по транспортировке этих ресурсов [11]. Однако интересы стран Каспийского региона существенно различаются, в частности, для Казахстана важнейшей задачей представляется решение собственных внутренних экономических проблем путем экспорта нефти и газа на зарубежные рынки (при этом, на наш взгляд, география этого экспорта для страны не так значима). Исходя из необходимости решения данной задачи, Казахстан выстраивает национальную энергетическую стратегию, которая пока расходится со стратегией энер-

гетического сотрудничества в Каспийском регионе, которой придерживается Россия. В 1990-е гг. невыгодность условий транзита газа и нефти из Казахстана привела к тому, что страна предприняла попытки диверсификации маршрутов экспорта, следствием чего явилось, в частности, начало эксплуатации нефтепровода в Китай.

Важнейшим фактором позиционирования Казахстана в регионе стало то, что в последние годы в стране существенно возросли объемы добычи углеводородного сырья (в настоящее время извлекаемые запасы в стране составляют 4,8 млрд т по нефти и 3,7 млрд т по газу, а прогнозные колеблются в диапазоне 12–17 млрд т нефтяного эквивалента). Кроме того, огромные запасы газа (порядка 8 млрд т) сосредоточены в казахской зоне Каспийского моря [4]. Если рассматривать показатель обеспеченности Казахстана углеводородными ресурсами, то, по нашим расчетам, на конец 2014 г. Казахстану приходится 10 % запасов нефти среди стран Каспийского региона (в 1994 г. – 2,4 %) (по газу эта цифра намного скромнее). Если же рассматривать динамику добычи нефти в стране, то она характеризуется устойчивым ростом (в 2004–2014 гг. – 3,6 %), что в целом характерно для Каспийского региона. Однако как для Казахстана, так и для других стран региона, все четче прослеживается тенденция превышения динамики добычи над потреблением нефти, что, очевидно, подчеркивает экспортоориентированность национальных нефтедобывающих отраслей. Вместе с тем эта экспортная ориентация в Казахстане явно выражена по сравнению с другими странами региона (в 2014 г. 83,9 % добываемой в стране нефти экспортировалось) [12].

В энергетической архитектуре Каспийского региона на современном этапе Казахстан преследует цель стремления разделить дно и недра Каспия на ряд секторов, основываясь на принципе «срединная линия» и установить прибрежные и рыболовные зоны в рамках определенной, согласованной заранее ширины. В этой связи его энергетическая стратегия отличается от других стран (так, Россия нацелена, прежде всего, на региональное экономическое сотрудничество, Азербайджан – на развитие сотрудничества с ЕС и США, Туркменистан – на диверсификацию маршрутов экспорта углеводородов) [3]. Особо острым для Казахстана остается вопрос статуса и деления Каспийского моря с Туркменистаном, однако в последние годы Туркменистан согласился на разделение дна с учетом существующих государственных границ, что в целом отвечает энергетической стратегии как России, так и Казахстана. Вдобавок ко всему Казахстан и Туркменистан наметили общие контуры долгосрочного энергетического сотрудничества (во-первых, на основе проекта трубопровода нефти «Казахстан-Туркменистан-Иран», во-вторых, на основе использования Казахстана как транзитной для Туркменистана страны по экспорту газа в направлении «Север»). Намерение Казахстана участвовать в так называемом «турецком маршруте» отнюдь не означает его отказ участвовать в прочих проектах, в частности, в иранском, поскольку в стране сосредоточены большие запасы углеводородов, что уже само по себе предопределяет диверсификацию направлений экспорта. Выход страны на мировой рынок все еще ограничен, поэтому в условиях кризиса для страны важно не пренебрегать партнерством и с США, что также подкрепляется стремлением Казахстана снизить зависимость от российских трубопроводов (такой подход к экспорту казахстанской нефти был сформирован еще во времена СССР, в рамках функционирования общей системы трубопроводов).

Мы отмечаем, что Россия и Казахстан являются первыми прикаспийскими государствами, которые полностью урегулировали проблему разделения дна Каспия, а это будет способствовать стабилизации и росту привлекательности инвестиционных проектов, реализуемых в энергетике региона. Между тем Казахстан оказался в достаточно сложной ситуации, пытаясь выиграть на противоречиях между США, Россией и Китаем. Страна допустила зарубежные нефтяные корпорации к разработке собственных месторождений нефти и имеет свои интересы в формировании новых маршрутов ее транспортировки, однако, ввиду того, что Казахстан наладил тесные связи с Россией в рамках Евразийского экономического союза, а также в силу особенностей экономико-географического положения,

стране гораздо сложнее, нежели Азербайджану, «обходить» Россию, выбирая альтернативные маршруты экспорта нефти. Фактически в настоящее время с Казахстаном лишь Туркменистан придерживается сходных позиций при организации новых экспортных трубопроводов. Обе страны ориентированы на восточное направление (в частности, трубопровод между Казахстаном и Китаем) и южное (газопроводы между Туркменией и Ираном).

В 2007 г. в г. Тегеране (Иран) состоялся Второй саммит Прикаспийских государств, явившийся новой вехой энергетического сотрудничества в Каспийском регионе. Итогом данного саммита стало расширение формата сотрудничества, поскольку страны нацелились на создание в перспективе Организации Каспийского Экономического сотрудничества (ОКЭС) [14]. При этом сотрудничество в рамках ОКЭС охватывает не только вопросы энергетики, но и экологии, торгово-инвестиционного и финансового сотрудничества. В рамках энергетики по линии ОКЭС Казахстан вместе с Туркменистаном и Россией может принять участие в строительстве Прикаспийского газопровода. Также стране интересно реализовывать «запасной» проект нефтепровода между Казахстаном, Туркменистаном и Ираном [1].

Для нефтегазового комплекса Казахстана характерна сложность разработки многих месторождений. Также негативным фактом является постоянный пересмотр прогнозных данных по нефтедобыче. Эти обстоятельства постоянно корректируют планы по строительству трубопровода, однако никогда не уменьшали интерес страны к идее Транскаспийского трубопровода. Казахстаном всегда отдельное внимание уделялось проекту ККСТ (Казахстанская каспийская система транспорта нефти), предназначенному для экспорта казахстанской нефти танкерным флотом через Каспий. Экспорт нефти танкерами на первом этапе должен был составлять порядка 10 млн т (впоследствии – до 38 млн т). Ввод системы в эксплуатацию был запланирован еще не позднее 2012 г. Было принято считать, что участие страны в известном проекте «Баку–Тбилиси–Джейхан» будет на практике способствовать реализации многовекторного подхода к выбору способов экспорта казахской нефти на мировой рынок. Именно исходя из этих прогнозов и оценок, энергетическая политика Казахстана в Каспийском регионе была скорректирована путем активизации сотрудничества с Азербайджаном в рамках трубопровода «Баку–Тбилиси–Джейхан». Даже в условиях невысоких темпов прироста добычи на своих новых месторождениях, Казахстан постепенно стремится диверсифицировать маршруты экспорта нефти. Так, в 2013 г. было решено транспортировать нефть в размере 4 млн т через Каспийское море, при этом ее большая часть была предназначена для указанного трубопровода («Баку–Тбилиси–Джейхан»), а остаток – для терминала Кулеви в Черном море (Грузия).

Выше нами уже было указано на сложности извлечения нефти в Казахстане, что позволяет выдвинуть гипотезу о том, что дополнительный объем нефти появится не ранее 2025 г., тогда как до данного времени «прокачка» имеющейся добычи будет обеспечиваться имеющимися трубопроводами. Так, в краткосрочном плане Россия будет основным направлением экспорта казахстанской нефти в рамках проекта КТК (Каспийский трубопроводный консорциум), тем более проект расширения КТК предусматривает расширение его мощности почти в два раза (до 67 млн т). Лишь после этого Казахстан столкнется с необходимостью привлечения добавочных экспортных мощностей и, соответственно, реализацией новых трубопроводных проектов в Каспийском море. Вместе с тем почти все прогнозы по поводу разработки нефтяных месторождений в Казахстане носят предварительный характер, поскольку сроки начала добычи нефти на месторождении Кашаган постоянно переносятся. Даже с учетом ряда сложных проблем освоения месторождений, Казахстан все еще ожидает роста нефтедобычи и это является определяющим фактором при обсуждении направлений экспорта для потенциальных ресурсов нефти [10].

Упомянутый выше КТК, который создан в 1992 г. Россией, Казахстаном и Оманом, является ярким примером энергетического сотрудничества как на правительственном, так и на корпоративном

уровне. Следует отметить, что проект КТК вполне отвечает энергетическим стратегиям России и Казахстана. Россия сохраняет статус основного транзитера нефти Казахстана, а Казахстан получает возможности экспорта дополнительной нефти, постепенно увеличивая добычу. В настоящее время трубопровод, соединивший месторождения Казахстана с терминалом в Новороссийске, составляет 1,5 тыс. км; данный терминал имеет специальные выносные устройства, позволяющие безопасно осуществить загрузку танкеров даже в существенном удалении от берега. В рамках КТК трубопроводу «Тенгиз-Новороссийск» принадлежит важная роль. Нефтяные компании России и Казахстана имеют полную оплату за углеводороды, снижают издержки их транспортировки (по крайней мере, по сравнению, с альтернативными вариантами транспортировки). Кроме того, проект КТК рассматривается одним из надежных и безопасных даже на мировом уровне (затраты на охрану окружающей среды только на первой фазе реализации проекта составили более 12 % от совокупных инвестиций).

Напомним, что изначально Казахстан был ограничен в направлениях реализации собственной энергетической стратегии, что было обусловлено его географическим положением, существенно снижавшем возможности получить доступ к рынку европейских стран. Также важную роль играли и отношения с Россией. Однако основным фактором, который не позволил усилить позиции Казахстана в нефтегазовой отрасли, явились технологии, а вернее, их отсутствие. Как следствие, в последние годы в Казахстане почти не был обеспечен прирост нефтедобычи. Постоянный перенос начала добычи нефти на Кашаганском месторождении стал результатом дефицита (и даже отсутствия) технологий добычи нефти в сложных геологических условиях, на больших глубинах залегания пластов, в условиях высокого давления в пластах, сложных климатических условий в северной части Каспийского моря. Указанные факторы серьезно затруднили эффективное освоение недр месторождения (изначально его пуск был намечен еще на 2005 г.). К началу 2014 г. в очередной раз было решено начать добычу, которая почти сразу была приостановлена по причине выявления ряда технических проблем трубопровода, которые появились под влиянием попутного газа, поэтому возникла необходимость замены 200 км данного трубопровода с применением материалов, которые устойчивы к агрессивным средам. Использование такого подхода делает проект намного дороже, а в него уже были вложены большие объемы инвестиций (изначально планируемый объем инвестиций в проект не превышал 10 млрд долл., а последние оценки свидетельствуют, что совокупный объем капиталовложений может превысить 100 млрд долл.). Необходимо учесть и то, что когда мировые цены на нефть превышали 100 долл. за баррель, то рентабельность данного проекта была высокой, однако при низких ценах на нефть проект постепенно утрачивает инвестиционную привлекательность.

В условиях такого усложнения архитектуры энергетического сотрудничества Казахстану следует ориентироваться на проектах формирования энергетических коридоров в направлении Китая (проект «Великий энергетический путь»), в которые уже включен Туркменистан. Китай уделяет внимание и Казахстану: в 2012 г. страны заключили Декларацию о стратегическом партнерстве, в соответствии с которой заключено двусторонних соглашений на 30 млрд долл. и будет углублено энергетическое сотрудничество в части разработке новых нефтегазовых месторождений [15]. На наш взгляд, географическая близость Казахстана с Китаем выступает основным фактором сотрудничества, стимулируемом также недорогими китайскими кредитами и готовностью Китая несения дополнительных издержек на развитие инфраструктуры. Китай все больше стремится усилить свое влияние в регионе. Проект «Великий энергетический путь» нацеливается на расширение вариантов экспорта углеводородов и преследует цель постепенно отсесть западные страны от каспийских месторождений.

Кроме того, активно взаимодействует в регионе с Казахстаном и США, правительство которых посредством своих нефтегазовых корпораций ставит цель минимизировать влияние в регионе России. Так, основные казахские месторождения (Карачаганах, Кашаган, Тенгиз) уже разрабатывают крупнейшие корпорации США [5]. Американские инвестиции, хоть и обеспечивают Казахстан капи-

талами и технологиями, однако не решают проблемы транспортировки нефтегазовых ресурсов, для чего необходимо активное сотрудничество с Россией.

Наконец, еще одним важнейшим субъектом в сфере энергетических интересов Казахстана является Европейский Союз. Практический этап реализации панъевропейского проекта под названием «Европейская политика соседства» начала в 1990-е гг., в рамках программ оказания технической помощи странам СНГ [2], что способствовало существенному приросту взаимного товарооборота СНГ и ЕС. Однако импорт нефти и газа из ЕС в последние годы растет несущественно, а это свидетельствует о невозможности ЕС пока диверсифицировать направления импорта углеводородов [9]. По нашим расчетам, в 2011–2015 гг., доля Казахстана в импорте нефтегазовых ресурсов в ЕС выросла только с до 15 % [13].

Энергетическая стратегия Казахстана в Каспийском регионе основана на прогнозах запасов северного сектора Каспийского моря. Стране на этой (сухопутной) территории принадлежат большие запасы сырья. После распространения информации о больших объемах потенциальных запасов нефти и газа в этом секторе Каспия, Казахстан предпринял ряд усилий для признания правового статуса моря. Позиция страны состоит в том, чтобы экспортировать нефть имеющимися маршрутами («Атырау–Самара», «КТК»), но также рассматривается возможность подключения к линии «Баку–Тбилиси–Джейхан».

России, при разработке стратегии энергетического сотрудничества со странами региона, необходимо ориентировать на двусторонний формат такого сотрудничества. В этой связи приоритетом торговли энергоносителями для Казахстана будет являться импорт нефти/нефтепродуктов из России, экспорт угля в Россию, а также взаимный экспорт электроэнергии и газа [7]. В реализации совместного инвестиционного и инфраструктурного сотрудничества ключевыми векторами должны стать: дальнейшее сотрудничество «Газпрома» и «Казмунайгаз» по месторождению Имашевское, участие совместно с «ЛУКОЙЛ» в семи добывающих проектах и КТК, собственно сотрудничество в рамках КТН по нефтепроводу «Узень–Атырау–Самара» и газопроводу «Азия–Центр» [8], освоение Хвалынского месторождения на Каспии. Следует не забывать и о присутствии энергетических компаний России в Казахстане (компания «Газпромнефть» принадлежит 56 автозаправочных станций в Казахстане). К основной проблеме двустороннего энергетического сотрудничества России и Казахстана следует отнести обеспечение беспешинного экспорта нефти/нефтепродуктов в контексте Таможенного союза. Вообще, данный критерий экономической и энергетической интеграции должен приниматься во внимание при разработке магистральных направлений сотрудничества в нефтегазовой сфере.

Библиографический список

1. Гончаренко, С. С. Развитие межрегионального транспортно-экономического сотрудничества и интеграции в каспийском регионе (На примере Астраханской области) / С. С. Гончаренко, А. А. Долманов, А. А. Али // Вестник транспорта. – 2012. – № 9. – С. 30.
2. Исмаилов, Ч. Н. Прикаспийский регион: проблемы и формы сотрудничества / Ч. Н. Исмаилов // Мир перемен. – 2011. – № 2. – С. 141.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для бакалавров / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М. : Кнорус, 2014. – 446 с. – ISBN 978-5-9916-2837-2.
4. Мынбаев, С. Отрасль, устремленная в будущее / С. Мынбаев // Нефтегазовая вертикаль. – 2009. – № 20. – С. 5.
5. Олкотт, М. Дружба народов в мире энергетики / М. Олкотт // Pro et Contra. – 2006. – № 2–3. – С. 37.
6. Смагулова, С. М. Внешнеэкономическая стратегия нефтегазового комплекса Республики Казахстан : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Смагулова Самал Мураденовна. – М. : ГУУ, 2005. – 180 с.
7. Смагулова, С. М. Инвестиционное сотрудничество России и Казахстана в нефтегазовом комплексе / С. М. Смагулова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2005. – № 3. – С. 13–19.

8. Смагулова, С. М. Нефтегазовые компании Республики Казахстан и их внешнеэкономические связи : монография / С. М. Смагулова. – М. : Компания Спутник+, 2005. – 135 с. – ISBN 5-93406-884-9.
9. Смагулова, С. М. Тенденции изменения структуры топливно-энергетического комплекса Европейского союза / С. М. Смагулова // «Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития»: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2014. – С. 14–18.
10. Смирнов, Е. Н. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран). Практикум / Е. Н. Смирнов, С. М. Смагулова. – М. : КноРус, 2015. – 399 с. – ISBN 978-5-406-04352-3.
11. Экономика Европейского союза : учебник / Под ред. Р. К. Щенина. – М. : КноРус, 2012. – 558 с. – ISBN 978-5-406-01279-6.
12. BP Review of World Energy 2015. – UK., L. : BP, June 2015. – P. 6, 10, 20.
13. Statistics, Trade, European Commission. – 2017 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/> (accessed date : 11.01.2017).
14. Tehran Summit and Caspian States [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.turkishweekly.net/2007/10/18/news/tehran-summit-and-caspian-states/> (accessed date : 16.01.2017).
15. Zhongping, F. China's strategic partnership diplomacy: engaging with a changing world [Electronic resource] / F. Zhongping, H. Jing / European Strategic Partnership Observatory Working Paper. – 2014. – 20 p.

УДК 347

М.Е. Стадолин

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО КОНТРОЛЯ В ГОРОДСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ

Аннотация. В статье проводится анализ существующей системы жилищного контроля, раскрыты современные проблемы и особенности государственного надзора и муниципального контроля в жилищной сфере городских поселений, предложены меры по дальнейшему развитию системы контроля за предоставлением жилищных услуг.

Ключевые слова: жилищное хозяйство, Жилищный кодекс, система государственного жилищного надзора и муниципального жилищного контроля, многоквартирные дома, собственники жилых помещений, управляющие организации, лицензионный контроль.

Mihail Stadolin

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SYSTEM OF HOUSING CONTROL IN URBAN SETTLEMENTS

Annotation. The article analyses the existing system of housing control, reveals modern problems and peculiarities of state supervision and municipal control in the housing sector of urban settlements, proposed measures for further development of the system of control over the provision of housing services.

Keywords: housing, housing code, the state housing supervision and municipal housing control, blocks of flats, landlords, management companies, licensing control.

Жилищное хозяйство является важнейшим сегментом национальной экономики, социальная значимость которого определяется непосредственным влиянием на условия жизнедеятельности и процессы воспроизводства населения, социальную напряженность в обществе, формирование общественного мнения и отношения к деятельности органов власти. В жилищном хозяйстве, как особом объекте государственного и муниципального управления, крайне сложно достичь оптимального соотношения между экономической целесообразностью и социальной необходимостью, рыночными и административными методами управления, в результате стоимость жилищных и коммунальных услуг неуклонно растет, техническое состояние домов ухудшается, число аварий возрастает. В итоге усиливается несоответствие технического состояния и функционально-потребительских качеств большинства многоквартирных домов действующим нормативам и требованиям жителей [4].

Принятие в 2005 г. Жилищного кодекса определило переход функций по управлению многоквартирными домами (МКД) к собственникам жилых помещений с правом выбора ими различных способов управления общим имуществом МКД и привело к формированию формально достаточно развитого рынка управляющих и эксплуатирующих организаций [1]. Так, только в сфере управления многоквартирными домами России насчитывается более 22,6 тыс. функционирующих управляющих организации, из которых менее 200 тыс. находятся в государственной собственности, 1,3 тыс. – в муниципальной собственности, 21,3 тыс. – в частной собственности (включая акционерные общества с государственным участием) [4]. Тем не менее кардинальных позитивных изменений в жилищном хозяйстве страны не происходит. Жилищное хозяйство по-прежнему выполняет в основном социальную функцию, часто с завышенными и фактически не обеспеченными обязательствами государства, с отсутствием реальных экономических отношений и современных методов управления, системы эффективного публичного контроля за содержанием жилищного фонда и деятельностью управляющих организаций.

Создание в последнее десятилетие законодательных основ развития системы различных форм

жилищного контроля было вызвано практически бесконтрольными и часто негативными действиями управляющих организаций в отношении жителей МКД. К настоящему времени в стране сформировалась система жилищного контроля и надзора, основанная, прежде всего, на двух основных элементах: органы государственного жилищного надзора, органы муниципального жилищного контроля. В 2011 г. Федеральным законом от 18 июля № 242–ФЗ [5] в ст. 20 ЖК РФ был внесен ряд изменений и законодательно введено понятие государственного жилищного надзора, под которым понимается деятельность уполномоченных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений органами государственной власти, установленных жилищным законодательством требований к использованию и сохранности жилищного фонда независимо от его форм собственности, в том числе требований к жилым помещениям, их использованию и содержанию, содержанию общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах, формированию фондов капитального ремонта, созданию и деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих управление многоквартирными домами, оказывающих услуги и (или) выполняющих работы по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирных домах, предоставлению коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домах посредством организации и проведения проверок указанных лиц, принятия предусмотренных законодательством мер по пресечению и (или) устранению выявленных нарушений, а так же деятельность указанных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния их исполнения (в ред. Федерального закона от 21.07.2014 г. № 255–ФЗ [7]).

В 2012 г. Федеральным законом от 25 июня 2012 г. № 93–ФЗ в жилищном законодательстве было закреплено понятие «муниципальный жилищный контроль», которое в ч. 1.1. ст. 20 Жилищного кодекса трактуется как деятельность органов местного самоуправления, уполномоченных на организацию и проведение на территории муниципального образования проверок соблюдения юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и гражданами обязательных требований, установленных в отношении муниципального жилищного фонда федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации в области жилищных отношений, а также муниципальными правовыми актами, т.е. законности использования муниципального жилищного фонда юридическими и физическими лицами [6]. Назначение государственных и муниципальных органов жилищного контроля, таким образом, по сути одинаково, а именно: предупреждать, выявлять и пресекать различные нарушения законодательства, касающиеся использования и содержания жилых помещений, общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах, при этом происходит дублирование их функций, несмотря на значительные различия в нормативно–правовом статусе и возможностях. Так, из определений государственного жилищного надзора и муниципального жилищного контроля следует, что деятельность по государственному надзору предполагает проведение проверок соблюдения законодательных требований применительно к жилищному фонду независимо от формы собственности, а муниципальный жилищный контроль касается лишь проверок соблюдения норм жилищного законодательства, установленных в отношении муниципального жилищного фонда, включая использование муниципальных жилых помещений по договорам социального найма.

Указанные выше нормативные акты проводят разграничение между государственным надзором и муниципальным контролем в жилищной сфере не только по функциональным возможностям (деятельность в сфере государственного жилищного надзора, помимо собственно проверок соблюдения законодательства, охватывает еще и работу по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния их исполнения), но и в зависимости от тех органов, которые осуществляют соответствующую деятельность: согласно ст. 20 ЖК РФ жи-

личный надзор осуществляется исключительно органами исполнительной власти субъектов РФ, а жилищный контроль может производиться как государственными органами, так и органами местного самоуправления [1]. При этом предмет муниципального жилищного контроля законодательно определен лишь в общем виде, не столь детально как предмет государственного жилищного надзора, а ЖК РФ устанавливает фактически одинаковую компетенцию должностных лиц органов государственного жилищного надзора и муниципального жилищного контроля [2]. Но необходимо отметить, что Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) не содержит норм, позволяющих органам муниципального жилищного контроля осуществлять административное производство по делам о правонарушениях в подведомственной области. Так, в соответствии с ч. 7 ст. 28.3 КоАП РФ должностные лица органов местного самоуправления, вправе лишь составлять протоколы о некоторых административных правонарушениях, указанных в данной норме [3]. Если орган государственного жилищного надзора (Госжилинспекция) по результатам проверки может выдать соответствующее предписание, составить протокол об административном правонарушении (АП), рассмотреть дело об АП и принять меры административного воздействия, то орган муниципального жилищного контроля имеет только право привлечь виновных лиц к административной ответственности в виде предупреждения или выдать предписание и направить материалы в территориальные подразделения Государственной жилищной инспекции для возбуждения дела об АП [3].

Таким образом, предусмотренная ЖК РФ компетенция органов муниципального жилищного контроля носит в какой-то мере декларативный характер и достаточно ограничена, несмотря на законодательно закрепленную возможность должностных лиц, осуществляющих муниципальный жилищный контроль, рассматривать дела об административных правонарушениях [1; 2]. При осуществлении своих функций органы муниципального жилищного контроля тесно взаимодействуют с соответствующими органами исполнительной государственной власти субъектов в методической, информационной, организационной, консультативной и других сферах деятельности. Как показывает практическая деятельность, обращения жителей о нарушениях жилищного законодательства, поступающие в государственную жилищную инспекцию, достаточно часто просто передаются в территориальный орган муниципального жилищного контроля для проведения проверки и принятия решения в соответствии с его компетенцией, что свидетельствует скорее не об эффективности совместных действий по реализации контролирующих функций, а о дублирующих друг друга полномочиях органов контроля и надзора. К тому же в жилищном законодательстве фактически не применяется и такое существенное различие между государственным жилищным надзором и муниципальным контролем, как форма собственности жилищного фонда, применительно к которому осуществляются проверки. Так, несмотря на то, что согласно ЖК РФ муниципальный жилищный контроль касается проверок соблюдения требований нормативных актов только в отношении муниципального жилищного фонда, то в ряде случаев обязанность по проведению мероприятий муниципального жилищного контроля законодательство не связывает с обязательным наличием в жилом доме помещений, находящихся в муниципальной собственности [1]. Например, в соответствии со ст. 165 ЖК РФ, на основании обращения собственников помещений в многоквартирном доме, председателя совета МКД и других лиц о невыполнении управляющей организацией своих обязательств орган местного самоуправления в пятидневный срок должен проводить внеплановую проверку деятельности управляющей организации и, в случае выявления нарушения управляющей организацией условий договора управления МКД, и не позднее чем через пятнадцать дней со дня соответствующего обращения инициировать созыв общего собрания собственников помещений для решения вопросов о расторжении договора с такой управляющей организацией и о выборе новой или об изменении способа управления данным домом [1]. Необходимо отметить, что столь сжатые сроки требуют законодательной корректировки, т. к. соблюдение их на практике крайне затруднительно.

Кроме того, в нормативных актах органов местного самоуправления часто прямо устанавливается, что полномочия осуществляются органами муниципального жилищного контроля вне зависимости от формы собственности жилищного фонда, а в ряде регионов принято решение о делегировании отдельных полномочий органов государственного жилищного надзора на уровень муниципального жилищного контроля. В то же время государственный жилищный надзор может производиться и в отношении муниципального жилищного фонда, что также практически стирает различие между рассматриваемыми формами жилищного контроля. Таким образом, жилищное законодательство к настоящему времени не позволяет в должной мере разграничить полномочия, компетенции и предмет проверок между органами государственного жилищного надзора и органами муниципального жилищного контроля, тем более, что согласно ст. 20 ЖК РФ, и та и другая деятельность направлены, прежде всего, на организацию и проведение проверок соблюдения законодательных и нормативных актов в жилищной сфере, только с учетом того, что деятельность по муниципальному жилищному контролю реализуется на территории соответствующего городского поселения.

Создавшееся положение в системе жилищного контроля осложняет введение в 2014–2015 гг., помимо государственного жилищного надзора и муниципального жилищного контроля, лицензионного контроля за деятельностью управляющих организаций, что вызывает изменение функций и расширение полномочий органов государственного жилищного надзора в области государственного регулирования деятельности по управлению МКД. С 1 мая 2015 г. в соответствии с ФЗ от 21.07.2014 г. № 255 в связи с введением лицензирования деятельности по управлению многоквартирными домами в отношении управляющих организаций государственный жилищный надзор заменяется лицензионным контролем (часть 7 статьи 20 ЖК РФ), осуществляют который государственные жилищные инспекции наряду с частичным сохранением функций по государственному жилищному надзору. Например, это касается случая, когда управляющая организация, даже с аннулированной лицензией продолжает осуществлять деятельность по управлению МКД до момента выбора собственниками и реализации нового способа управления, то в отношении ее проводятся мероприятия государственного жилищного надзора [7]. Вместе с тем согласно части 1.1 статьи 20 ЖК РФ органы государственной власти субъектов Российской Федерации вправе наделять уполномоченные органы местного самоуправления отдельными полномочиями по проведению проверок при осуществлении лицензионного контроля в отношении управляющих организаций, что так же фактически ставит органы муниципального жилищного контроля в подчиненное положение территориальным подразделениям Госжилинспекции [1].

Таким образом, учитывая дублирование большинства функций муниципальными органами жилищного контроля, при законодательных ограничениях их деятельности, в современных условиях представляется необходимым и целесообразным изменить существующую систему жилищного контроля путем реорганизации муниципальных органов жилищного контроля и передачи из муниципального ведения в территориальные региональные и городские подразделения Госжилинспекции, что позволит осуществлять единое регулирование процессов жилищного контроля, повысить их оперативность и достоверность, а так же оптимизировать численность служащих местных администраций с сокращением расходов на их содержание из муниципальных бюджетов. Необходимо отметить, что в последнее время, учитывая общественную и социальную важность сферы жилищных услуг, власти ищут более оперативные, действенные и непосредственные механизмы контроля качества жилищных услуг. К таким достаточно действенным механизмам жилищного контроля можно отнести интернет–порталы, созданные в Москве, Московской области, Санкт–Петербурге и некоторых других регионах России, предназначенные, в числе прочего, для приема жалоб жителей многоквартирных домов о нарушениях предоставления жилищных услуг. При этом обращение ставится на контроль уполномоченного регионального органа жилищного надзора и других территориальных контролирующих органов [8].

Библиографический список

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 188–ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.02.2017).
2. Истомин, В. Г. Государственный жилищный надзор и муниципальный жилищный контроль : теория, практика и проблемы взаимодействия [Электронный ресурс] / В. Г. Истомин // Муниципалитет : экономика и управление. – 2014. – № 4(9). – Режим доступа : <http://municipal.uara.ru/ru/issue/2014/04/> (дата обращения : 27.01.2017).
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195–ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 03.02.2017).
4. Петрина, О. А. Государственная поддержка решения жилищных проблем в России : опыт реализации и особенности проведения / О. А. Петрина, М. Е. Стадолин // Муниципальная академия. – 2015. – № 4. – С. 90–97.
5. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 242–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам осуществления государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 03.02.2017).
6. Федеральный закон от 25.06.2012 г. № 93–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 05.02.2017).
7. Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 255–ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 03.02.2017).
8. Хмельченко, Е. Г. Информационные технологии управления жилищно-коммунальной сферой / Е. Г. Хмельченко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 20. – С. 124–128.

УДК 332.33:330.101.8

Е.Е. Францева-Костенко

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОГО РЕГИОНА)

Аннотация. В настоящее время в условиях системного кризиса и наличия санкций на первое место выходит проблема развития регионов России, поэтому определение основных социально-экономических тенденций развития регионов является наиболее актуальным. Исследование и анализ сфер деятельности отдельных регионов дает возможность определения траекторий регионального развития в целом по стране. В статье выявлены основные позитивные и негативные тенденции социально-экономического развития Нижегородской области, классифицированные по трем основным сферам жизнедеятельности: социальной, экономической и информационной. На основании их выявлены основные проблемы развития территории, которые являются причинами возникновения нестабильности в регионе.

Ключевые слова: регион, устойчивое развитие, стратегия управления, тенденции развития региона, угрозы нестабильности региона.

Elena Frantseva-Kostenko

THE MAIN DIRECTIONS OF THE DEFINITION OF REGIONAL DEVELOPMENT BENEFITS (FOR EXAMPLE, NIZHEGORODSKIY REGION)

Annotation. Currently in a systemic crisis and the availability of sanctions in the first place is the problem of development of regions of Russia, therefore, the definition of the main socio-economic trends of development of regions is the most relevant. Research and analysis of fields of activity of separate regions enables determination of the trajectories of regional development in the whole country. The article identifies the main positive and negative trends in socio-economic development of Nizhniy Novgorod region, classified according to three main spheres of life: social, economic and information based on which the basic problems of territorial development, which are the causes of instability in the region.

Keywords: region, sustainable development strategy, development trends in the region, the threat of instability in the region.

В современном обществе определяющую роль играют процессы распространения и использования информации. Именно в этой сфере в значительной степени реализуются процессы управления и создаются механизмы для их интеллектуальной поддержки. Поэтому анализ ситуации в данной сфере представляется важным.

Нижегородская область традиционно имела развитую научно-техническую базу для выполнения научных исследований и разработок. В дореформенный период наука являлась опорной и перспективной сферой региональной экономики. Но за годы реформ из отрасли ушло более 80 % [2] работ, связанных с госзаказами в оборонно-промышленном комплексе, хотя в последние несколько лет ситуация в этой отрасли резко изменилась в положительную сторону. Положение усугубила крайне жесткая политика финансирования научной деятельности, что не позволяло осуществлять обновление парка оборудования, пополнять библиотечные фонды и т.д. За последние 10 лет численность работников, занимающихся научными исследованиями, сократилась почти на 13 %, причем из общего числа работников научной сферы (около 47 тыс. чел.) менее 40 % [2] непосредственно занимаются

научными исследованиями. Тем не менее по оценке независимого рейтингового агентства РИА «Рейтинг» на основе данных Росстата, Нижегородская область входит в первую десятку регионов-лидеров по индексу научно-технологического развития. Нижегородская область занимает в группе лидеров четвертую позицию [3]. Регион обладает высоким уровнем развития наукоемких сфер промышленности (машиностроение, химическая и нефтехимическая, оборонная отрасли) и мощным научно-исследовательским потенциалом. По данным Правительства Нижегородской области, выполнением научных исследований в регионе занимаются 97 организаций, среди них: 5 институтов Российской Академии наук, более 60 отраслевых научно-исследовательских институтов. На территории области действует Саровский инновационный кластер. Здесь работает много предприятий, создающих высокотехнологичную продукцию: автотранспортную технику (ГАЗ, ПАЗ), двигатели (Заволжский моторный завод), судовую технику и буровые платформы («Красное Сормово»), нефтехимическую и химическую продукцию («Сибур-нефтехим», «РусВинил»). В настоящее время в области функционируют 107 организаций, выполняющих научные исследования, из них: 83 – в сфере науки и научно-обслуживания, 2 – проектные и проектно-исследовательские организации, 7 – в сфере подготовки кадров с высшим образованием, 15 – в промышленности [2].

Несмотря на то, что в последние несколько лет наметилась тенденция возрастания объемов выполняемых научных исследований и разработок, разобщенность и нескоординированность научных исследований не позволяет полноценно развиваться инновационной деятельности в регионе. По оценочным данным, не более 20 % предприятий области [1] используют в той или иной степени инновационные технологии. Характерно, что в сфере научно-исследовательских работ явно просматриваются негативные структурные тенденции, в частности, отставание темпов роста объемов фундаментальных исследований от объемов прикладных работ. Между тем, хорошо известно, что наибольший эффект от прикладных работ может быть получен при использовании новых научных результатов фундаментальных исследований. Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что системное управление использованием научного и инновационного потенциалов региона может обеспечить аккумуляцию региональных ресурсов на перспективных направлениях социально-экономического развития, быстрый рост производства конкурентоспособной продукции и, следовательно, приобретение инновационных и технологических преимуществ региона на общероссийском и мировом рынках.

Важная роль в формировании регионального информационного пространства, повышении культурного уровня населения, совершенствовании духовной сферы общества принадлежит, как известно средствам массовой информации (СМИ). Процесс разгосударствления и приватизации средств массовой информации в ходе рыночных реформ обусловил формирование целого ряда как позитивных, так и негативных тенденций. К числу позитивных можно отнести рост числа СМИ. Так, на территории области действуют 19 региональных каналов, несколько радиостанций, большое количество периодических изданий. С этой точки зрения, информационный потенциал области огромен. С другой стороны, при анализе телевизионного эфира нельзя не заметить, что телевизионное время занято в основном (по разным оценкам от 75 до 90 %) трансляцией сериалов, боевиков, триллеров, рекламных роликов, развлекательных программ при одновременном сокращении информационно-познавательной информации и образовательных программ, рассчитанных на широкую аудиторию и т.д. В целом, можно сказать, что СМИ в настоящее время не смогли стать активными участниками позитивных преобразований в общественной жизни региона.

Таким образом, из анализа тенденций социально-экономического развития Нижегородской области следует, что в экономической, социальной и информационной сферах региона можно выделить основные позитивные и негативные тенденции их развития, системное представление о которых дает таблица 1.

Таблица 1

Основные социально-экономические тенденции развития Нижегородской области

Позитивные тенденции	Негативные тенденции
Экономическая сфера	
<ul style="list-style-type: none"> – развитие рыночной экономики, оживление промышленного производства, строительной индустрии; – переход иностранных и отечественных инвесторов в реальный сектор экономики; – развитие отраслей-«локомотивов» региональной экономики (автомобилестроение, авиа и судостроение, нефтепереработка, нефтехимия, транспорт); – рост экспорта, положительное сальдо внешнеторгового баланса; – развитие малого бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> – обострение конкуренции отечественных товаропроизводителей; – сохранение высокого уровня износа основных производственных фондов, низкая инвестиционно-инновационная активность предприятий; – неразвитость наукоемкого производства; – сохранение дефицита областного и местных бюджетов
Социальная сфера	
<ul style="list-style-type: none"> – расширение инструментария государственного регулирования социальных проблем; – повышение мобильности рабочей силы, появление новых рыночных профессий 	<ul style="list-style-type: none"> – сохранение острых социальных проблем (высокий уровень бедности, рост поляризации населения по уровню доходов); – коммерциализация здравоохранения, образования, снижение доступности бесплатных социальных услуг; – сохранение демографического кризиса (депопуляция и старение населения); – неразвитость рынка доступного жилья, нерешенность проблем ЖКХ; – неэффективность пенсионной реформы и др.; – высокий уровень инфляции, превышение регионального уровня инфляции по отношению к среднероссийскому уровню
Информационная сфера	
<ul style="list-style-type: none"> – сохранение предпосылок для развития фундаментальных, прикладных научных исследований и разработок (развитая научно-техническая база для проведения научных исследований, высокий инновационный потенциал области); – рост числа средств массовой информации; – отсутствие политической цензуры 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие стратегии развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в регионе; – неразработанность механизмов координации и стимулирования инновационной деятельности; – коммерциализация научной среды; – сокращение удельного веса фундаментальных исследований в общем объеме НИОКР; – сокращение численности научных работников, «старение научных кадров»; – неразвитость информационной работы по формированию общественного признания значимости научных и инновационных решений; – сокращение числа научно-познавательных программ; – расширение числа развлекательных программ

Очевидно, что позитивные тенденции являются основой для определения точек роста социально-экономического развития региона, а негативные могут стать источником углубления существующих проблем и возникновения угроз нестабильности развития области. Выявленные выше наиболее значимые проблемы социально-экономического развития Нижегородской области могут быть причинами возникновения нестабильности развития региона, поэтому агрегированы нами в следующие группы:

- проблемы развития человеческого капитала;
- проблемы научно-технического, инновационного развития экономики области;
- проблемы, обусловленные низкой эффективностью использования региональных ресурсов;
- проблемы неразвитости региональной инфраструктуры;
- социальные проблемы, включая проблему бедности значительной части населения области;
- проблемы управления социально-экономическим развитием области [3].

Комплексное решение указанных групп проблем нестабильности возможно на основе разработки и реализации соответствующих антикризисных стратегий (стратегических направлений развития региона), способных обеспечить реализацию стратегических целей. Учитывая изложенное, можно сформулировать миссию органов управления области, как заключающуюся в создании необходимых административных, экономических, правовых, информационных условий для эффективного использования и развития всех составляющих стратегического потенциала региона и обеспечения стабильности социально-экономического развития.

Библиографический список

1. Иванов, С. Нижегородская область вошла в тройку регионов-лидеров в ПФО в России по производительным силам [Электронный ресурс] / С. Иванов // Биржа. – 2015. – Режим доступа : <http://www.birzha.ru/news/business/31557/> (дата обращения : 7.12.2016).
2. Официальная статистика: Нижегородстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nizhstat.gks.ru/> (дата обращения : 22.11.2016).
3. Францева-Костенко, Е. Е. Стратегическое управление регионом в нестабильной экономике : монография / Е. Е. Францева-Костенко. – Нижний Новгород : НИУ РАНХиГС, 2015. – 190 с. – ISBN 978-5-00036-084-2.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 332.145(1-21)(1-773)

А.З.М. Аль-Фахад

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В данной статье исследуются особенности влияния экологического фактора развития городских территорий на формирование благоустройства городов, наиболее целесообразные способы обеспечения благоприятной экологической обстановки городских территорий, основные факторы, препятствующие развитию благоустройства городских территорий, и предложения для достижения благоприятной экологической среды в городах.

Ключевые слова: экологический фактор, устойчивое развитие, благоустройство, озеленение, материальный потенциал территории, историко-культурное наследие, кадровый потенциал территории, современная транспортная и инженерная инфраструктура.

Anees Zyara Muhi Al-Fahad

ENVIRONMENTAL PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF URBAN AREAS AND WAYS OF THEIR DECISION

Annotation. In this article features of influence of an ecological factor of development of urban areas on formation of improvement of the cities, the most expedient ways of providing a favorable ecological situation of urban areas, major factors interfering development of improvement of urban areas and offers of decisions for achievement of the favorable ecological environment in the cities are investigated.

Keywords: ecological factor, sustainable development, improvement, gardening, material potential of the territory, historical and cultural heritage, personnel potential of the territory, modern transport and engineering infrastructure.

В современном мире повышенное внимание стало уделяться вопросам устойчивого развития и благоустройства городов. В первую очередь, это касается развивающихся стран, которые вступают в эпоху массовой урбанизации. Процесс устойчивого развития способен обеспечить существенный рост производительности и уровня жизни, однако он может породить собой экологические и прочие риски, которые могут во многом свести на нет достигнутые положительные результаты. Многие государства с формирующейся рыночной экономикой уже сейчас стремятся к устойчивому развитию, т.е. к экономическому росту, обеспечивающему повышение качества жизни без ущерба для окружающей среды и природных ресурсов. Основные принципы, которые необходимо учитывать при проектировании для обеспечения устойчивого развития территорий заключаются в строительстве энергоэффективных зданий и сооружений с использованием энергосберегающих технологий, экологически чистых и безопасных местных материалов, а также в оптимизации потребления ресурсов,

минимизации производства отходов и их дальнейшей переработке и вторичном использовании, сокращении потребности в автомобилях и поощрении использования альтернативных видов транспорта.

Для обеспечения устойчивого развития и благоустройства городских территорий в современных условиях следует учитывать следующие четыре группы факторов: экологические, градостроительные, экономические и социальные. Однако все эти группы факторов так или иначе связаны между собой, и все вместе представляют единый принцип экологизации территорий, производств, градостроительного облика городов и даже образования и науки. Именно поэтому можно заключить, что при исследовании данной сферы основной акцент необходимо делать на принципы и направления экологически устойчивого развития территорий.

В данном случае следует уделить особое внимание факту благоприятного влияния уличных растений на экологическую обстановку в городе, основным видам и характеристикам городских растений, основным проблемам, связанным с озеленением городов, и способам их решения. Развитие строительства крупных городов, занимающих значительные территории, способствуют уменьшению территорий, затененных растительностью, как например небольшие города и сельская местность. Современная действительность такова, что люди, на пути к достижению максимального комфорта жилищных условий, своими действиями способствуют постепенному изменению экологической обстановки в большом городе. Массовое использование отопительных приборов и холодильного оборудования приводит к изменению, в частности, ухудшению состояния зданий. А поскольку здание является структурной частью города, экологическая и, вследствие этого, и экономическая картина складывается в целом неблагоприятная.

Основные преимущества посадки деревьев на территории города: уменьшение концентрации вредных веществ в воздухе города, городские деревья способствуют обеспечению стабильной температуры зданий, восстановление экологического баланса в целом, поддержание необходимого уровня влажности воздуха в городе, уменьшение шума вблизи магистралей и широких оживленных улиц, повышение эстетической привлекательности города. Нередко городские муниципальные организации и отдельные должностные лица, уполномоченные заниматься благоустройством территорий, недостаточно уделяют внимание вопросам озеленения улиц и состоянию уже засаженных деревьев. Ввиду этих обстоятельств некоторые городские территории не имеют озеленения вообще, что приводит к нарушению экологической обстановки и ухудшению состояния зданий. Исходя из этого, можно сделать вывод, что зачастую на развитие благоустройства городов влияет человеческий фактор.

Озеленение является только одной из составляющих развития благоустройства городских территорий. Успешность реализации стратегии развития города определяется также эффективностью деятельности органов городского самоуправления, которая должна быть сфокусирована на формировании необходимых условий и реализации конкретных мер по достижению поставленных стратегических целей по развитию и благоустройству города [1]. Городским муниципальным властям следует уделять внимание данной проблеме, создавать соответствующие организации, волонтерские движения и т.д. Помимо озеленения, для обеспечения благоустройства городских территорий необходимо уделять внимание важным факторам, таким как процент площади территорий, имеющих непроницаемое для воды покрытие, наличие которого в больших количествах приводит к нарушению гидрологического режима и эрозии почв. Также следует обратить внимание на такой факт как строительство энергоэффективных зданий с использованием экологически чистых материалов и вторичного сырья, процентное соотношение урбанизированных и естественных территорий и другие важные аспекты экологического состояния города [2].

В целом комплексная программа развития города имеет систему целей, главная из которых состоит в разработке мер по достижению намеченных ориентиров развития города, результатом чего

будет существенное улучшение качества жизни населения, обеспечение его вклада в решение общегосударственных и межрегиональных проблем, вытекающих из принятой системы территориального разделения труда. Формирование комплексной стратегии социально-экономического развития города основывается на следующих основных принципах: целенаправленность, комплексность, эффективность, социальная приоритетность, преемственность, управляемость, гласность. Таким образом, переход к благоустройству и развитию городских территорий является возможным в случае повышения занятости городского населения, развития форм альтернативной занятости, уменьшения разницы в доходах между сельским и городским населением, повышения уровня доступности социальной и производственной инфраструктуры и создания оптимальных условий для жизни и хозяйственной деятельности. Также на данный момент существует тенденция общего прироста населения Земли, которая приводит к определенным последствиям для городов, влияющим на экологическую обстановку: нехватка водных ресурсов, загрязнение почвы и атмосферы, обширная вырубка лесов, рост количества производственных отходов, образуемых в процессе человеческой деятельности. Кроме того, на первый план выходят такие важные для современного общества проблемы, как истощение энергетических ресурсов, сокращение биологического разнообразия и нарушение устойчивости экосистем [3].

Однако во всем мире существует противоречие, которое значительно влияет на реализацию основных направлений политики благоустройства территорий. С одной стороны, есть необходимость охраны окружающей среды от разрушительного антропогенного и техногенного воздействия. Имеется ряд факторов, препятствующих эффективному комплексному развитию и благоустройству городских территорий [4].

Первая группа факторов информационная, которая включает в себя две составляющие:

– труднодоступность (отсутствие) информации, необходимой для принятия решений о вхождении в проект, планирования и управления развитием проекта. При принятии решений о вхождении в проект развития и благоустройства территорий, планирования и управления проектом требуется оценить большое количество информации: функциональное зонирование территории, допустимые параметры развития территории, ограничения при развитии территории, структуру собственности, наличие и развитие инфраструктуры и т.п. Труднодоступность и недостоверность информации снижает в конечном итоге эффективность проектов;

– отсутствие информации об ответственных органах власти, осуществляющих различные функции в процессе развития территории. Работы по развитию городских территорий закреплены за несколькими органами исполнительной власти. Значительное количество времени необходимо тратить инвесторам для определения путей решения той или иной проблемы в процессе реализации проекта.

Вторая группа – организационно-экономическая, которая включает в себя следующие составляющие:

– отсутствие информации об ответственных органах власти, осуществляющих различные функции в процессе развития территории. Функции по развитию городских территорий закреплены за несколькими органами исполнительной власти. Значительное количество времени необходимо тратить инвесторам для определения путей решения той или иной проблемы в процессе реализации проекта;

– высокий пороговый уровень инвестиций и (или) обременительные условия для вхождения в масштабные проекты комплексного развития территорий. Начальный объем инвестиций и (или) обременительные условия при вхождении в проект, особенно при развитии территории частными инвесторами через процедуру торгов, существенно экономически ограничивают развитие территорий;

– отсутствие опережающего развития инфраструктуры. Большинство территорий, расположенных на окраинах города, оказываются инфраструктурно не обеспеченными, хотя любой проект комплексного развития территории должен начинаться с планирования развития его общей инфраструктуры. Создание всей необходимой инфраструктуры за счет инвесторов является существенным обременением и может послужить причиной отказа инвестора от реализации проекта;

– отсутствие координации в действиях между городской исполнительной властью и частным бизнесом. Является основным фактором, препятствующим эффективному комплексному развитию городских территорий. Планирование масштабных проектов развития территорий должно осуществляться городом совместно с частными инвесторами, поскольку у города нет возможности самостоятельно решать имущественные вопросы, вопросы развития инфраструктуры.

Третья нормативно-правовая группа включает следующие составляющие:

– отсутствие инструментов решения имущественных вопросов при осуществлении комплексного развития территорий без поддержки города. При реализации проектов комплексного развития территорий в районах сложившейся застройки, особенно в центральных районах, имущественные вопросы являются одной из важнейших проблем низкой эффективности данных проектов. Возможность решения подобных вопросов существует только при участии органов государственной власти;

– запаздывание в корректировке нормативной базы. Значительная часть нормативной документации, определяющей содержание проектной документации морально устарела и не соответствует сегодняшним требованиям рынка. Однако отклонение от данных нормативов зачастую не позволяет получить согласование в проверяющих органах исполнительной власти. Необходима своевременная работа по корректировке устаревшей базы строительных нормативов и правил.

В большинстве регионов проводятся активные мероприятия по озеленению и благоустройству городского хозяйства, в частности, ландшафтного. Благоустройство, в частности озеленение, является одной из приоритетных сфер деятельности хозяйства регионального субъекта. Именно в этой сфере иницируются те условия для населения, которые обеспечивают высокий уровень и стиль жизни.

Оздоровительная составляющая включает оптимизацию и регулирование микроклимата регионального субъекта. Рекреационная составляющая ориентирована на решение вопросов отдыха населения, и, в частности, вопросов озеленения. Эстетически привлекательные города способствуют привлечению туристов, новой рабочей силы и т.д., что, свою очередь, способствует экономической выгоде для развития города и страны в целом.

Для обеспечения необходимого уровня эффективности в сфере благоустройства, озеленения и эколого-экономической безопасности необходимы целостная, достоверная, количественная оценка и прогнозируемый вариант экономического ущерба от вмешательства в природную среду. В данном случае экономический ущерб заключается в денежной оценке фактического или возможного ущерба, нанесенного окружающей среде города. Оценка экономического ущерба выполняется с помощью математических вычислений суммы величины убытков у всех объектов, которые подвергаются вредному воздействию. Схема механизма ущерба достаточно простая. Она включает в себя следующие этапы: образование вредных веществ в силу хозяйственной деятельности населения города, процесс вторжения вредных веществ в окружающую среду, изменение вследствие двух первых этапов состояния окружающей среды, ухудшение состояния окружающей среды вследствие ее изменения и, в связи с этим, ухудшение жизнедеятельности и материальных условий производства и, вследствие этого, экономической ситуации в городе и в стране в целом. В данный момент вопрос о неблагоприятной экологической обстановке стоит достаточно остро как в развивающихся городах, так и в развитых странах.

На благоустройство города оказывает большое влияние также ряд еще нескольких важных градостроительных показателей. В первую очередь, к ним можно отнести характеристики материального потенциала территории, накопление и формирование которых, как правило, происходит на территории в течение многих веков, а иногда и тысячелетий. К такому потенциалу территорий, прежде всего, относится природный. Он характеризуется особенностями климата, рельефом, водными ресурсами, экологией, растительным и животным миром.

К другому, не менее важному материальному потенциалу территории, относится историко-культурное наследие: памятники археологии, истории, архитектуры, что во многом определяет уникальность территории. Потенциал историко-культурного наследия характеризуется по разнообразию, уникальности и степени его сохранности. Также материальный потенциал характеризуется целостностью и гармоничностью среды, в которой расположены объекты природного и историко-культурного наследия.

По-прежнему не менее значимым показателем для развития является кадровый потенциал территории, а именно наличие соответствующих квалифицированных кадров и учебных организаций, где качественно готовят новых специалистов по нужному направлению. Следующим значимым градостроительным показателем является наличие современной транспортной и инженерной инфраструктуры. Для реализации своих будущих инвестиционных проектов даже крупному инвестору не всегда под силу создать для своей территории качественную транспортную сеть от аэропортов и крупных городов или необходимые инженерные сети. И именно поэтому государство и муниципалитет должны сами разрабатывать и реализовывать программы по обеспечению туристско-рекреационных территорий качественной инфраструктурой.

Совокупность материальных и социально-культурных характеристик территорий может быть качественно усилена путем создания гармоничной и комфортной среды, где помимо объектов «притяжения» для развития туристических зон есть четко и грамотно спланированное пространство. Для того чтобы предупредить возникновение проблем развития городов, городским властям и политическим структурам необходимо уделять особое внимание вопросам экологической политики, благоустройству городских территорий, так как этот аспект неразрывно связан с экономической составляющей.

Библиографический список

1. Ивлева, Е. С. Теория и практика разработки муниципальных целевых программ / Е. С. Ивлева, Н. С. Шашина // Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 46–50.
2. Шамсутдинова, М. Р. Анализ инвестиционной привлекательности муниципального образования / М. Р. Шамсутдинова // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2014. – № 39. – С. 26–31.
3. Ярмухаметов, В. Г. Особенности управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований / В. Г. Ярмухаметов // Инновации и инвестиции. – 2011. – № 2. – С. 162–166.
4. Яшин, А. В. Возможности управления инвестиционным климатом в регионах Российской Федерации / А. В. Яшин // Транспортное дело России. – 2016. – № 3. – С. 84–87.

УДК 338.5

Т.Н. Барсова

А.А. Сазонов

В.А. Проскуряков

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МНОГОВАРИАНТНОГО ДИАГНОСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье обосновано, что одними из методов, наиболее часто применяемых в процессе анализа и планирования производственной деятельности предприятий, является экономическая диагностика. Актуальность экономической диагностики на современном этапе связана с возможностью ее применения в условиях неполной информации для выявления проблем развития и перспективных путей их решения. Приведены основные виды экономической диагностики предприятия, а также представлены возможные аналитические методы для решения задач экономической диагностики.

Ключевые слова: экономическая диагностика, методы экономической диагностики, многовариантный диагностический анализ.

Tatyana Barsova

Andrey Sazonov

Vladimir Proskuryakov

FEATURES OF APPLICATION OF THE MULTIPLE DIAGNOSTIC ANALYSIS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Annotation. In article it is proved that one of the methods which are most often applied in the course of the analysis and planning of production activity of the enterprises is economic diagnostics. Relevance of economic diagnostics at the present stage is connected from subjects by a possibility of its application in the conditions of incomplete information for identification of problems of development and perspective ways of their decision. Main types of economic diagnostics of the enterprise are given, and also possible analytical methods for the solution of problems of economic diagnostics are presented.

Keywords: economic diagnostics, methods of economic diagnostics, multiple diagnostic analysis.

В процессе освоения предприятиями широкого спектра инноваций возникает определенный конфликт интересов и возможностей. С одной стороны, предприятия вынуждены и готовы разрабатывать и внедрять новые товары, оборудование, технологические процессы и т.д. в связи с потребностями отрасли и импортозамещением, а с другой – они резко ограничены обеспечением собственных средств, высокой стоимостью кредитных ресурсов, возможностью получения государственной поддержки. Поэтому возникает большое количество задач экономического анализа, которые возникают по мере стабилизации деятельности предприятий в кризисных условиях и обусловлены следующими моментами:

- расширением возможностей руководителей предприятий по вынужденному (частичному) изменению специализации (диверсификации) на основе координационных задач развития отрасли а, следовательно, и потребностей в аналитической информации, необходимой для принятия решений;
- необходимостью выработки стратегии работы предприятия на основе реальных возможностей в условиях стохастической природы исходной информации;
- возрастанием роли ситуационного анализа, основанного на прогнозировании результатов принимаемых инвестиционных и инновационных решений;
- необходимостью постоянного сравнения и анализа результатов хозяйственной деятельности каждого предприятия (согласно выбранной стратегии) с результатами основных конкурентов в процессе борьбы за рынки сбыта продукции, государственные заказы, за реальных и потенциальных акционеров и инвесторов;

- важностью оценки эффективности использования экономического потенциала, как фактора рационального управления предприятием;
- необходимостью получения объективных данных о конкурентоспособности экономического потенциала отдельных предприятий при разработке перспективных инвестиционных проектов и другие.

Современная аналитическая деятельность предприятий требует особых подходов к планированию и прогнозированию развития на основе ретроспективного анализа их деятельности. В условиях высокого уровня неопределенности многих экономических процессов при изучении влияния отдельных факторов на деятельность конкретного предприятия целесообразно использование экономической диагностики, как особого метода анализа и прогнозирования деятельности предприятия на перспективу [1]. «Диагностика» в дословном переводе с греческого означает распознавание состояния изучаемого объекта по косвенным признакам. Экономическая диагностика используется, прежде всего, в условиях неполной информации с целью выявления проблем развития и перспективных путей их решения. При детальном изучении и использовании экономической диагностики в процессе управления предприятиями целесообразно выделить ее различные виды в соответствии с классификационными признаками, приведенными в таблице 1.

Таблица 1

Основные виды экономической диагностики предприятия

Классификационный признак	Виды экономической диагностики
Периодичность проведения	единовременная периодическая регулярная
Уровень управления	по отрасли по предприятию подразделениям предприятия и т.д.
Ресурсы предприятия	по основному капиталу по оборотному капиталу по трудовым ресурсам по финансовым ресурсам
Эффективность использования ресурсов	по эффективности использования: основного производственного капитала; оборотных средств трудовых ресурсов финансовых ресурсов и т.д.
Результаты хозяйственной деятельности	по годовой выручке по годовой прибыли по производственной мощности по различным видам рентабельности и др.
Объекты производства	по товарам по материалам и полуфабрикатам по энергообеспечению и энергосбережению
Субъекты взаимодействия с рыночной инфраструктурой	по договорам с предприятиями по госзаказам по кооперированным поставкам по инвестиционным проектам по банковским кредитам и т.д.

Классификационный признак	Виды экономической диагностики
Назначение результатов	оценка экономического потенциала предприятия оценка динамики развития экономического потенциала предприятия оценка эффективности использования экономического потенциала предприятия диагностика повышения эффективности использования экономического потенциала предприятия по инвестиционным и инвестиционным проектам

Современные методики многовариантного диагностического экономического анализа, соединяющие в единое целое ретроспективные и перспективные исследования, в настоящее время используются достаточно редко и требуют совершенствования. Однако именно многовариантный динамический анализ позволяет установить:

- общий тренд развития предприятия;
- объективность и случайность влияющих факторов на деятельность предприятия;
- реальные резервы и возможности повышения эффективности как всех ресурсов предприятия в отдельности, так и его работы в целом;
- реальный уровень адаптации предприятия к потребностям развития отрасли и кризисным процессам и многие другие [3].

Экономическая диагностика позволяет решать следующий комплекс аналитических задач:

- оценить экономический потенциал предприятия в сравнении с основными отраслевыми конкурентами в условиях ограниченной информации;
- оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия в сравнении с основными отраслевыми конкурентами;
- оценить возможные последствия и эффективность управленческих решений, связанных со структурной и номенклатурной перестройкой производства, политикой цен, уровнем комплектации, финансового состояния и платежеспособности предприятия, влияющих на результаты его хозяйственной деятельности;
- проиграть различные варианты экономической стратегии предприятия и многие другие.

В реальной практике для решения различных задач экономической диагностики наиболее предпочтительно использовать различные методы, основные из которых представлены в таблице 2. Необходимо отметить, что задачи экономической диагностики и используемые при этом методы в значительной степени зависят от специализации предприятия, которая в последние годы претерпевает серьезные изменения.

Таблица 2

Возможные аналитические методы для решения задач экономической диагностики предприятия [2]

Задачи экономической диагностики предприятия	Аналитические методы обработки информации
Экономический рейтинг предприятий /производителей	1.1. Индикаторный метод 1.2. Матричный метод 1.3. Метод построения секторограмм

Задачи экономической диагностики предприятия	Аналитические методы обработки информации
Оценка результатов хозяйственной деятельности предприятия	2.1. Матрица роста и ее модификации 2.2. Ранговые оценки 2.3. Индикаторный метод 2.4. Метод построения секторограмм
Оценка эффективности результатов отдельных видов деятельности предприятия	3.1. Матричный метод 3.2. Интегральные показатели 3.3. Метод построения секторограмм
Оценка режимов функционирования предприятия	4.1. Матрица роста и ее модификации 4.2. Аппарат производственной функции
Оценка стабильности работы предприятия	5.1. Матрица роста 5.2. Ранговые оценки экономической динамики
Экономический анализ хозяйственных ситуаций	6.1. Расчет и сравнение показателей, характеризующих эффективность вариантного решения задачи 6.2. Матрица роста и ее модификации

В соответствии с задачами экономической диагностики, ее местом в системе управления производством важно провести классификацию видов диагностики по различным признакам. Задачи экономической диагностики на предприятии могут быть классифицированы в зависимости от области принимаемых решений. Так, если в сфере долгосрочного прогнозирования, экономическая диагностика направлена на разработку стратегического потенциала предприятия, то в сфере краткосрочного и текущего планирования решаются задачи оценки экономической эффективности отдельных сторон деятельности предприятия и использования отдельных видов ресурсов, а также оптимальности принимаемых управленческих решений.

Библиографический список

1. Пуяткина, Л. М. Развитие комплексного анализа деятельности предприятия в конкурентной среде / Л. М. Пуяткина, Е. В. Джамай, Т. Н. Барсова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 22-2. – С. 45–49.
2. Пуяткина, Л. М. Структура и содержание управленческого анализа на предприятии в современных условиях / Л. М. Пуяткина, Е. В. Джамай, Н. В. Тарасова // Вестник Московского государственного областного университета. – 2014. – № 4. – С. 136–139.
3. Тарасова, Т. В. Комплексный подход к анализу положения предприятия в отраслевой среде / Т. В. Тарасова, Л. М. Пуяткина, Л. А. Лаврова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 49–52.

УДК 628.81(470.43)

Е.Е. Ермолаев

Е.А. Складорова

Н.А. Ушанова

ВЫБОР ВАРИАНТА ОРГАНИЗАЦИИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ САМАРА

Аннотация. В работе рассмотрены варианты теплоснабжения жилых зданий, а также выбор целесообразного варианта теплоснабжения, баланс интересов всех участников создания системы теплоснабжения, стоимость жизненного цикла по рассматриваемым вариантам теплоснабжения. Дан расчет экономической эффективности предлагаемого варианта теплоснабжения.

Ключевые слова: централизованное и децентрализованное теплоснабжение, преимущества и недостатки по вариантам теплоснабжения.

Evgeniy Ermolaev

Elena Sklyarova

Natalya Ushanova

THE CHOICE OF THE VARIANT OF THE ORGANIZATION OF HEAT SUPPLY OF RESIDENTIAL BUILDINGS IN THE CITY DISTRICT OF SAMARA

Annotation. The paper considers the options for heat supply of residential buildings, as well as selection of appropriate variant of the heat balance of interests of all participants in the creation of the heating system, life cycle cost review of the options for heat supply. Given the cost efficiency of the proposed variant of the heat.

Keywords: centralized and decentralized heat supply, the advantages and disadvantages of the options for heat supply.

На территории РФ помимо централизованного теплоснабжения от ТЭЦ и ЦОК существует несколько вариантов децентрализованного теплоснабжения жилых зданий. Для городского округа (г.о.) Самара возможны следующие варианты децентрализованного теплоснабжения жилых зданий: крышная котельная, пристроенная котельная, поквартирное теплоснабжение жилых зданий. Крышную котельную можно устанавливать для теплоснабжения жилых зданий. Пристроенную котельную разрешается устанавливать для теплоснабжения жилых зданий с учетом ограничений и требований, установленных Строительными Правилами (СП). Поквартирная система теплоснабжения предлагает теплоснабжение отдельной квартиры в многоквартирном жилом доме. Источником теплоснабжения является индивидуальные котлы (автоматизированные котлы-колонки). Положительные и отрицательные стороны рассматриваемых вариантов теплоснабжения жилого здания приведены в таблице 1.

Выбор целесообразного варианта теплоснабжения жилого здания должен обеспечить надежную работу системы теплоснабжения, обеспечивающую комфортные условия проживания населения. Предлагаемая нами организация теплоснабжения основывается на многовариантном решении данного вопроса [2]. Исходная процедура проектирования организации теплоснабжения состоит в выборе и исследовании необходимого и достаточного для получения достоверного результата количества конкурентоспособных вариантов. В этой процедуре совершенно очевидно назначение двух граничных вариантов организации теплоснабжения. Число промежуточных вариантов теоретически может быть многозначным, однако практика показала, что при создании системы теплоснабжения должно соблюдаться следующее требование – производственные связи по кооперированию должны быть по возможности простыми, обеспечивая удобства управления и четкую координацию деятельности всех участников процесса теплоснабжения [3].

Таблица 1

Преимущества и недостатки по вариантам системы теплоснабжения

	Децентрализованное теплоснабжение			Центральное теплоснабжение
	крышная котельная	пристроенная котельная	поквартирное теплоснабжение жилых зданий	
преимущества и недостатки				
Уменьшение потерь тепла при транспортировке	+	+	+*	-
Повышение комфорта проживания	-	-	+	-
Скорость реагирования на изменение наружной температуры	+	+	+**	-
Аварийная ситуация при централизованном теплоснабжении	+	+	+	-
Энергосбережение	-	-	+	-
Стоимость генерации тепловой энергии	-	-	-	+

*Примечание.** Потери отсутствуют. **** Саморегулируются.

Для каждого варианта рассчитываются суммарные ожидаемые затраты, исходя из стоимости жизненного цикла (СЖЦ) системы теплоснабжения. Основным условием достижения успеха является обеспечение баланса интересов всех участников создания системы теплоснабжения, ее содержания и эксплуатации, который можно достичь исходя из расчета ее СЖЦ. Цель метода расчета СЖЦ заключается в оценке общей стоимости варианта проектного решения, для обеспечения выбора наименьшей совокупной стоимости затрат владения за весь период его жизненного цикла. Расчет СЖЦ должен быть выполнен в начале процесса проектирования на стадии технико-экономического обоснования, пока есть возможность вносить изменения в проект будущего объекта. Совокупная СЖЦ включает в себя две категории издержек: единовременные затраты на сооружения системы теплоснабжения и периодические расходы (затраты) на эксплуатацию и ремонт [1].

Повышение эффективности инвестиционных проектов возможно только при соблюдении баланса интересов всех участников создания системы теплоснабжения, ее содержания, эксплуатации и ремонта, а это требует нового методического подхода по расчету СЖЦ по совокупным затратам на создание системы теплоснабжения, ее ремонта и эксплуатации. Оценка эффективности проектов до последнего времени проводилась в соответствии с «Инструкцией по определению экономической эффективности капитальных вложений в строительстве» и «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» [7]. Однако названные документы позволяют провести оценку эффективности проектов только с позиции строителей и не учитывают интересы организаций, занимающихся содержанием, эксплуатацией и ремонтом сданных в эксплуатацию жилых зданий. Использование предлагаемого подхода предназначено для инвесторов-застройщиков; научно-исследовательских и проектных институтов, разрабатывающих

проектно-сметную документацию; поставщиков энергоэффективного оборудования, материалов, использованных при возведении объекта и его эксплуатации; федеральных, региональных и муниципальных органов власти, выступающих в роли заказчика; управляющих компаний, отвечающих за содержание, эксплуатацию и ремонт жилого дома [6].

Расчет стоимости жизненного цикла жилого дома должен проводиться на стадии технико-экономического обоснования, чтобы иметь возможность вносить изменения в проект будущего жилого здания. Проведенный анализ возведения и эксплуатации жилого здания показал наличие противоречия между стремлением подрядчика к снижению стоимости строительства и возрастающими потребностями к повышению энергоэффективности готового объекта, что ведет к дополнительным затратам. Данное противоречие может быть решено с использованием предлагаемого методического подхода по расчету стоимости жизненного цикла жилого дома. С этой целью определяется стоимость жизненного цикла каждого элемента жилого дома [8].

Суммарная стоимость жизненного цикла жилого здания включает два вида издержек:

- единовременные затраты на ввод в эксплуатацию жилого дома и его утилизацию по завершению срока его службы;
- текущие затраты на содержание, ремонт и эксплуатацию объекта.

Расчет стоимости жизненного цикла жилого дома (СЖЦЖД) выполняется по формуле (1):

$$\begin{aligned}
 \text{СЖЦЖД} = E_k \left(\sum_{t_1}^m \frac{\text{Земля+Сети}}{(1+r)^n} + \sum_{t_2}^m \frac{\text{Проектирование+Строительство+Материалы+Оборудование+Издержки-Налоги}}{(1+r)^n} \right) + \\
 + \sum_{t_4}^m \frac{\text{Снос-Вторичные материалы}}{(1+r)^n} + C_k \left(\sum_{t_3}^n \frac{\text{Содержание+Эксплуатация+Ремонты текущий и капитальный}}{(1+r)^n} \right)
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

где Земля+Сети+Проектирование+Материалы+Оборудование+Издержки+Налоги+Снос-Вторичные материалы – стоимость единовременных затрат; Содержание+Эксплуатация+Ремонты текущий и капитальный – стоимость текущих затрат; n – расчетный период эксплуатации жилого дома; t1, t2, t3, t4 – продолжительность периодов; r – ставка дисконтирования; Eк – коэффициент энергоэффективности, учитывающий класс объекта; Ск – коэффициент зелены – интегральный показатель экологичности.

При обосновании варианта теплоснабжения рекомендуется применять метод сравнения по стоимости или доходности. Метод сравнения по стоимости и предполагает приведение разновременных затрат и эффектов к одному моменту времени с целью сопоставления конкурирующих вариантов инвестиций. Без приведения сравниваемых стоимостных показателей к одному моменту времени такое сопоставление экономически некорректно [5]. Сопоставление по стоимости представляет собой приведение разновременных затрат и эффектов к одному моменту времени.

Алгоритм расчета изменения стоимостных показателей имеет вид:

$$q = (1 + i), \tag{2}$$

$$K_t = k_0 \frac{1}{q^t}, \tag{3}$$

$$K_0 = l \frac{q^t - 1}{q^t (q - 1)}, \tag{4}$$

$$l = K_0 \frac{q^t (q-1)}{q^t - 1}, \quad (5)$$

$$K_t = l \frac{q^t - 1}{q-1}, \quad (6)$$

$$l = K_t \frac{q-1}{q^t - 1}, \quad (7)$$

где q – коэффициент приведения разновременных затрат и эффектов к одному моменту времени; i – уровень доходности (в долях единицы); K_0 – стоимость на начало периода; K_t – стоимость на конец периода; l – годовой прирост стоимости (вклад, прибыль).

Доходность инвестиций определяется как разность эффектов и инвестиционных затрат с учетом фактора времени. Вариант инвестиций, имеющий большую доходность, признается наиболее эффективным, что и является сущностью метода сопоставления доходности.

Экономический эффект от инвестиционных вложений определяется по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (8)$$

где ЧДД – чистый дисконтированный доход (чистая приведенная или чистая современная стоимость НРУ); R_t – результаты достигаемые на t -м шаге расчета; Z_t – затраты осуществляемые на том же шаге; T – горизонт расчета; $\mathcal{E}_t = (R_t - Z_t)$ – эффект достигаемый на t -м шаге.

Если ЧДД инвестиционного проекта положителен, проект является эффективным (при данной норме дисконта) и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

На практике часто пользуются модифицированной формулой для определения ЧДД. Для этого из состава Z_t исключают капитальные вложения и обозначают через:

K_t – капиталовложения на t -м шаге;

K – сумму дисконтированных капиталовложений,

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (9)$$

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T \frac{\mathcal{E}_t}{q^t} - K, \quad (10)$$

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T \frac{\mathcal{E}_t}{g^t} + \frac{L}{g^t} - K, \quad (11)$$

где \mathcal{E}_t – экономический эффект (прибыль) в году t ; L – ликвидный доход.

Библиографический список

1. Гилева, О. Я. Организация управления теплоснабжения объекта / О. Я. Гилева, Е. Е. Ермолаев, Н. А. Кравченко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 4. – С. 17–23.

2. Ермолаев, Е. Е. К вопросу развития системы управления проектами в сфере коммунального хозяйства / Е. Е. Ермолаев // Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 72–73.
3. Ермолаев, Е. Е. Основные направления развития системы управления жилищно-коммунальным комплексом / Е. Е. Ермолаев, Н. А. Кравченко // Интеграл. – 2014. – № 5-6. – С. 102–103.
4. Ермолаев, Е. Е. Основы предпринимательской деятельности : учеб. пособ. / Е. Е. Ермолаев, А. М. Фролов, А. М. Афанасьев [и др.]. – Самара : СГАСУ, 2012.
5. Ермолаев, Е. Е. Развитие методических подходов к управлению эксплуатацией жилищного фонда / Е. Е. Ермолаев, Н. А. Кравченко, Е. А. Складова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 2. – С. 213–216.
6. Ермолаев, Е. Е. Система управления проектами в сфере коммунального хозяйства региона : монография / Е. Е. Ермолаев. – Самара : СГАСУ, 2011. – 186 с.
7. Ермолаев, Е. Е. Управление инновационными проектами отрасли (жилищно-коммунальное хозяйство) : монография / Е. Е. Ермолаев, О. Я. Гилева, Н. А. Кравченко [и др.]. – Самара : СГАСУ, 2015. – 136 с.
8. Методика расчета жизненного цикла жилого здания с учетом стоимости совокупных затрат. – М., 2014.

УДК 314

П.В. Зозуля

А.В. Зозуля

ПРОГНОЗЫ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И МИРА

Аннотация. В статье представлены прогнозы численности населения России и мира в целом. При этом выделены три варианта прогноза демографической ситуации в России до 2050 г. В статье подробно представлен прогноз изменения численности населения по категориям (мужчины, женщины, трудоспособное население). Сделан вывод, что основной прирост населения до 2050 г. будет осуществляться за счет трудовой миграции, в первую очередь из стран СНГ. Проведен анализ тенденций изменения численности населения к 2050 г. в различных странах мира, а также континентах в целом. Представлена прогнозная доля в численности пожилого населения континентов мира в 2050 г. Сделаны выводы о сокращении численности населения высокоразвитых европейских стран, и увеличении численности развивающихся стран.

Ключевые слова: демографический прогноз, депопуляция, прогноз, рождаемость, смертность, трудовая миграция, трудоспособное население, численность населения.

Pavel Zozulya

Anton Zozulya

PROJECTIONS OF THE POPULATION SIZE OF RUSSIA AND THE WORLD

Annotation. The article presents forecasts of the population of Russia and the world in General. Highlighting three variants of the forecast of a demographic situation in Russia before 2050 yr. The article presents a forecast change in population by category (male, female, able-bodied population). It is concluded that the main growth of the population to 2050 yr. will be at the expense of labour migration, primarily from CIS countries. The analysis of trends in population to 2050 yr. in different countries and continents as a whole. Presents the forecasted share of elderly population of the continents of the world in 2050 yr. conclusions about the population decline of the highly developed European countries, and the increase in the number of developing.

Keywords: demographic projections, depopulation, weather, fertility, mortality, labor migration, labour force, population.

Депопуляция угрожает России. Для сохранения к 2050 г. современной численности населения РФ, необходим существенный приток мигрантов, примерно около 20 млн чел., это составляет более 13 % населения нашей страны на данный момент времени [2; 5]. Росстатом представлены три варианта прогноза развития событий – низкий, средний и высокий (см. рис. 1).

1) Продолжение сложившихся тенденций. Инерционный сценарий предполагает, что ежегодный прирост населения России (число людей, проживающих на территории нашей страны, с учетом временных трудовых мигрантов) за счет сальдо международной миграции к 2050 г. будет плавно снижаться с 270 тыс. чел. в год до 170 тыс. и поэтому за счет миграции в целом, население России прирастет на 7,7 млн чел. (без учета иностранных граждан, которые родятся на территории России).

2) Реалистичный прогноз с учетом принимаемых мер. В реалистическом прогнозе ежегодный миграционный прирост вырастет до 385 тыс. чел. к 2030 г., а потом плавно дорастает до 400 тыс. чел. В итоге – плюс 13,6 млн чел. за весь прогнозный период.

3) Желаемые для властей показатели, зафиксированные как цели Концепции демографической политики до 2025 г. В высоком варианте прогноза ежегодный прирост за счет миграции быстро увеличивается до 500 тыс. чел. в год к 2022 г., затем – до 555 тыс. к 2030 г. и удержится на этом уровне до 2050 г. и, как следствие, дополнительные почти 19 млн чел. Власти вряд ли хотят видеть такой приток мигрантов [11].

На данный момент в России находится около 11 млн иностранных граждан, 80 % из которых – граждане стран СНГ. Главное требование к массовой иностранной рабочей силе в нашей стране сегодня – знание русского языка, но из-за незнания языка приток мигрантов в нашу страну откладывается.

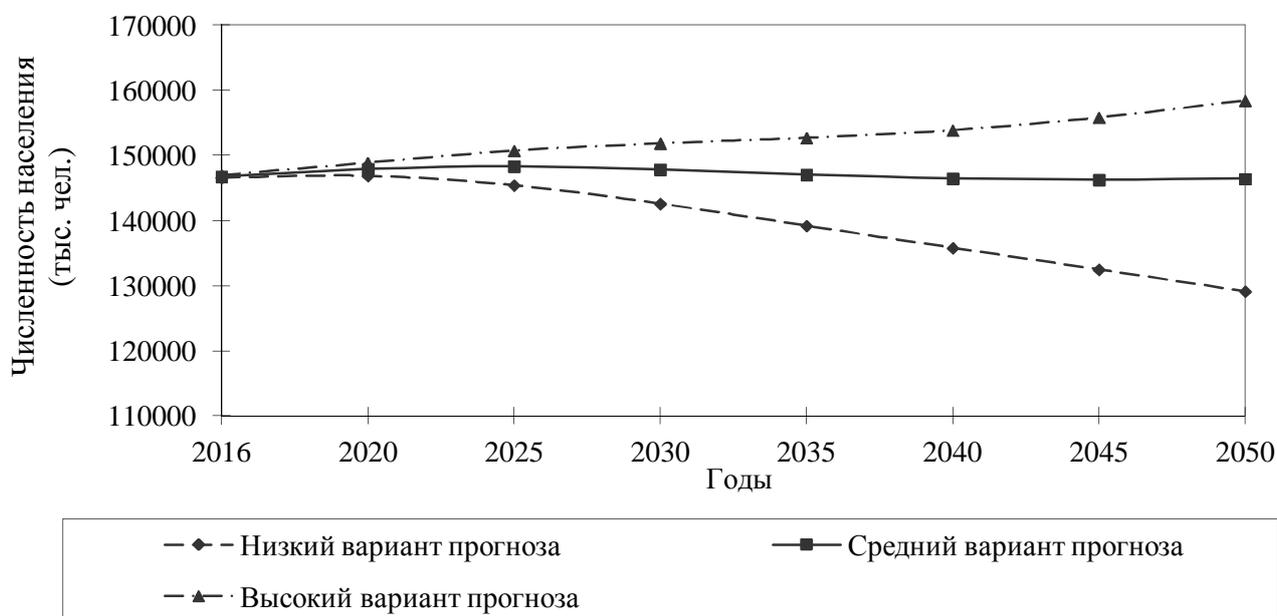


Рис. 1. Численность населения (по вариантам прогноза) [7]

Отсюда следует вывод, что Россия стоит перед угрозой быстрой депопуляции [1; 7, 6]. Данный прогноз предупреждает о снижении мужского и женского населения России (см. табл. 1).

Таблица 1

Численность мужчин и женщин на начало года (по вариантам прогноза) [11]

Год	Низкий вариант прогноза			Средний вариант прогноза			Высокий вариант прогноза		
	мужчины, тыс. чел.	женщины, тыс. чел.	на 1000 мужчин приходится женщин	мужчины, тыс. чел.	женщины, тыс. чел.	на 1000 мужчин приходится женщин	мужчины, тыс. чел.	женщины, тыс. чел.	на 1000 мужчин приходится женщин
2016	67 924	78 658	1158	68 003	78 751	1158	68 094	78 831	1158
2020	68 107	78 744	1156	68 660	79 244	1154	69 185	79 664	1151
2025	67 495	77 910	1154	69 069	79 273	1148	70 380	80 324	1141
2030	66 194	76 378	1154	69 021	78 824	1142	71 233	80 586	1131
2035	64 618	74 573	1154	68 818	78 230	1137	71 897	80 775	1123
2040	63 080	72 708	1153	68 772	77 666	1129	72 769	81 066	1114
2045	61 670	70 803	1148	69 014	77 234	1119	74 189	81 603	1100
2050	60 280	68 824	1142	69 440	76 954	1108	75 988	82 420	1085

Берлинский институт народонаселения и развития опубликовал в 2011 г. доклад о состоянии демографии в России. В названии – «Исчезающая мировая держава» – содержится главный вывод,

что в 1960 г. Россия (без учета других республик СССР) занимала 4-е место в мире по численности населения, а на данный момент, уступая Бразилии, Пакистану, Бангладеш и Нигерии, она опустилась на 9-е место. К середине XXI в. РФ перестанет входить в десятку народонаселенных стран мира, потеряв при этом еще 25 млн чел. [10].

Число жителей Земли к 2050 г., по данным прогноза отдела экономических и социальных проблем ООН, увеличится до 9,3 млрд чел. [8] (см. рис. 2).

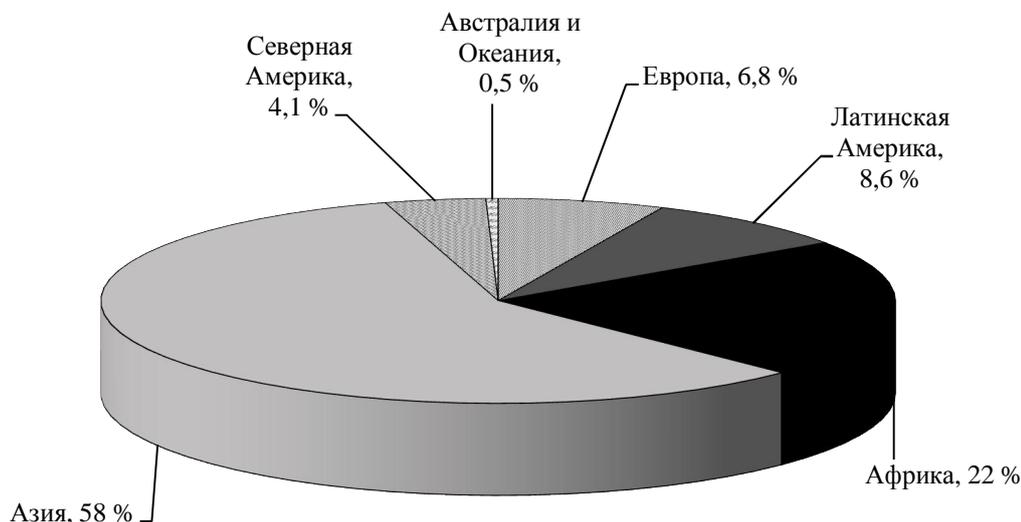


Рис. 2. Прогноз численности населения основных континентов мира на 2050 г. [7].

В странах-миллиардерах – Китае и Индии – самой многонаселенной страной должна стать в 2030 г. Индия, т. к. уровень рождаемости в Индии примерно равен трем детям на женщину, в Китае – 1,7. В списке самых многонаселенных государств третье место займет США, чье население в 2050 г. вырастет с 325,5 млн до 395 млн чел. Пакистан должен выйти на четвертое место в мире, население которого к середине XXI в. вырастет со 190 млн до 305 млн чел., оттеснив тем самым на пятое место Индонезию (285 млн чел. в 2050 г.). Поднимется на шестую строчку в мировом рейтинге Нигерия – население страны увеличится с 181 млн до 258 млн чел.

Ожидаются демографические взрывы в странах третьего мира. В большинстве промышленно развитых странах численность населения к середине XXI в. останется на нынешнем уровне, а в некоторых даже снизится. Не ожидается перемен в Европейских странах, таких как Австрия, Бельгия, Греция, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швейцария. При этом в Восточной Европе, в отличие от Западной, прогнозируется убыль населения, в частности, в Болгарии число жителей уменьшится с 7,1 млн до 5 млн чел., в Хорватии – с 4,3 млн до 3,7 млн, в Венгрии – с 9,9 млн до 8,2 млн, в Чехии – с 10,5 млн до 8,4 млн, в Польше – с 38,5 млн до 32 млн чел. В масштабе СНГ также произойдут изменения, в частности, Азербайджан – 1,2 млн прироста, Армения – 0,5 млн убыли, Белоруссия – 2,7 млн убыли, Грузия – 1,5 млн убыли, Казахстан – 1,8 млн убыли, Киргизия – 1,4 млн прироста, Молдавия – 0,9 млн убыли, Туркмения – 1,9 млн чел. прироста. Рост народонаселения ожидается в Таджикистане с 8,6 млн до 10,4 млн чел. и Узбекистане с 30,8 млн до 39 млн чел., а в Украине прогнозируется резкое снижение численности населения – с 42,6 млн до 26 млн чел. [10].

Одним из следствий демографических изменений является постепенное старение населения. Средний возраст землян в 1900 г. был около 20 лет, к 2014 г. он достиг 28 лет, а в 2050 г., по прогнозу, он превысит 42 года. Данный показатель в менее развитых странах достигнет 41 года в 2050 г., в более развитых странах средний возраст увеличится до 51 года, причем во многих из этих стран уровень будет превышен: Япония – 53, Германия – 55, Италия – 58 лет. Этот опасный и неожиданный процесс имеет серьезные последствия, в частности, будет наблюдаться резкое снижение численности детей при одновременном увеличении численности пожилого населения. Если в 1950 г. дети до пяти лет составляли 1/5 мирового населения, на данный момент времени – 1/12, то в 2050 г. данный показатель опустится, ниже 1/20 [3; 4; 9; 8].

Численность населения 60 лет и старше, по прогнозам ООН, в 2050 г. составит свыше 2 млрд чел. (см. рис. 3).

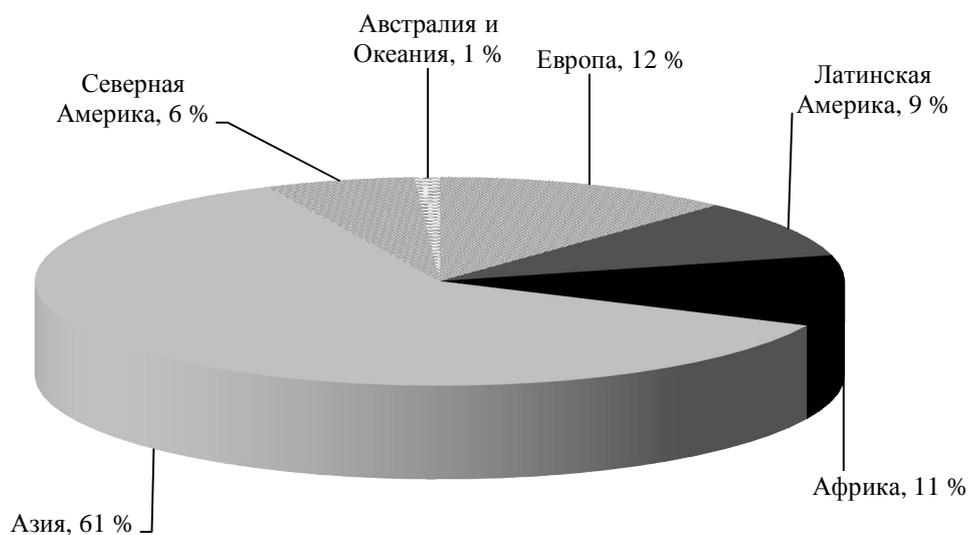


Рис. 3. Прогноз численности пожилого населения (60 лет и старше) основных континентов мира в 2050 г. [7].

Библиографический список

1. Алексашенко, С. Как вымирает Россия : выводы из нового демографического прогноза [Электронный ресурс] / С. Алексашенко // Официальный сайт РБК. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/opinions/economics/30/01/2015/54c8d2459a7947498564d371> (дата обращения : 18.01.2017).
2. Вишняков, Я. Д. Экономическая география: учебник и практикум для академического бакалавриата / Я. Д. Вишняков, А. В. Зозуля, П. В. Зозуля [и др.] ; под ред. Я. Д. Вишнякова. – М. : Юрайт, 2014. – 594 с.
3. Волков, Ю. Г. Социология : учебник / Ю. Г. Волков, В. И. Добреньков, В. Н. Нечипуренко [и др.] ; под ред. Ю. Г. Волкова. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Гардарики, 2005. – 512 с.
4. Зозуля, А. В. Ресурсоведение : учеб. пособ. / А. В. Зозуля, П. В. Зозуля. – М. : Издательский дом ГУУ, 2015. – 125 с.
5. Зозуля, А. В. Устойчивое развитие : учеб. пособ. / А. В. Зозуля, П. В. Зозуля. – М. : Издательский дом ГУУ, 2013. – 97 с.
6. Зозуля, А. В. Экология большого города : учеб. пособ. / А. В. Зозуля, П. Г. Косых. – М. : Издательский дом ГУУ, 2006. – 146 с.
7. Зозуля, П. В. Демография : учебник и практикум для академического бакалавриата / П. В. Зозуля, А. В. Зозуля. – М. : Юрайт, 2016. – 193 с.

8. Зозуля, П. В. Демография : учеб. пособ. / П. В. Зозуля, А. В. Зозуля. – М. : Издательский дом ГУУ, 2013. – 86 с.
9. Зозуля, П. В. Современная оценка опасности и рисков возникновения стихийных бедствий / П. В. Зозуля, А. В. Зозуля // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 5. – С. 63–68.
10. Полунин, А. Прогноз 2050 : Россия вымрет, Китай обеднеет, Индия поднимется [Электронный ресурс] / А. Полунин // Свободная пресса. – Режим доступа : <http://svpressa.ru/politic/article/45284> (дата обращения : 18.01.2017).
11. Российский статистический ежегодник. 2016 : стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 725 с.

УДК 311.313

М.А. Михайлов

М.П. Беликова

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы оценки продовольственной безопасности на региональном уровне Российской Федерации. Рассчитаны основные характеристики числа сельскохозяйственных предприятий и организаций, выполнена группировка субъектов РФ по объему импорта и экспорта продовольственных товаров в 2014 г., а также выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на потребление продовольственных товаров. На основе проведенного исследования авторами предложен интегральный показатель оценки продовольственной безопасности и выполнен кластерный анализ по основным показателям продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, производство продовольственных товаров и обеспечение национальной конкурентоспособности, организация управления агропромышленным комплексом, потребление продуктов питания, интегральный показатель, кластерный анализ

Mikhail Михайлов

Mariya Belikova

STATISTICAL ANALYSIS THE FOOD SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE REGIONAL CONTEXT

Annotation. The article considers the problem of assessing food security at the regional level of the Russian Federation. The calculated main characteristics the number of agricultural enterprises and organizations, a grouping of constituent entities of the Russian Federation on volume of import and export of food products in 2014, as well as factors that have the greatest impact on the consumption of food products. On the basis of the conducted research the author proposes the integral indicator of food security assessment and a cluster analysis is performed on key indicators of food security.

Keywords: food security, food production and ensuring national competitiveness, organization of management of agroindustrial complex, food consumption, integral index, cluster analysis.

Проведение политики санкций со стороны Запада, вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), а также реформирование отечественного сельскохозяйственного производства делает проблему обеспечения продовольственной безопасности все более актуальной и для отдельных регионов, и для национальной экономики России в целом. Оценка состояния продовольственной безопасности (ПБ) преимущественно ориентирована на макроэкономический уровень с учетом его рисков и угроз, однако основные факторы обеспечения ПБ формируются на региональном уровне. Сложившаяся дифференциация регионов РФ по уровню жизни и потреблению продуктов питания, распределению доходов населения, развитию сельскохозяйственного производства обуславливают необходимость совершенствования методологии оценки регионального уровня ПБ для формирования эффективной аграрной политики. Система оценочных показателей ПБ закреплена в Доктрине продовольственной безопасности РФ, в которой обозначены три ее основных сферы: производство и национальная конкурентоспособность, потребление и организация управления [4].

Для анализа сферы производства, в первую очередь необходимо оценить объемы выпуска по виду экономической деятельности (ВЭД) «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», число сельскохозяйственных предприятий, численность занятых в этой сфере, а также их динамику. В 2013 г. объем вы-

пуска продукции составил 4,3 трлн руб., при этом по сравнению с 2005 г. выпуск увеличился на 164,4 % (см. табл. 1). Выпуск продукции по рассматриваемому ВЭД представлен тремя секторами экономики: нефинансовые корпорации, государственное управление и домашние хозяйства, наибольшую долю среди которых занимают нефинансовые корпорации (в 2013 г. – 53,5 %). За рассматриваемый период доля сектора нефинансовых корпораций в общем объеме выпуска продукции снизилась на 4,5 % или на 2,5 п.п. при увеличении доли сектора домашних хозяйств – на 6,3 % или на 2,7 п.п. В целом в структуре выпуска сельскохозяйственной продукции по секторам экономики существенных изменений за период 2005–2014 гг. не произошло, что подтверждает рассчитанный коэффициент Гатева, равный 3,7 %.

Таблица 1

Объем, структура и динамика выпуска продукции по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» по секторам экономики РФ за 2005-2013 гг. [1]

Сектора экономики	Выпуск продукции				Изменение за период 2005-2013 гг.			
	млн руб.		%		объема выпуска		структуры выпуска	
	2005 г.	2013 г.	2005 г.	2013 г.	млн руб.	%	п.п.	%
Нефинансовые корпорации	902472,5	2279089,8	56,0	53,5	+1376617,3	+152,5	-2,5	-4,5
Государственное управление	16480,0	36175,1	1,0	0,8	+19695,1	+119,5	-0,2	-17,0
Домашние хозяйства	692660,8	1946609,8	43,0	45,7	+1253949,0	+181,0	+2,7	+6,3
Итого по секторам	1611613,3	4261874,7	100,0	100,0	+2650261,4	+164,4	-	-

Рассмотрим динамику числа сельскохозяйственных предприятий и среднегодовой численности занятых на них (см. рис. 1).

В 2015 г. по сравнению с 2005 г. число предприятий по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» снизилось на 49,93 % или на 146,4 тыс. и составило 146,8 тыс. предприятий. В результате чего за рассматриваемый период существенно сократилась и среднегодовая численность занятых по этому ВЭД (на 29,69 %, что составляет 2049,4 тыс. чел.). При этом в отдельных случаях уменьшение числа предприятий происходило за счет их укрупнения. Так, если в 2005 г. на одно сельскохозяйственное предприятие приходилось 24 человека, занятых на них, то в 2015 г. в среднем – 33 человека. Сокращение числа юридических лиц, учитываемых статистикой как предприятия сельского хозяйства, в том числе посредством их объединения, должно было бы повысить показатели фондовооруженности труда рабочих, поскольку образованные предприятия располагают большим имущественно-производственным потенциалом, однако, несмотря на сокращение численности занятого населения в сельском хозяйстве, фондовооруженность труда уменьшалась за этот период еще большими темпами.

С учетом региональных различий по социально-экономическим показателям и природно-климатическим условиям важным представляется анализ числа предприятий по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство». В результате анализа числа предприятий по рассматриваемому ВЭД в региональном разрезе было выявлено, что наибольшее число предприятий в 2014 г. имело место в Северо-Кавказском федеральном округе (Ставропольский край – 11614 предприятий), при этом в половине регионов этого округа число предприятий по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное

хозяйство» было менее 1178 единиц. Наименьшее число сельскохозяйственных предприятий и организаций наблюдалось в Северо-Западном (Ненецкий автономный округ – 46 предприятий), Дальневосточном (Чукотский автономный округ – 52 предприятия) и в Крымском (г. Севастополь – 99 предприятий) федеральных округах. Во всех федеральных округах регионы по числу сельскохозяйственных предприятий и организаций неоднородны и наблюдается правосторонняя асимметрия, т.е. смещение в большую сторону по сравнению со средним в регионе значением (за исключением Приволжского и Крымского федеральных округов). Несколько иная картина концентрации сельскохозяйственных предприятий в их региональном распределении в расчете на 10 000 чел. населения (см. табл. 2).



Рис. 1. Число предприятий и среднегодовая численность занятых по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в РФ за 2005–2015 гг. [1]

Таблица 2

Число предприятий по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в регионах РФ в 2014 г. [3]

Федеральный округ	Число предприятий на 10 000 чел. населения, ед.					Знак коэффициента асимметрии	Коэффициент вариации, %
	Минимальное значение	Максимальное значение	Размах вариации	Среднее значение	Медиана		
Центральный	4,22	20,14	15,92	9,14	10,92	–	50,3
Северо-Западный	2,63	27,32	24,69	11,20	12,17	–	66,4
Южный	8,20	16,14	7,94	9,18	9,45	–	31,8
Северо-Кавказский	8,29	41,52	33,23	22,23	16,02	+	50,4
Приволжский	6,74	16,18	9,44	8,68	7,76	+	33,5
Уральский	2,61	12,07	9,45	7,02	6,22	+	41,0
Сибирский	5,73	26,64	20,91	11,44	11,55	–	55,6
Дальневосточный	8,60	21,21	12,61	11,42	10,30	+	35,2
Крымский	2,56	3,64	1,07	3,45	3,10	+	22,0
Итого по РФ	2,56	41,52	38,96	9,14	10,30	–	67,1

Как видно из данных таблицы 2, наибольшее число предприятий по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» на 10 тыс. чел. населения наблюдалось также в Северо-Кавказском федеральном округе, наименьшее – в Уральском (Ямало-Ненецкий автономный округ) и Крымском (г. Севастополь и Республика Крым) федеральных округах. В половине субъектов РФ число сельскохозяйственных предприятий на 10 тыс. чел. населения не превышало 10 предприятий. Также отметим, что только в Северо-Кавказском, Приволжском, Уральском, Дальневосточном и Крымском федеральных округах имела место правосторонняя асимметрия. Регионы всех федеральных округов в 2014 г., за исключением Южного, Приволжского и Крымского, были неоднородны по числу сельскохозяйственных предприятий на 10 тыс. чел. населения. На основе анализа вариации числа сельскохозяйственных предприятий на 10 тыс. чел. населения было установлено достаточно весомое влияние регионального фактора на рассматриваемый показатель. Так, на 34,7 % вариация числа предприятий по ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» обусловлена региональными различиями, связь между этими показателями средней степени тесноты (эмпирическое корреляционное отношение равно 0,59).

На основе логического анализа можно предположить, что масштаб сферы производства сельскохозяйственной продукции должен напрямую влиять на внешнюю торговлю региона. С учетом этого, интересно выявить «лидирующие» регионы по экспорту продовольственных товаров и импортозависимые регионы (см. табл. 3).

Таблица 3

Группировка субъектов РФ по объему импорта и экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2014 г. (млн долл. США) [2]

Экспорт Импорт	Экспорт			
	0–12,6	12,7–33,1	33,2–154,4	154,5–3427,8
0–13,8	Костромская область, Республики: Адыгея, Алтай, Ингушетия, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Коми, Тыва, Удмуртская, Хакасия, Чеченская, Чувашская, Еврейская автономная область, г. Севастополь, Чукотский автономный округ	Области: Курганская, Ульяновская, Республики: Крым, Кабардино-Балкарская	–	Кемеровская область, Камчатский край
13,9–45,4	Области: Амурская, Томская Республика Саха (Якутия)	Области: Вологодская, Иркутская, Республики: Северная Осетия – Алания, Бурятия, Мордовия, Башкортостан, Пермский край	Области: Архангельская, Оренбургская, Магаданская, Пензенская, Тюменская, Омская, Республики: Карелия, Татарстан	Сахалинская область, Хабаровский край

Экспорт Импорт	0–12,6	12,7–33,1	33,2–154,4	154,5–3427,8
45,5–200,1	Области: Рязанская, Ивановская	Области: Кировская, Новгородская, Тверская, Ярославская, Республика Марий Эл, Красноярский край	Области: Астраханская, Курская, Новосибирская, Орловская, Тамбовская, Алтайский край	Области: Волгоградская, Воронежская, Мурманская, Саратовская, Челябинская, Ставропольский край
200,2–13736,1	Забайкальский край	Области: Брянская, Калужская, Псковская, Республика Дагестан	Области: Липецкая, Нижегородская, Свердловская, Смоленская, Тульская	Области: Белгородская, Владимирская, Калининградская, Ленинградская, Московская, Ростовская, Самарская, края: Приморский, Краснодарский, г. Санкт-Петербург, г. Москва

Как показывает группировка, к импортозависимым субъектам РФ в 2014 г. следует отнести Забайкальский край, Рязанскую и Ивановскую области; при этом в Белгородской, Владимирской, Калининградской, Ленинградской, Московской, Ростовской, Самарской областях, Приморском, Краснодарском и Ставропольском крае, а также в г. Санкт-Петербург и г. Москве наблюдалась наиболее интенсивная внешняя торговля – наибольшие значения, как импорта, так и экспорта продовольственных товаров по сравнению с др. регионами РФ. Самый большой разрыв между экспортом продовольственных товаров и импортом имел место в Камчатском крае (в 59,1 раз), Сахалинской области (в 23,6 раза) и Кемеровской области (в 15,7 раз). В целом по РФ можно отметить превышение объема импорта над экспортом продовольственных товаров более чем в 2 раза.

В современных условиях для производства конкурентоспособной продукции, предназначенной не только для внутреннего потребления, но и для экспорта, большое значение приобретает применение технологических инноваций в производстве пищевых продуктов. Таким образом, важно проанализировать влияние удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации по ВЭД «Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака» на производство основных видов продовольственных товаров в 2014 г. Результаты корреляционного анализа представлены в таблице 4.

Существенная связь между удельным весом организаций, осуществляющих технологические инновации, в 2014 г. была установлена с объемом производства молока и молокопродуктов (0,293), объемом производства мяса и мясопродуктов (0,306) и объемом производства картофеля (0,321) на душу населения.

Наряду с производством продовольственных товаров, как основы стабильности обеспечения населения продовольствием, важным компонентом ПБ, по мнению специалистов Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, является потребление населения, изучение которого основано на системе показателей. Потребление основных видов продовольственных товаров также значительно дифференцировано по регионам РФ, о чем свидетельствуют рассчитанные коэффициенты фондовой дифференциации за 2005–2014 гг. Вместе с тем за рассматриваемый период различия меж-

ду регионами в объемах потребления продуктов питания сокращаются. Так, например, коэффициент фондовой дифференциации по потреблению молока на душу населения снизился на 17 %, а по потреблению мяса и мясопродуктов – на 10,9 %.

Таблица 4

Матрица парных коэффициентов корреляции

Показатель	x	y ₁	y ₂	y ₃	y ₄	y ₅	y ₆
x	1,000	0,293	0,306	0,080	0,321	0,078	0,076
y ₁	0,293	1,000	0,331	0,387	0,341	0,120	0,129
y ₂	0,306	0,331	1,000	0,299	0,384	0,046	0,251
y ₃	0,080	0,387	0,299	1,000	0,075	0,091	0,164
y ₄	0,321	0,341	0,384	0,075	1,000	0,107	0,228
y ₅	0,078	0,120	0,046	0,091	0,107	1,000	0,267
y ₆	0,076	0,129	0,251	0,164	0,228	0,267	1,000

x – удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации по ВЭД «Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака»;

y₁ – объем производства молока и молокопродуктов на душу населения в год, кг.

y₂ – объем производства мяса и мясопродуктов на душу населения в год, кг.

y₃ – объем производства яиц на душу населения в год, шт.

y₄ – объем производства картофеля на душу населения в год, кг.

y₅ – объем производства овощей на душу населения в год, кг.

y₆ – объем производства фруктов на душу населения в год, кг.

С учетом значительной дифференциации регионов РФ по потреблению основных видов продовольствия возникает вопрос: «Какие факторы оказывают влияние на вариацию потребления продуктов питания на душу населения в регионах?».

Опираясь на данные Центральной базы статистических данных (ЦБСД) и Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), с учетом возможности логической интерпретации полученных результатов были выделены следующие факторы: производство мяса и мясопродуктов на душу населения, производство молока и молокопродуктов на душу населения, производство яиц на душу населения, производство овощей и бахчевых на душу населения, производство картофеля на душу населения, производство фруктов и ягод на душу населения, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, отношение уровня среднемесячных денежных доходов населения к общероссийскому уровню, средняя стоимость минимального набора продуктов питания, соотношение доходов населения и стоимости минимального набора продуктов питания. Матрица парных коэффициентов корреляции потребления продовольственных товаров на душу населения и основных факторов представлена в таблице 5. На основе корреляционного анализа по субъектам РФ за 2014 г. было выявлено, что на потребление мяса и мясопродуктов на душу населения из выделенных факторов оказывают влияние уровень производства мяса и мясопродуктов на душу населения ($r=0,25$) и отношение уровня среднемесячных денежных доходов населения к общероссийскому уровню ($r =0,29$). Также было установлено, что с увеличением доли населения с доходами ниже прожиточного минимума снижается потребление яиц ($r=-0,43$), фруктов и ягод ($r=-0,50$), сахара ($r=-0,46$) и растительного масла ($r=-0,32$) на душу населения, а с увеличением средней стоимости минимального набора продуктов питания снижается потребление молока и молокопродуктов ($r=-0,40$), яиц ($r=-0,34$), хлеба и хлебобулочных изделий ($r=-0,42$), овощей и продовольственных бахче-

вых ($r=-0,36$) и картофеля ($r=-0,30$). Соотношение доходов населения и стоимости минимального набора продуктов питания оказывает существенное влияние на душевое потребление яиц ($r=0,27$), фруктов и ягод ($r=0,42$), сахара ($r=0,35$) и растительного масла ($r=0,39$).

В результате проведенного анализа были установлены существенные региональные различия по широкому кругу показателей ПБ. В связи с этим, для проведения сравнительного анализа субъектов РФ по показателям ПБ возникает необходимость построения интегрального показателя. С целью получения оперативной оценки ПБ было отобрано 13 показателей: 8 показателей производства продовольственных товаров и обеспечения национальной конкурентоспособности (производство мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, яиц, овощей и продовольственных бахчевых, картофеля и фруктов на душу населения, валовой сбор зерна на душу населения и индекс производства продукции сельского хозяйства), 3 показателя организации управления агропромышленным комплексом (АПК) – доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, соотношение доходов населения и стоимости минимального набора продуктов питания и заболеваемость населения болезнями органов пищеварения и 2 показателя распределения и обмена продовольственными товарами – отношение экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья к импорту и объем запасов зерна на душу населения.

Матрица парных коэффициентов корреляции потребления на душу населения и основных факторов

Показатель	у ₁	у ₂	у ₃	у ₄	у ₅	у ₆	у ₇	у ₈	у ₉	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄	х ₅	х ₆	х ₇	х ₈	х ₉	х ₁₀	
у ₁	1,00																			
у ₂	0,31	1,00																		
у ₃	0,17	0,32	1,00																	
у ₄	0,10	0,27	0,16	1,00																
у ₅	-0,09	0,19	0,25	0,20	1,00															
у ₆	-0,04	0,05	0,12	0,31	0,16	1,00														
у ₇	0,11	0,08	0,37	-0,04	0,49	0,01	1,00													
у ₈	0,22	0,11	0,30	0,37	0,24	-0,01	0,40	1,00												
у ₉	0,13	0,10	0,25	-0,04	0,04	-0,09	0,11	0,24	1,00											
х ₁	0,25	0,18	0,14	0,34	0,04	0,13	-0,01	0,28	0,03	1,00										
х ₂	-0,04	0,68	0,25	0,35	0,21	0,24	0,01	0,08	-0,04	0,33	1,00									
х ₃	-0,02	0,20	0,51	0,05	0,06	0,03	0,00	0,07	-0,05	0,30	0,33	1,00								
х ₄	-0,08	0,09	0,09	0,17	0,69	0,13	0,28	0,11	0,01	0,08	0,20	0,11	1,00							
х ₅	-0,06	0,06	0,19	0,37	0,08	0,63	0,06	0,21	-0,06	0,38	0,30	0,17	0,17	1,00						
х ₆	-0,13	0,10	0,21	0,08	0,58	0,14	0,54	0,35	0,09	0,22	0,31	0,16	0,46	0,24	1,00					
х ₇	0,01	0,01	-0,43	0,11	-0,18	0,02	-0,50	-0,46	-0,32	-0,08	0,14	-0,19	-0,09	-0,17	-0,20	1,00				
х ₈	0,29	-0,17	-0,05	0,34	0,27	-0,34	0,11	0,10	0,36	-0,21	-0,57	-0,19	-0,24	-0,27	-0,22	-0,48	1,00			
х ₉	0,05	-0,40	-0,34	-0,42	-0,36	-0,30	-0,26	-0,20	0,11	-0,30	-0,53	-0,22	-0,28	-0,39	-0,35	0,00	0,73	1,00		
х ₁₀	0,20	0,02	0,27	-0,02	-0,01	-0,16	0,42	0,35	0,39	0,04	-0,28	-0,04	-0,06	0,03	0,04	-0,68	0,64	-0,05	1,00	

х₁ – производство мяса и мясопродуктов на душу населения;
х₂ – производство молока и молокопродуктов на душу населения;
х₃ – производство яиц на душу населения;
х₄ – производство овощей и бахчевых на душу населения;
х₅ – производство картофеля на душу населения;
х₆ – производство фруктов и ягод на душу населения;
х₇ – доля населения с доходами ниже прожиточного минимума;
х₈ – отношение уровня среднемесячных денежных доходов населения к общероссийскому уровню;
х₉ – средняя стоимость минимального набора продуктов питания;
х₁₀ – соотношение доходов населения и стоимости минимального набора продуктов питания.

у₁ – потребление мяса и мясопродуктов на душу населения;
у₂ – потребление молока и молокопродуктов на душу населения;
у₃ – потребление яиц на душу населения;
у₄ – потребление хлеба и хлебобулочных изделий на душу населения;
у₅ – потребление овощей и продовольственных бахчевых на душу населения;
у₆ – потребление картофеля на душу населения;
у₇ – потребление фруктов и ягод на душу населения;
у₈ – потребление сахара на душу населения;
у₉ – потребление растительного масла на душу населения.

Значения интегрального показателя ПБ, представляющего собой многомерную среднюю, состоящую из трех компонент, каждая из которых, в свою очередь, также является средней величиной, рассчитанной по нормированным значениям показателей для каждого региона РФ, были определены по 79 субъектам РФ за 2005–2014 гг. (см. табл. 6).

Таблица 6

Распределение регионов по интегральному показателю ПБ в регионах РФ

Федеральный округ	2005 г.				2014 г.			
	Регионы с низким значением	Регионы со значением ниже медианного	Регионы со значением выше медианного	Регионы с высоким значением	Регионы с низким значением	Регионы со значением ниже медианного	Регионы со значением выше медианного	Регионы с высоким значением
Центральный	2	5	4	7	2	4	4	8
Северо-Западный	4	3	0	2	4	3	1	1
Южный	1	1	3	1	1	0	2	3
Северо-Кавказский*	1	2	1	2	2	2	1	2
Приволжский	0	3	6	5	0	3	5	6
Уральский	0	1	1	2	0	3	1	0
Сибирский	5	3	3	1	6	3	3	0
Дальневосточный	7	1	1	0	5	2	2	0
РФ	20	19	19	20	20	20	19	20

*в 2005 г. за исключением Чеченской Республики в связи с отсутствием данных

На основе полученных результатов распределения регионов РФ по уровню ПБ, можно сделать вывод, что в группу с высоким уровнем ПБ вошли в основном субъекты Центрального, Южного и Приволжского федеральных округов, а в группу с низким уровнем ПБ – регионы Северо-Западного, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. В 2014 г. по сравнению с 2005 г. лишь в 13 субъектах РФ усилилась ПБ. Усиление ПБ имело место более чем в 50 % субъектов Дальневосточного, 22,2 % – Центрального, 28,6 % – Северо-Кавказского, 16,7 % – Южного и 11,1 % – Северо-Западного федерального округа. Наибольшее увеличение интегрального показателя за анализируемый период было в Чукотском автономном округе (на 59,5 %). Ослабление ПБ за рассматриваемый период наблюдалось в 14 регионах Центрального, в 10 регионах Северо-Западного, 5 регионах Южного, 5 регионах Северо-Кавказского, во всех регионах Приволжского, Уральского и Сибирского федеральных округов и в 4 регионах Дальневосточного федерального округа. Наибольшее снижение интегрального показателя ПБ имело место в Омской, Вологодской и Еврейской автономной областях, соответственно на 34,4 %, 33,8 % и 33,1 % [2].

Предложенный показатель ПБ имеет широкое аналитическое значение: на его основе можно выполнять сравнительный анализ регионов по уровню ПБ, а также проводить контроль ситуации в продовольственной сфере. Для более детального анализа региональных различий по уровню ПБ интересным представляется типологизация субъектов РФ на основе кластерного анализа с использованием иерархических агломеративных методов, а также метода К-средних, в результате применения которых были выделены 3 кластера (см. табл. 7).

В регионах первого кластера сложилась наихудшая ситуация по показателям ПБ. Второй кластер характеризуется средним уровнем ПБ. Третий кластер характеризуется высоким уровнем ПБ.

Таким образом, регионы первого кластера относятся к регионам, вывозящим продовольственные товары, регионы второго кластера в основном – это регионы, ввозящие продовольственные товары и регионы третьего кластера – самообеспечиваемые.

Таблица 7

Средние значения показателей ПБ по кластерам за 2014 г. [5]

Показатель	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
Число регионов в кластере	35	33	11
Производство мяса и мясопродуктов на душу населения, кг.	34,7	80,1	191
Производство молока и молокопродуктов на душу населения, кг.	124,0	335,0	281,0
Производство яиц на душу населения, шт.	183	287	338
Валовой сбор зерна на душу населения, кг.	227,5	692,3	2304,4
Производство овощей и продовольственных бахчевых на душу населения, кг.	67,2	116,7	128,4
Производство картофеля на душу населения, кг.	185,0	243,5	504,9
Производство фруктов на душу населения, кг.	11,0	26,6	41,9
Индекс производства продукции сельского хозяйства, % к предыдущему году	103,1	104,1	104,8
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	13,8	12,6	10,7
Соотношение доходов населения и стоимости минимального набора продуктов питания, раз	7,8	6,8	8,3
Заболеваемость населения болезнями органов пищеварения, ‰	35,8	28,1	25,1
Отношение экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья к импорту, раз	6,7	1,3	1,1
Объем запасов зерна на душу населения, кг.	64,8	210,8	989,5

Обобщая проведенный анализ, следует отметить, что для комплексной оценки ПБ следует учитывать не только показатели производства и потребления основных видов продовольственных товаров, но и факторы, оказывающие влияние на ПБ как по стране в целом, так и в отдельных ее регионах. Изучение уровня ПБ должно выполняться с использованием комплекса статистических методов по широкому кругу показателей.

Библиографический список

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения : 20.11.2016).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gks.ru (дата обращения : 20.11.2016).
3. Социально-экономическая статистика: учебник / Под ред. М. Р. Ефимовой. – М. : Высшее образование, 2009. – 590 с. – (Университеты России).
4. Указ Президента Российской Федерации «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» от 30 января 2010 г. № 120 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/902195504> (дата обращения : 06.02.2017).
5. Центральная баз статистических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cbsd.gks.ru/> (дата обращения : 20.11.2016).

УДК 338.5

Л.М. Пуяткина

О.В. Орлова

Л.А. Лаврова

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОТРАСЛЕВОМ РЫНКЕ

Аннотация. В статье обосновано, что основные направления маркетинговой деятельности предприятий в современной экономике сочетают в себе черты экономической, финансовой, плановой, производственной, сбытовой и исследовательской работы. В общей структуре маркетинга авторами выделен маркетинг научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, маркетинг товаров и услуг, маркетинг средств производства, маркетинг материальных ресурсов, импортный и экспортный маркетинг, маркетинг финансовой и инвестиционной деятельности, маркетинг социального развития.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, стратегия маркетинга, структура маркетинга, направления маркетинга.

Ludmila Putyatina

Olga Orlova

Ludmila Lavrova

THE MARKETING ANALYSIS AS THE MECHANISM OF INCREASE IN COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE IN THE BRANCH MARKET

Annotation. In article it is proved that the main directions of marketing activity of the enterprises in modern economy combine lines of economic, financial, planned, production, marketing and research work. In the general structure of marketing by authors marketing of research and development, marketing of goods and services, marketing of means of production, marketing of material resources, import and export marketing, marketing of financial and investment activity, marketing of social development is allocated.

Keywords: market research, marketing strategy, structure of marketing, direction of marketing.

Особенности современной экономической ситуации в стране диктуют предприятиям практически всех отраслей промышленности необходимость освоения многоцелевой стратегии маркетинга, предусматривающей использование принципов и методов маркетинга на все виды деятельности. Сама система маркетинга должна находиться во взаимосвязи и взаимообусловленности со всеми основными функциями менеджмента на предприятии [4]. Для удобства анализа различных сфер деятельности предприятия в общей структуре маркетинга целесообразно выделить следующие направления.

1. *Маркетинг научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ* на основе анализа развития научных и опытных разработок в данной области техники должен прогнозировать научно-техническое развитие предприятия, затраты и сроки выхода на рынок новых образцов продукции и возможности предприятия повысить свой финансово-экономический статус на основе производства передовой техники и использования новых технологий.

2. *Маркетинг товаров и услуг* – самая сложная и трудоемкая сфера деятельности предприятия. Она содержит: выбор рынков для различных товаров и их прогнозирование, основные направления товарной ориентации и ценовой политики предприятия, вопросы организации производства и сбыта продукции, а также планирование затрат на маркетинг. Сюда также относится принятие оперативных маркетинговых решений, которые конкретизируют деятельность предприятия на ближайшую перспективу [3]. Важным элементом маркетинговой деятельности является также контроль результатов хозяйственной результативности предприятия и оценка эффективности затрат на маркетинг.

3. *Маркетинг средств производства* приобретает в настоящее время особое значение в связи с масштабной модернизацией производства в промышленности. Последствия мирового финансово-экономического кризиса не позволяют сегодня предприятиям осуществлять необходимое обновление основных фондов. Кроме этого, инфляционные процессы и отсутствие эффективной системы инвестирования делают сегодня невозможным широкомасштабные процессы технического перевооружения современного производства [5]. В связи с ограниченностью финансовых ресурсов встает проблема постоянного исследования рынка средств производства, необходимых предприятию, анализа его развития и поиска рационального взаимодействия с соответствующими производителями и инвесторами.

4. *Маркетинг материальных ресурсов (в том числе комплектующих изделий для производства)* предусматривает взаимодействие предприятий с поставщиками, среди которых в настоящее время могут быть: непосредственные производители топлива и материалов, товарно-сырьевые биржи и многочисленные посредники. Затянувшееся развитие рыночной инфраструктуры в экономике страны в настоящее время привело к значительному усложнению процессов материально-технического обеспечения производственной деятельности предприятий. Рост рыночных цен на топливо и материалы в среднем опережает средний уровень инфляции в стране. А сами цены на одни и те же материалы у различных поставщиков и в разных регионах отличаются порой в несколько раз. Отсюда вытекает необходимость регулярных исследований и выработки маркетинговой стратегии предприятия по отношению к потребляемым видам сырьевых и материальных ресурсов.

5. *Импортный маркетинг* позволяет отрабатывать альтернативу приобретения и использования предприятиями лицензий, технологий, импортного оборудования, сырьевых ресурсов и полуфабрикатов, а также комплектующих изделий к основной продукции предприятия. Этот вид маркетинга имеет широкую перспективу вхождения предприятия в мировое экономическое сообщество путем последовательного сближения своих интересов и интересов западных партнеров.

6. *Экспортный маркетинг*, также как и импортный, позволяет значительно расширить сферу взаимодействия предприятия с новыми рынками и потребителями, которые, в свою очередь, непосредственно влияют на качество и ассортимент выпускаемой продукции, оценить конкурентоспособность выпускаемых товаров по отношению к мировым аналогам, упорядочить ценовую политику предприятия в сопоставлении с мировым уровнем цен на различные виды товаров и услуг, оценить уровень мировых стандартов сервисного обслуживания выпускаемой продукции.

7. *Маркетинг финансовой деятельности* предприятий основывается сегодня на возможности относительно самостоятельного использования ими своих финансовых ресурсов и выбор финансовых институтов для сотрудничества. Развивающийся рынок финансовых средств предполагает, что каждый субъект хозяйственной деятельности имеет альтернативу выбора источников кредитных средств, выбор видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций, выпуск и регулирование обращения ценных бумаг. Для осуществления этих и других финансовых операций предприятию необходимо четко ориентироваться в развитии рынка финансовых ресурсов и осуществлять маркетинговые исследования с целью увеличения прибыльности всей финансово-хозяйственной деятельности [2].

8. *Маркетинг инвестиционной деятельности* предприятия непосредственно связан с его финансовой деятельностью. Сегодня предприятия могут выступать с разных позиций: как источники инвестиций, так и потребители инвестиций. Альтернатива использования инвестируемых средств в настоящее время достаточно широкая: от капитального строительства новых производственных структур, внедрения новых технологических процессов до покрытия мелкого оборотного дефицита предприятия [1]. Инвестиционная политика предприятия по существу является принципиально новым видом деятельности российских производителей. Поэтому от правильной их ориентации в этом

направлении при соответствующих расчетах и обосновании эффективности использования инвестируемых средств зависит степень их финансово-экономической устойчивости в перспективе.

9. Важной составляющей современного процесса модернизации производства является рынок рабочей силы. Поэтому необходимость использования *маркетинга трудовых ресурсов* обуславливается настоятельной потребностью современных предприятий в квалифицированной рабочей силе, обеспечивающей постоянное повышение технического уровня производства, конкурентоспособность выпускаемой продукции, внедрение новых достижений науки и техники в различных сферах функционирования предприятия. Широкомасштабное обучение, переподготовка, перепрофилирование и мотивация современных кадров с учетом максимальной занятости трудовых ресурсов как в стране, так и в промышленности является предметом *маркетинга трудовых ресурсов* на предприятии.

10. *Маркетинг социального развития* предприятия зависит от его потребностей в объектах социальности для обслуживания своих сотрудников с одной стороны и возможностей предприятия с другой. Средства, которые предприятие может использовать для своего социального развития, могут быть получены им за счет производственно-коммерческой деятельности основного и вспомогательного производства, а также за счет коммерческого использования существующих на балансе предприятия объектов социально-культурного назначения или других мероприятий.

По результатам комплексных маркетинговых исследований можно провести постепенную модернизацию производственных мощностей, наиболее эффективно использовать все виды капитала, разработать обоснованную инновационную политику, повысить эффективность использования всех ресурсов с целью получения конкурентных преимуществ на рынке.

Библиографический список

1. Джамай, Е. В. Метод оценки конкурентной устойчивости отраслевых предприятий в современных условиях / Е. В. Джамай, С. В. Шароватов, С. А. Повеквечных // Насосы. Турбины. Системы. – 2014. – № 4. – С. 18–27.
2. Джамай, Е. В. Управление затратами предприятия машиностроения в современных финансовых условиях / Е. В. Джамай, А. С. Зинченко // Социально-экономические науки и гуманитарные исследований. – 2015. – № 7. – С. 110–113.
3. Пуяткина, Л. М. Основные аспекты разработки товарной политики машиностроительного предприятия как важного элемента его маркетинговой деятельности / Л. М. Пуяткина, Е. В. Джамай, Л. А. Лаврова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 1. – С. 58–61.
4. Пуяткина, Л. М. Структура и содержание управленческого анализа на предприятии в современных условиях / Л. М. Пуяткина, Е. В. Джамай, Н. В. Тарасова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 4. – С. 136–139.
5. Тарасова, Т. В. Комплексный подход к анализу положения предприятия в отраслевой среде / Т. В. Тарасова, Л. М. Пуяткина, Л. А. Лаврова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 49–52.

УДК 005.931.1

А.В. Савин

СПЕЦИФИКА ХВОСТОВЫХ РИСКОВ, УГРОЖАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются примеры хвостовых рисков промышленных компаний. Последовательно анализируются риски банкротства организации, утраты материально-технической базы организации, обнуления ее доходов из-за ухода клиентов, массового оттока персонала, безрезультативности исследований и разработок. Делается вывод о необходимости управления хвостовыми рисками и даются рекомендации по противостоянию им на уровне организации.

Ключевые слова: хвостовые риски, экономическая безопасность организации, банкротство фирмы, доходы компании, увольнение сотрудников, исследования и разработки.

Alexey Savin

SPECIFICS TAIL RISKS THAT THREATEN ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS

Annotation. This article discusses examples of tail risks of industrial companies. Consistently analyzes the risks of bankruptcy organization, the loss of material and technical base of the organization, reset its revenue due to the loss of customers, staff exodus, inconclusive research and development. The conclusion about the need to manage tail risk and provides recommendations to counter them at the level of the organization.

Keywords: tail risks, economic security organization, the bankruptcy of the company, the company's revenues, dismissal of employees, research and development.

Эффективность обеспечения экономической безопасности промышленной организации зависит, в том числе, и от способности менеджмента компании справиться с задачей надлежащего воздействия на хвостовые риски фирмы. К подобным рискам, которые имеют второе название – остаточные, относятся риски с крайне малой степенью вероятности возникновения и катастрофическими последствиями для организации. Свое название эти риски приобрели из-за места их расположения на кривой нормального распределения, как показано на рисунке 1. События, соответствующие реализации данных рисков, получившие наименование «черные лебеди», подробно рассмотрены в работе Н. Талеба [5].

Закономерным итогом развития организации является ее смерть в соответствии с теорией жизненного цикла компаний И. Адизеса [1]. Прекращение деятельности фирмы может произойти по разным причинам, как естественным, так и насильственным. Возможно, собственник потерял интерес к своему бизнесу и попросту выводит из него капитал, а могут начаться проблемы с обслуживанием долгов компании. Многие исследователи ставили перед собой задачу прогнозирования возможного банкротства организации, в частности, рекомендации, заслуживающие внимания, содержатся в работе [6]. Рассуждая является ли банкротство промышленной организации хвостовым риском, невозможно прийти к однозначному мнению. У ряда организаций может быть неблагоприятная ситуация с платежеспособностью и финансовой устойчивостью, а следовательно они ближе к банкротству, и оно не является таким уж невероятным фактом, а для других компаний банкротство в обозримой перспективе исключено из-за доминирующей конкурентной позиции. Запас финансовой прочности со-

здает иллюзию защищенности организации от возможного банкротства, поскольку оно маловероятно. В этом и заключается опасность хвостовых рисков. Из-за их малой степени вероятности, по сути, ими никто в компаниях не занимается и не существует плана действий на случай их материализации. Есть еще одно объяснение такой пассивности управленческого персонала. По его мнению, реализация хвостовых рисков фирмы – это последствия глобальных ударов по мировой и национальной экономике, с которыми должны бороться соответствующие органы государственной власти и управления. В атмосфере финансово-экономической турбулентности невозможно оставаться островком спокойствия. В ситуации, когда серьезно ухудшается конъюнктура рынка, руководство организации может попытаться списать неудачи по причине своей некомпетентности и неподготовленности на объективные рыночные факторы. Действительно достаточно сложно идентифицировать ошибки управленцев, если на них нет прямого указания. Как правило, действует целый сонм движущих сил. Относительно возникновения маловероятных событий всегда есть оправдание, что этого никто не ожидал, и этого не было ни в одном прогнозе.

Банкротство организации – это уже финальная стадия развития организационного кризиса, которому может предшествовать реализация иных хвостовых рисков. Для промышленной организации к разряду фатальных событий можно отнести полную потерю производственных мощностей по разным причинам, в том числе в результате аварии, пожара, диверсии. Есть нетривиальные способы выхода из такой ситуации, к примеру, нестандартно поступила российская компания «Аскона», производящая спальные матрасы, когда после пожара на своем предприятии, она разместила заказ на изготовление своей продукции у конкурента [2]. Даже если имущество застраховано надлежащим образом, на воспроизводство материально-технической базы необходимо определенное время, в течение которого клиенты могут уйти к другим партнерам, как к российским, так и к зарубежным.

Полная потеря клиентской базы тоже сама по себе является хвостовым риском, так как при этом происходит обнуление операционных доходов. Первым звонком будет ситуация, когда на смену ушедшим клиентам не получится привлечь новых потребителей. Есть масса причин, почему организация терпит поражение в конкурентной борьбе, но практически всегда, когда меняется ключевой фактор конкурентоспособности, требуется перестройка работы компании. Если вовремя не осуществить необходимые мероприятия, то можно утратить рычаги влияния на рыночную ситуацию. Еще одна опасность заключается в технологии «приведи друга», которая активно используется во всех сферах бизнеса. Такой прием стимулирует клиента, покидающего вашу компанию, увести за собой и других потребителей, за это он получит определенные преференции от нового партнера. Клиенты очень чувствительные к изменению пула потребителей. Сразу за уходом имиджевого потребителя начинают думать о прекращении отношений и другие партнеры без такого статуса. Одномоментный массовый исход клиентов может быть следствием реализации дискредитационных рисков, когда имиджу, товару или сервису компании нанесен непоправимый ущерб.

В промышленных организациях уделяют значительное внимание вопросам кадрового обеспечения. В поисках будущих сотрудников некоторые российские компании приходят уже в детские сады, чтобы со столь юного возраста начать готовить смену для действующих работников. В России из-за демографической ямы 1990-х гг., с одной стороны, и роста промышленного производства, с другой стороны, борьба за сотрудников будет ожесточенной. Для закрепления работников в фирме компаниям придется идти на все большие и большие траты, такие как финансирование строительства жилья, чтобы потом сдавать его внаем своим служащим, или организация льготной ипотеки для сотрудников, субсидирование получения образования, выдача долгосрочных займов под низкие проценты. И все равно эти и другие мероприятия не могут навечно привязать работников к компании по примеру контракта пожизненного найма в Японии.

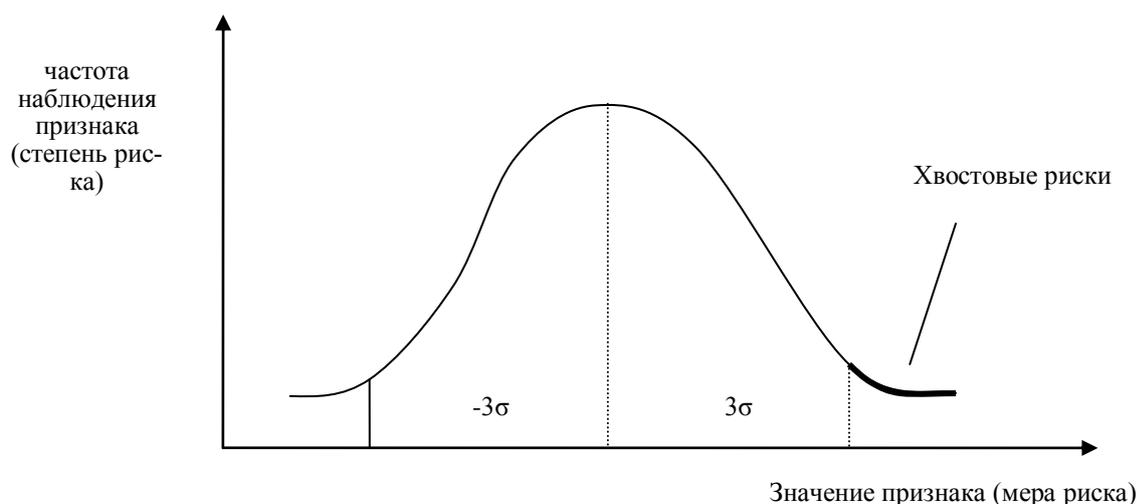


Рис. 1. Хвостовые риски на кривой нормального распределения

Возможна ситуация, когда одновременно сотрудники в массовом порядке будут увольняться из организации, что критическим образом повлияет на экономическую безопасность компании, приведя к параличу ее деятельности. Уже сейчас есть примеры, когда работники целыми отделами переходят в конкурирующие организации, нанося тем самым двойной урон: во-первых, оголяется фронт работ в покидаемой компании и, во-вторых, происходит усиление конкурента. Мощным стимулом миграционных процессов является более высокая оплата труда на новом месте работы, но это не единственная причина, также важно наполнение социального пакета, который предлагает работодатель. Одновременный уход сотрудников может объясняться ухудшением условий труда, которые неблагоприятно воздействуют на здоровье трудящихся. Работодатель может попытаться скрыть подобные факты, но тем сильнее будет протестная реакция при их огласке.

Ранее сдерживающим механизмом перетока кадров из организации в организацию являлся дефицит рабочих мест, но с возобновлением экономического роста в РФ эта препятствие постепенно будет устранено. Также движение персонала сдерживали такие психологические факторы как опасения относительно честности нового работодателя, но усилия, которые предпринимает российское государство в лице уполномоченных органов, способны создать условия для достойного труда. Правительство РФ держит на контроле ситуацию с задолженностями по заработной плате и требует решения этой задачи от местных властей, которые должны оказывать соответствующее давление на работодателей.

Все большую мобильность приобретают российские трудовые ресурсы. Постепенно уходит в прошлое принцип работы там, где проживаешь, ему на смену приходит принцип жить там, где есть подходящая работа. Популярным становится способ кадрового обеспечения промышленных организаций, основанный на трудовых десантах. Это новая реальность для работодателей, когда они приходят к пониманию, что работник более не привязан к предприятию из-за невозможности покинуть свое постоянное место проживания. Расширится применение вахтового метода работы, когда работники пребывают на предприятие на определенный срок, а потом уезжают для восстановления своей трудоспособности в свой регион, а впоследствии снова возвращаются на работу.

Когда одновременно большое количество сотрудников подают заявления на увольнение, у менеджмента предприятия складывается впечатление о срежессированности данной акции. Первыми под подозрения в авторстве попадают конкуренты, но не всегда это обстоит именно так. Увольнение

может быть последним аргументом в споре работника с работодателем, когда их взаимоотношения заходят в тупик. Интересы сотрудников должны отстаивать профсоюзы, но в России они не являются реальной силой, так как находятся под контролем работодателей. Вполне возможна самоорганизация работников без участия каких-либо структур, нужны лидеры, которые поведут коллектив за собой. Менеджмент фирмы, возможно, попытается вступить в переговоры, чтобы предприятия покинули только возмутители спокойствия, а остальные работники остались. Но проявленная работниками нелояльность может заставить руководителей постепенно провести принудительное обновление коллектива, если утраченное доверие не будет восстановлено. Работодатель способен максимально усложнить процесс перехода сотрудников на новое место работы, выдав в том числе нелестные рекомендации.

К крайне тяжелым последствиям для экономической безопасности организации может привести материализация риска выявления массового брака продукции на стадии эксплуатации. Конструкция изделия вполне способна изначально иметь дефекты, которые не будут выявлены на стадии испытания и сертификации продукции. Только при ее использовании конечными потребителями они обнаруживаются. Такие новые знания могут быть сопряжены с получением ущерба здоровью и жизни пользователей продукции. В автомобилестроении стала широко распространенной практика отзыва автомобилей из-за выявления конструктивных неисправностей. В частности осенью 2016 г. в России компания Toyota была вынуждена обратиться к своим покупателям с просьбой вернуть на время 220 тыс. автомобилей для проведения работ по предотвращению угрозы утечки топлива путем замены топливозаборника на модернизированный вариант. Сама компания назвала данную меру «превентивной, так как вероятность возникновения неполадок крайне мала» [3]. Ранее, в июле этого же года «Toyota отзывала в России 139 тыс. автомобилей RAV4 из-за риска повреждения ремня безопасности при срабатывании подушки безопасности» [3]. В планетарном масштабе за последнее время на наиболее крупный отзыв автомобилей пошла компания Fiat Chrysler. «Автопроизводитель отзовет почти 2 млн автомобилей по всему миру. Причиной этого послужил дефект, из-за которого при некоторых типах аварий могла не сработать подушка безопасности и натяжитель ремня безопасности. По данным компании, из-за дефекта погибли три человека и еще пятеро получили ранения» [7]. Причинами отзыва автомобилей могут быть не только проблемы с «железом», но и с программным обеспечением [8]. Несмотря на такие факты, потребители не отворачиваются от автогигантов и продолжают активно покупать их продукцию. Причин этому несколько. Во-первых, все работы по устранению дефектов проводятся быстро и бесплатно для клиентов, во-вторых, компании используют обтекаемые формулировки для обозначения проблем и у потребителей не возникает ощущения, что они ездят верхом на mine замедленного действия и, в-третьих, компании активно поощряют потребительскую лояльность, прежде всего через предоставления скидок для постоянных покупателей.

Приемы, которые срабатывают в продажах для личного потребления, являются не состоятельными в продажах для бизнеса. Если однажды придется столкнуться с ситуацией, когда вся продукция, произведенная предприятием-партнером за достаточно долгий срок, является браком, то вторично сотрудничать с этим поставщиком никто не пожелает, так как нет никаких гарантий, что данная проблема не повторится. Надлежащее качество продукции – это основа ее конкурентоспособности, и если система качества предприятия не в состоянии его обеспечить, значит, сам бизнес выстроен неправильно, неверно организованы бизнес-процессы. В тоже время пониженный уровень качества продукции может быть частью коммерческой политики организации с целью сокращения себестоимости производства. В такой ситуации приобретатель подобных товаров, как правило, знает о несовершенстве продукта и осознанно на это идет, надеясь извлечь собственную выгоду.

Определенную сложность представляет механизм разрешения хозяйственных споров относительно поставки некачественной продукции. Система сертификации товаров и предприятий должна

ставить ей определенный заслон, но сама продукция, к примеру, машиностроения, стала настолько сложной, что даже двусторонняя ее приемка, как у изготовителя, так и у заказчика, не в состоянии выявить все возможные дефекты. Естественно изготовителю невыгодно брать бремя ответственности за неисправности на себя, поэтому он старается переложить его на потребителя, списывая сбои, отказы и аварии на неверный режим эксплуатации оборудования. Причиной таких действий является желание не только сэкономить на гарантийном ремонте, но и намерение не допустить деформации имиджа организации в целом и ее продукции в отдельности. Для разрешения конфликта приходится обращаться к третьей стороне, которая должна вынести свое заключение о степени виновности сторон. В ряде случаев необходимы сложные дорогостоящие экспертные процедуры, затраты на которые так или иначе будут включены в совокупные издержки одной из сторон или будут поделены между ними, что в итоге приведет к удорожанию продукции для конечного потребителя.

Риск безрезультативности научных исследований и опытно-конструкторских работ (НИОКР), которые проводит организация, в случае его реализации также способен нанести сокрушительный удар по экономической безопасности компании. В настоящий момент времени фирмы-производители идут по наиболее простому пути улучшения свойств производимых ими продуктов. Разработкой радикально новых технологий занимается оборонно-промышленный комплекс и в гражданский оборот они попадают с большим временным запаздыванием.

Инициативные исследования всегда сопряжены с большим риском, так как попытка коммерциализации их результатов далеко не всегда заканчивается успехом. Финансовые бреши, которые создают такие изыскания, способны компенсировать только крупные компании – гиганты индустрии, небольшие и средние компании в таких условиях могут оказаться нежизнеспособными. Но даже для крупных компаний череда технологических неудач может стать причиной их преждевременной гибели. Заранее предугадать какое направление исследований окажется верным и не приведет в тупик – провидческий талант, которым должны обладать менеджеры фирмы, ответственные за НИОКР. Помимо очевидного набора знаний руководителям необходимо уметь на раннем этапе разглядеть перспективы зарождающейся технологии. Помимо того, что нужно увидеть будущее, необходимо еще уметь защищать свои позиции, выстраивая безупречную доказательную базу. В первую очередь следует убедить финансистов компании не проводить «удушающие приемы» путем оптимизации затрат на различные научные темы НИОКР. Нужно подготовить руководство компании к тому, что может потребоваться длительное время, чтобы появились зримые результаты исследований и разработок. При первых неудачных промежуточных итогах нужно взвешенно оценить дальнейшие перспективы и постараться не уподобляться нерадивым ученым, которые утоляют собственное любопытство за счет работодателя. Еще одним сложным моментом является то, что в работе исследователя большой процент времени занимают размышления, которые не имеют вещественной природы, и которые документально никак не оформляются, но сопряжены с затратами, прежде всего на заработную плату и отчисления на социальные нужды. Создается такая ситуация, когда долгое время компания работает в минус, надеясь на доходы в будущем, которые покроют ранее понесенные расходы.

Получив положительные результаты НИОКР, руководство фирмы должно принять решение, как они будут охраняться. Есть вариант получения патента и вариант режима ноу-хау. Неверно выбранный способ может перечеркнуть все достигнутое. Конкуренты из патента имеют возможность узнать ключевые особенности новшества, которые могут помочь им доработать изобретение и получить свой патент, способный заблокировать развитие продукта силами фирмы-первопроходца. Для охраны изобретения в режиме ноу-хау необходимо прикладывать колоссальные усилия по защите коммерческой тайны. Современный уровень развития промышленного шпионажа делает эту задачу трудновыполнимой. По результатам общероссийского исследования, проведенного аналитическим центром компании SearchInform, был сделан вывод о том, что «больше половины опрошенных ком-

паний (52 %) столкнулись в 2015 г. с утечками конфиденциальной информации» [4]. Слабым звеном являются люди – персонал организации, который, по самым разным мотивам, может поддаться искушению извлечь выгоду от посвященности в секреты своего работодателя. Сотрудниками могут быть замотивированы личными обидами из-за недооценки их заслуг перед компанией, которая, например, выражается в виде застоя в карьерном росте. Работники способны пойти на торговлю коммерческой тайной в целях мести каким-то конкретным коллегам и прежде всего своему непосредственному руководству. Также сотрудники могут ошибочно считать, что раз они торгуют результатами своего труда, то поэтому не совершают никакого преступления. Самая прозаичная причина преступной деятельности – это желание получения определенной финансовой надбавки к тем суммам, что выплачивает в качестве жалования организация. Для кого-то из персонала притягательной является сама атмосфера шпионажа, которая способна принести острые ощущения, в которых нуждаются клерки, уныло проводящие свои рабочие дни за столами перед компьютерами. Такая игра может закончиться весьма печально, в том числе и реальными сроками тюремного заключения, о чем сами шпионы не задумываются.

Разрушительная сила хвостовых рисков требует специального режима управления ими. При разработке стратегии развития компании (а также других плановых документов) необходимо изучить вопрос как будущие действия компании скажутся на уровне ее хвостовых рисков. При появлении первых симптомов реализации хвостовых рисков следует вести в действие заранее разработанный комплексный план специальных противорисковых мероприятий, который должен актуализироваться с определенной периодичностью. В целом не следует пренебрегать угрозой хвостовых рисков из-за их малой вероятности, так как именно такие события вершат судьбу организации.

Библиографический список

1. Адизес, И. К. Управление жизненным циклом корпорации / И. К. Адизес. – М. : Манн, Иванов и Фарбер, 2014. – 500 с. – ISBN 978-5-00057-151-4.
2. Денисова, Д. Уложат всех / Д. Денисова // Эксперт. – 2008. – № 8. – С. 32–36.
3. Калюков, Е. Toyota отозвала в России 220 тыс. автомобилей из-за угрозы утечки топлива [Электронный ресурс] / Е. Калюков. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/society/05/10/2016/57f4fa2b9a79473be95563c1> (дата обращения : 01.02.2017).
4. Короткова, Т. Россия: в 2015 г. больше половины компаний столкнулись с утечками информации [Электронный ресурс] / Т. Короткова. – Режим доступа : http://www.cnews.ru/news/line/2016-01-29_gossiya_v_2015_gbolshe_poloviny_kompanij_stolknulis (дата обращения : 01.02.2017).
5. Талев, Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости: психология бизнеса / Н. Талев. – М. : КоЛибри, 2015. – 736 с. – ISBN 978-5-389-04641-2.
6. Ткач, Е. Н. Разработка модели оценки вероятности банкротства для предприятий нефтегазовой отрасли / Е. Н. Ткач, Ю. Д. Ханафиева, И. А. Чекушина / Вестник Южно-Уральского профессионального института. – 2015. – № 2(17). – С. 98–102.
7. Fiat Chrysler отзовет 224 тыс. машин из-за дефекта подушек безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/5807ae899a79476bf53afd0d> (дата обращения : 01.02.2017).
8. Fiat Chrysler recalls 1.4 million cars after Jeep hack [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bbc.com/news/technology-33650491> (accessed date : 01.02.2017).

УДК 005.21

И.В. Семёнов

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ И СИСТЕМА СОЗДАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Аннотация: В статье рассматривается влияние стратегического маркетинга (СМ) организации на систему создания потребительской ценности (СПЦ) при переходе к экономике знаний. Вначале автор выделяет ограничения традиционного подхода к СМ и предлагает типологию стратегий поведения организации на рынке. Затем объясняется новая роль СМ на основе сравнительного анализа систем СПЦ многозвенной и сетевой моделей рынка. В заключении представлены дискуссионные вопросы и направления дальнейших изысканий в данной области.

Ключевые слова: индустриальная экономика, многозвенная модель рынка, сетевая модель рынка, создание потребительской ценности (СПЦ), стратегический маркетинг (СМ), экономика знаний.

Igor Semenov

STRATEGIC MARKETING AND THE SYSTEM OF CREATING CUSTOMER VALUE AT THE TIME OF TRANSITION TO THE KNOWLEDGE ECONOMY

Annotation: The article deals with the organization's strategic marketing (SM) influence on the system of creating customer value (CCV) at the time of transition to the knowledge economy. At first the author recognizes limitations of the traditional approach to the SM and proposes the typology of market behavior strategies of the organization. Then the comparative analysis of the system of CCV differences between long-linked and network market models is used for the explanation of the new role of the SM. In conclusion the article suggests discussion questions and future investigations in this field.

Keywords: creating customer value (CCV), industrial economy, knowledge economy, long-linked market model, network market model, strategic marketing (SM).

Как теоретическая конструкция и руководство к действию для компании стратегический маркетинг (СМ) появился на разломе двух эпох в развитии мировой экономики: индустриально-технократической и информационно-знаниевой. Его возникновение в конце 1970-х гг. в США и дальнейшее распространение в Европе было обусловлено резкой сменой долгосрочных ориентиров внутрифирменного управления организацией, известных в бизнесе как замена ориентации на потребителя ориентацией на конкурентов. Обзор западной бизнес-периодики тех лет показал, что данное событие произошло на фоне растущего нефтяного кризиса, когда стала особенно заметной заикленность маркетологов на удовлетворении текущих запросов потребителей с помощью опросов, рекламы и стимулирования продаж, но в ущерб инновационному развитию организации [11].

С позиций сегодняшнего дня становится очевидным, что отказ американских и европейских компаний от ориентации на потребителя в пользу ориентации на конкурентов обозначил серьезный сбой в системе создания потребительской ценности (СПЦ) индустриально-технократической эпохи. Ставшее модным увлечение маркетинговыми войнами в конце 1970-х – начале 1980-х гг. закончилось уже к началу 1990-х гг., когда корпоративное сообщество осознало их разрушительное воздействие на бизнес вследствие игнорирования интересов заказчика. Вопреки ожиданиям инноваций, действия конкурентов направлялись на перераспределение существующих ценностных потоков по известному

из теории игр принципу нулевой суммы. Это вело к критичному для достижения долгосрочного успеха организации нарушению баланса процессов создания и распределения ценности.

Для устранения дисбаланса американскими учеными в 1990 г. была предложена концепция ориентации на рынок. До настоящего дня ее однозначное определение отсутствует. Тем не менее, уже в самом названии заложена способность организации увязывать свою деловую активность с непрерывно изменяющимися требованиями рынка. На наш взгляд, реализация этой способности зависит от системы СМ, под которой понимается «совокупность стратегических действий руководства и персонала, осуществляемых на трех организационных уровнях (корпоративный, бизнес-единиц и продуктовой линии (марки продукта)) и направленных на обеспечение ориентации на рынок современной организации» [7, с. 122]. Данная система позволяет руководству всех подразделений и уровней компании принимать согласованные стратегические решения и оценивать их рыночные результаты в терминах наивысшей потребительской ценности.

Возможности системного использования СМ организацией различны в условиях старой, индустриальной, и новой, «знаниевой», экономики. Большинство концептуальных подходов к СМ не учитывают этих различий. Проведенное исследование подхода Ж.-Ж.Ламбена показало наличие трех методологических противоречий между: 1) аналитическим и культурным измерениями СМ; 2) узкофункциональной трактовкой и областью применения маркетинговой стратегии, и 3) реактивным и упреждающим типами ориентации на рынок [13]. Сравнительный анализ систем СПЦ многозвенной и сетевой моделей рынка свидетельствует о невозможности преодоления выявленных противоречий в рамках индустриально-технократической парадигмы функционирования рыночной экономики.

На наш взгляд, новое предназначение СМ состоит в попытке преодолеть разлом двух эпох посредством расширения сферы его воздействия не только внутри организации (с бизнес единицы до корпорации на микроуровне), но и в масштабе национальной экономики (т.е. потребительской экосистемы на микро-, мезо- и макро- уровнях). Целью настоящей статьи является представление результатов исследования существенных различий в характере влияния СМ на систему СПЦ в многозвенной и сетевой моделях рынка.

Ограничения традиционной трактовки СМ организации в новой экономике

Анализ публикаций за прошедшие четыре десятилетия, проведенный с учетом эволюции стратегической ориентации организации, позволил выделить пять существенных подходов к СМ:

- 1) система стратегического рыночного планирования и управления организацией с ориентацией на конкурентов (с 1970-х гг.);
- 2) процесс непрерывного анализа потребностей целевых заказчиков организации с целью повышения уровня их обслуживания за счет разработки продуктовых предложений, превосходящих конкурентные аналоги и обеспечивающих ей устойчивое конкурентное преимущество (с 1980-х гг.);
- 3) процесс выстраивания долгосрочных взаимоотношений организации с заказчиком на основе предоставления ему ценностных предложений как решений его проблем (с 1990-х гг.);
- 4) процесс создания наивысшей потребительской ценности путем интеграции корпоративной и маркетинговой стратегий ориентированной на рынок организации (с 2000-х гг.);
- 5) совокупность стратегических действий организации по конфигурированию ценностных потоков на микро-, мезо- и макро- уровнях потребительской экосистемы рынка (с 2010-х гг.).

Все пять точек зрения сегодня присутствуют в литературе, но второй подход, предложенный Ж.-Ж. Ламбеном в 1980-х гг., нам представляется наиболее проработанным в методологическом отношении. Одновременно с этим, данный подход не лишен и ряда внутренних противоречий.

1. *Односторонняя трактовка СМ с позиций анализа в противовес организационной культуре.* СМ рассматривается Ж.-Ж. Ламбеном как одно из трех измерений ориентации на рынок организа-

ции – аналитическое (стратегический мозг), наряду с деятельностным (коммерческое оружие) и культурным (философия бизнеса) [13]. Но обособление аналитической функции мышления от способности ума объединять разрозненные элементы действительности в одно целое противоречит выводам современных исследований мозговой активности человека. Когда стратегический мозг опирается только на процесс анализа, он не может вести компанию в будущее. Анализ объясняет то, что уже произошло или происходит в данный момент. Понимание будущих событий означает умение их предвидеть. В аналитическом поиске все решает мощь интеллекта, в то время как стратегический выбор требует целостного мышления, основанного на традициях культуры [7]. Целостное, или калейдоскопное (по Р. Кантор), мышление позволяет выйти за пределы привычных границ для создания новых категорий, предвосхищать последствия стратегических действий в настоящем и воспользоваться преимуществами взаимозависимости объектов для изобретения будущих связей и/или комбинаций. Такой тип мышления в экономике знаний становится прерогативой СМ, определяемого как «совокупность стратегических действий субъектов трех (макро-, мезо- и микро-) уровней рынка, направленных на обеспечение его функционирования как экосистемы посредством конфигурирования сетей СПЦ» [3, с. 701].

2. *Несоответствие трактовки маркетинговой стратегии ее роли и месту в системе СМ организации.* Согласно традиционному определению, сфера компетенции маркетинговой стратегии ограничена отделом маркетинга бизнес единицы и не затрагивает вопросы формирования стратегии развития организации на корпоративном уровне. Такая постановка вопроса вызвана тем, что большинство авторов, в том числе и Ж.-Ж. Ламбен, заимствуют теоретические конструкции из концепции стратегического менеджмента. В базовой модели четырехуровневой стратегической пирамиды (по А. Томпсону и А. Стрикленду) это функциональная (наряду с корпоративной, бизнес единицы и операционной) стратегия организации. Практика успешных зарубежных компаний свидетельствует, что узкофункциональный подход оказывается близоруким (по Т. Левитту). Являясь ядром системы СМ, маркетинговая стратегия развития организации связывает между собой управленческие решения и их рыночные результаты через «совокупность ориентированных на рынок стратегических действий всей компании на корпоративном, бизнес единицы и продуктовой линии (марки) уровнях по удовлетворению ее заказчиков и, тем самым, позволяющих ей получить долгосрочное конкурентное преимущество за счет предоставления наивысшей потребительской ценности» [5, с. 140]. В условиях экономики знаний эти стратегии позволяют каждому субъекту рынка идентифицировать источники СПЦ, а затем генерировать и объединять ее потоки в созвездия на макро-, мезо- и микро- уровнях экосистемы [4].

3. *Индустриально-технократическая трактовка управленческой дилеммы ориентации на рынок.* В основе концепции ориентации на рынок лежит идея соответствия организации его непрерывно изменяющимся требованиям. Применение данной концепции на практике порождает управленческую дилемму выбора между реактивной, т.е. обслуживающей существующие рынки, и упреждающей, или создающей сегменты и/или ниши, разновидностями ориентации на рынок [10]. Эта двойственность отражена в определении ориентации на рынок как «бизнес культуры, которая призвана обеспечить выбор всеми работниками организации долгосрочного направления ее развития за счет интеграции движимых рынком изменений и движущих рынки инноваций, результатом которой является совместное с заказчиком создание ценности» [6, с. 371]. Фирма вынуждена одновременно согласовывать разнонаправленные стратегические действия по реагированию на изменения рынка и иницированию его изменений (см. рис. 1).

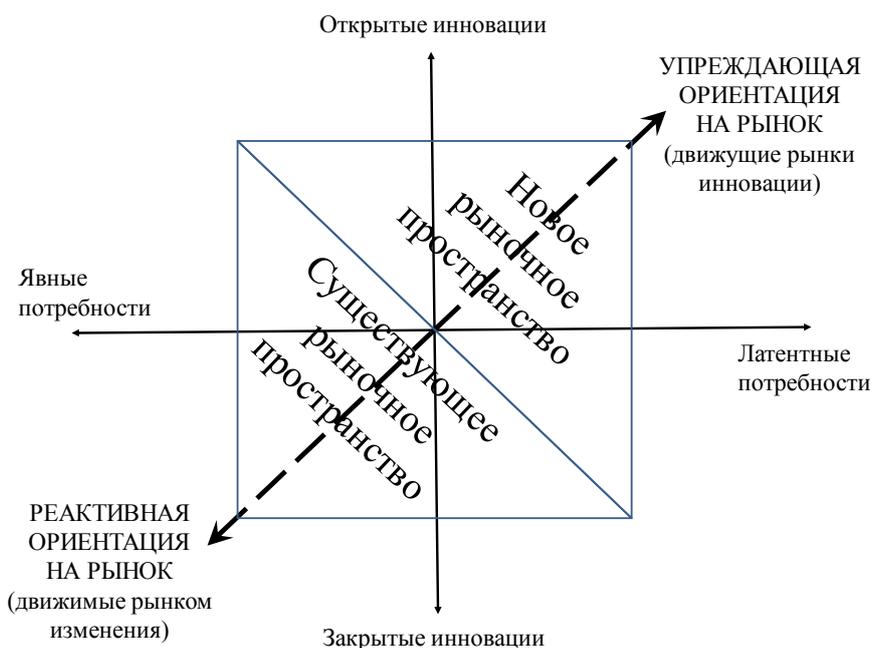


Рис. 1. Двойственная природа ориентации на рынок [14; 12]

Ж.-Ж. Ламбен сводит данную дилемму к поддержанию баланса стратегий втягивания рынком и вталкивания технологий, используемых организацией для разработки новых продуктов [13]. Однако практика показала, что сочетание этих стратегий ведет к конфликту предпринимательских функций маркетинга и инноваций (по П. Друкеру) в организации [9], так как обе стратегии являются следствием поведенческой модели старой, индустриально-технократической, экономической парадигмы (см. рис. 2).

		Экономическая парадигма	
		Индустриально-технократическая	Информационно-знаниевая
Ориентация на рынок	Реагирующая	Втягиваемая рынком стратегия (<i>Pull-by-market Strategy</i>)	Движимая рынком стратегия (<i>Market-driven Strategy</i>)
	Упреждающая	Вталкиваемая технологией стратегия (<i>Push-by-technology Strategy</i>)	Движущая рынок стратегия (<i>Market-driving Strategy</i>)

Рис. 2. Типология стратегий поведения организации на рынке в переходный период

Стратегия втягивания рынком предполагает, что его запросы известны компании до начала процесса СПЦ по формуле СМ «сегментация→выбор целевого рынка→позиционирование» (по Ф. Котлеру). Стратегия вталкивания технологией означает, что потребности в новом продукте задаются службой научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Поэтому следующие второй стратегии высокотехнологичные компании неизбежно оказываются в пропасти (по Дж. Муру) барьеров принятия новинок ранними последователями в модели диффузии инноваций Э. Роджерса. В информационно-знаниевой парадигме преодоление пропасти теряет свою актуальность благодаря открытому (по Г. Чесбро) для всех акторов экосистемы инновационному процессу сотворчества в изобретении ценности [8]. Например, исследование нарождающегося рынка нано РФ показало, что управленческая дилемма разрешается способностью организации сочетать реагирующие и упреждающие типы ориентации на рынок, переключаясь между движимыми рынком и движущими рынком стратегиями в зависимости от запросов конечного потребителя [1].

Таким образом, традиционные подходы к трактовке СМ не учитывают вызовов со стороны новой экономики, а методологические противоречия непреодолимы в рамках старой, индустриально-технократической, парадигмы. Вышеизложенное, на наш взгляд, создает научные предпосылки для уточнения характера влияния СМ на систему СПЦ при переходе к экономике знаний.

Новая роль СМ в системе СПЦ в условиях перехода к новой экономике

Сегодня общепризнан тот факт, что потребительская ценность генерируется в результате взаимодействия участников рыночного процесса. Тем не менее, организация данного взаимодействия стала предметом дискуссий, начавшихся с приближением третьего тысячелетия. В индустриальной экономике, сформировавшейся на рубеже XIX–XX вв., ценностные потоки организованы по многозвенному (по Дж. Томпсону) принципу встраивания в заданные отраслевыми стандартами технологические траектории, следуя которым продукт трансформируется по конвейерному типу из исходного сырья в готовое изделие (см. табл. 1). На каждом этапе этого процесса существуют компании, которые осуществляют деятельность по разработке, производству, продаже, поставке и поддержке своего (начального, промежуточного или конечного) продукта. Последовательность этих видов деятельности образует цепь (по М. Портеру) СПЦ. Любая цепь, в свою очередь, является частью системы СПЦ, под которой понимается полный набор всех видов деятельности по созданию ценности для конечного потребителя (от начального поставщика сырья до продавца готового изделия) без привязки к тому, кто осуществляет эти действия. Это означает, что хотя компания может принимать весь спектр организационных форм, от узкоспециализированной фирмы одного звена цепи до вертикально-интегрированной корпорации, сама система СПЦ остается неизменной.

Согласно индустриально-технократической парадигме, в многозвенной модели рынка набор видов деятельности в цепях СПЦ жестко регламентирован для каждой организации ее отраслевой специализацией. Это техносистема, так как в ее основе лежит производственный конвейер, в котором изначально не предусмотрено включение запросов потребителей в технологические операции на звеньях цепи СПЦ. Источники СПЦ уже заложены в характеристиках продукта, определяемых в узкопрофессиональных терминах технологического процесса его производства, а не потребления. Следовательно, процесс СПЦ инициируется не благодаря, а скорее вопреки этим запросам. У конечного потребителя нет «права голоса» в техносистеме СПЦ. Целью маркетинговой функции в организации является заключение сделки и/или совершение покупки за счет преодоления возражений и убеждения клиента в соответствии продукта его потребностям. Закрытый инновационный процесс внутри отдельной организации препятствует вовлечению в него внешних участников рынка, что резко повышает вероятность неудачи коммерциализации новых продуктов. Управленческие акценты в данной модели рынка сфокусированы на объединении усилий служб НИОКР и маркетинга организации в раскрытии источников и реализации потенциала СПЦ своих продуктов, технологий и отраслей. Но,

как отмечено ранее, из-за конфликтующих стратегий втягивания рынком и вталкивания технологий сотрудничество данных служб становится труднодостижимой задачей.

Таблица 1

Сравнительная характеристика систем СПЦ многозвенной и сетевой моделей рынка

Критерий сравнения	Многозвенная модель рынка	Сетевая модель рынка
Тип экономики	Индустриальная (старая)	Знаний (новая)
Парадигма	Индустриально-технократическая	Информационно-знаниевая
Основополагающий принцип	Техносистема по типу производственного конвейера, в которой конечный потребитель не является звеном цепи СПЦ	Экосистема по типу сети, в которой потребитель контролирует СПЦ в результате информационно-знаниевого взаимодействия ее акторов
Процесс СПЦ	Потоки СПЦ изначально встроены в звенья своей цепи и добавляются ее участниками последовательно, от поставок сырья до готового изделия, согласно технологическим траекториям изготовления продуктов внутри отрасли	Потоки СПЦ образуют неограниченное число созвездий (сочетаний цепей и сетей) и генерируются всеми акторами экосистемы в результате со-творчества в обмене знаниями на макро-, мезо- и микро- уровнях национальной экономики
Конкурентный континуум	Противоборство на всех звеньях цепей и в системе СПЦ в целом	Сотрудничество и соревнование в изобретении созвездий СПЦ
Инновационный процесс в организации	Закрытый по вертикальному (шахтному) типу процесс гарантирует монополию знаний компании об источниках и результатах СПЦ своих продуктов в рамках звена (звеньев) цепи данной отрасли	Открытый по расширенному (за пределами компаний и отраслей) типу процесс непрерывного обмена знаниями об источниках и результатах СПЦ между всеми акторами созвездий экосистемы
Цель функции маркетинга в организации	Маркетинг сделок и взаимоотношений осуществляется между компаниями на микро-уровне внутри отрасли	Маркетинг взаимоотношений и взаимодействия реализуется акторами экосистемы
Сочетание функций маркетинга и инноваций в организации	Разобщение, так как жесткая отраслевая логика цепей СПЦ создает конфликт втягиваемых рынком и вталкиваемых технологией стратегии, который принципиально неразрешим	Сближение, так как сотворчество в изобретении созвездий СПЦ позволяет сочетать движимые рынком и движущие рынок стратегии посредством эффекта положительной обратной связи
Управленческий акцент	Службы НИОКР и маркетинга компании, так как источники СПЦ заложены в ее продукте по стандартам технологий и отраслей	Система СПЦ, так как ее источниками являются все акторы экосистемы на макро-, мезо- и микро- уровнях национальной экономики

Как видно из таблицы, основное отличие сетевой модели заключается в использовании иной, информационно-знаниевой, парадигмы, в которой законы современного рынка, а не отраслевые стандарты, определяют границы возможностей организации для генерирования и распространения ее ценностных потоков. Эти потоки организованы по принципу включения акторов (поставщиков, деловых партнеров и потребителей) через каналы информационно-знаниевого обмена в единую экосистему и образования сложной сети взаимоотношений сотрудничества и соревнования [13]. Вся рыночная активность в экосистеме (инвестиции, совместная разработка продукта, коммуникации, логистика и транзакции) осуществляется через механизм вовлечения акторов в сотворчество по изобретению созвездий (по Р. Норману и Р. Рамиресу) СПЦ и контроля конечным потребителем. «Открытый» инновационный процесс дает возможность создавать не только технологии и продукты для существую-

щих рынков, но и рынки, в том числе для существующих продуктов и технологий. Маркетинговая функция организаций микро-, мезо- и макро- уровней проявляется в установлении и развитии взаимовыгодных партнерских отношений внутри созвездий СПЦ на основе непрерывного взаимодействия акторов экосистемы. Управленческие акценты смещаются с продукта, компании и отрасли, на всю систему СПЦ, которая рассматривается как информационно-знаниевое пространство бесконечного числа вариантов конфигурирования ценностных потоков, генерируемых всеми акторами экосистемы, в созвездия СПЦ. Сотворчество акторов в изобретении созвездий СПЦ позволяет организации внутри экосистемы сочетать движимые рынком изменения и движущие рынок инновации посредством достижения эффекта положительной обратной связи [1].

Таким образом, в сетевой модели рынка пространство СПЦ формируется акторами экосистемы путем смещения их стратегической активности с микроуровня, с жесткой привязкой к отрасли, на мезо- и макро- уровни межотраслевого взаимодействия с целью комбинирования знаний об источниках СПЦ по-новому. Компании не только целенаправленно разрабатывают и выводят на рынок инновационные продукты и технологии, но и создают рынки, т.е. потребителей. На наш взгляд, это изменяет характер влияния системы СМ на процессы СПЦ как на уровне отдельных компаний, так и в масштабах национальной экономики. С учетом выявленных выше различий систем СПЦ обновленная роль СМ организации состоит в переходе с аналитических расчетов в цепи отраслевых поставок к стратегическим действиям по конфигурированию ценностных потоков в созвездия СПЦ на микро-, мезо- и макро- уровнях экосистемы. Смещение управленческих акцентов с оптимизации цепей СПЦ на вовлечение в совместные процессы СПЦ всех акторов экосистемы в результате их сетевого взаимодействия открывает им неограниченные возможности использования системы СМ в достижении долгосрочного успеха [8]. СМ становится знаниевой платформой для «сознательного и активного влияния фирмы на рынок и обеспечения с помощью его инструментов перехода на более высокий уровень развития рыночных отношений в России» [2].

Результаты исследований позволяют сформулировать следующие дискуссионные вопросы: состав противоречий традиционного подхода к СМ в индустриальной парадигме рынка; критерии сравнения систем СПЦ многозвенной и сетевой моделей рынка; использование типологии стратегий поведения организации в переходный период. Направлениями дальнейших изысканий становятся: разработка концептуальной модели воздействия СМ на систему СПЦ в новой экономике; определение методов количественной оценки влияния СМ на систему СПЦ.

Библиографический список

1. Семёнов, И. В. Использование стратегического маркетингового подхода в формировании рынка нано РФ / И. В. Семёнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 26. – С. 268–275.
2. Семёнов, И. В. К вопросу о сущности стратегического маркетинга / И. В. Семёнов // Модернизация экономики и реформирование менеджмента : материалы Второй Конференции Международной Федерации Ассоциаций Менеджмента Стран Восточной Азии (IFEAMA). – М. : ГАУ, 1996. – С. 90–92.
3. Семёнов, И. В. К вопросу об определении стратегического маркетинга / И. В. Семёнов // Международная научная конференция «Ломоносовские чтения-2016». Экономическая наука и развитие университетских научных школ (к 75-летию экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова) : сборник статей / Под ред. А. А. Аузана, В. В. Герасименко. – М. : Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 2016. – С. 696–703.
4. Семёнов, И. В. Маркетинговые стратегии развития организации в условиях перехода к новой экономике / И. В. Семёнов // Актуальные проблемы управления – 2016 : материалы 21-й Международной научно-практической конференции. Вып. 2. – М. : Издательский дом ГУУ, 2016. – С. 54–58.
5. Семёнов, И. В. Место маркетинговой стратегии в системе стратегического маркетинга организации / И. В. Семёнов // Маркетинг взаимодействия и технологии пространственно-системной экономики : мате-

- риалы Международной научно-практической конференции / Под ред. Г. Л. Багиева, О. У. Юлдашевой. – СПб. : СПбГЭУ, 2015. – С. 137–145.
6. Семёнов, И. В. Ориентация на рынок российских компаний : постановка проблемы, исследование и перспективы / И. В. Семёнов, П. С. Кубахов, Т. Г. Малкова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2009. – № 5. – С. 360–378.
 7. Семёнов, И. В. Система и процесс стратегического маркетинга в организации / И. В. Семёнов // Маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 114–125.
 8. Семёнов, И. В. Система создания потребительской ценности : от Портера к Остервальдеру? / И. В. Семёнов // Актуальные проблемы управления – 2015 : материалы 20-й Международной научно-практической конференции. Вып. 4. – М. : Издательский дом ГУУ, 2015. – С. 202–206.
 9. Семёнов, И. В. Стратегическая инновация и маркетинг: от противоположности к единству / И. В. Семёнов, П. С. Кубахов // Маркетинг. – 2005. – № 5. – С. 46–55.
 10. Семёнов, И. В. Стратегический маркетинг в формировании конкурентных преимуществ / И. В. Семёнов // Маркетинг. – 2011. – № 1. – С. 20–39.
 11. Семёнов, И. В. Эволюция стратегической ориентации организации в условиях рыночной экономики // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 21. – С. 144–147.
 12. Семёнов, И. В. Является ли маркетинговая стратегия развития компании «недостающим звеном» в исследовании ее ориентации на рынок? / И. В. Семёнов // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования : сб. науч. тр. Вып. 4 : в 2 ч. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – Ч. 2. – С. 346–354.
 13. Lambin, J.-J. Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing / J.-J. Lambin, I. Shuiling. – 3rd Edition. – Hampshire : Palgrave Macmillan, 2012.
 14. Semenov, I. V. Market Orientation : A Way toward the Blue Ocean Strategy? / I. V. Semenov, P. S. Kubakhov // IX Conference of International Federation of East Asian Management Associations (IFEAMA) : «Modernization of Economy and Management». – Moscow, 2008. – P. 107–116.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.2

А.С. Аброскин

Н.А. Аброскина

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ВЫПУСКА ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам расширения информационно-аналитической базы стратегического планирования и управления государственным сектором экономики на основе использования данных финансовой отчетности организаций. В статье рассматриваются проблемы оценки выпуска организаций государственного сектора экономики, представленных государственными корпорациями и единицами сектора государственного управления, предложены общие схемы расчета показателя выпуска для государственных нефинансовых и финансовых корпораций.

Ключевые слова: выпуск, информационная база, макроэкономические показатели, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Система национальных счетов (СНС).

Alexander Abroskin

Natalya Abroskina

FEATURES OF OUTPUT EVALUATION FOR PUBLIC SECTOR OF THE ECONOMY

Annotation. The article is dedicated to topical issues of strategic planning and public sector management information base expansion on the basis of organizations' financial statements data using. The article covers the problems of output evaluation for public sector of the economy organizations, represented by government corporations and general government units; in the article are also proposed general schemes of output calculation for government non-financial and financial corporations.

Keywords: output, information base, macroeconomic indicators, International Financial Reporting Standards, System of National Accounts.

Государственный сектор экономики является примером сложных объектов, представляющих комбинации различных групп институциональных единиц, и в настоящее время в международной статистике рассматривается в качестве одного из приоритетных объектов макроэкономического анализа и прогнозирования. В статистической методологии *государственный сектор* определяется как совокупность институциональных единиц, в составе которой выделяются *государственные корпорации* и *единицы сектора государственного управления*, для оценки результатов деятельности которых в международной статистике используются принципиально различные методологические подходы.

В современной международной статистике измерение *результатов экономической деятельности государственного сектора* основывается на использовании системы показателей, состав которой определяется особенностью его структурных элементов. Для характеристики деятельности *государственных корпораций* в зависимости от состояния национальной статистики (прежде всего, возможностей их выделения в составе секторов нефинансовых и финансовых корпораций) в принципе может использоваться вся система показателей, предусмотренных методологией Системы национальных счетов (СНС 2008). Такая система в целом обеспечивает решение ключевых задач комплексного макроэкономического анализа и прогнозирования развития данного структурного

компонента государственного сектора экономики, включая аспекты его деятельности, связанные с производством, формированием, распределением и использованием доходов, в том числе, для инвестиционных целей и формирования финансовых активов [4; 6]. Более сложным для измерения в системе показателей СНС являются финансовые потоки, связанные с функционированием сегмента государственного сектора, относящегося к *единицам государственного управления*. Такое положение определяется, в первую очередь, недостаточной степенью детализации в СНС соответствующих показателей, требуемой для формирования важнейших аналитических характеристик статистики государственных финансов.

Основным макроэкономическим показателем, отражающим результаты деятельности единиц государственного сектора, является *показатель выпуска*, включаемый в ресурсную часть счета производства Системы национальных счетов (СНС). В СНС *производство* определяется как вид деятельности, осуществляемый под ответственностью, контролем и управлением институциональной единицы, которая использует труд, капитал и товары и услуги для производства товаров и услуг. Производственная деятельность в СНС определяется его границами, охватывающими выделяемые в Системе типы производства по *признаку предназначения произведенных продуктов* (товаров, услуг) для продажи, собственного использования производителями, предоставления другим единицам на безвозмездной основе или по ценам, существенно отличным от рыночных цен на аналогичные продукты. *Стоимостная оценка выпуска* в СНС зависит от состава учитываемых при формировании соответствующих оценок видов налогов и субсидий на продукты и на производственную деятельность, выплачиваемых производственными единицами органам государственного управления [5].

В экономическом анализе производства основным объектом, как правило, являются виды деятельности, результат которых связан с *выпуском продуктов, поставляемых другим институциональным единицам*. В *составе продуктов* выделяются *товары и услуги*, включая продукты, содержащие запас знаний. К *товарам* относятся произведенные материально-вещественные объекты, «на которые существует спрос и в отношении которых могут быть установлены права собственности, которые могут быть переданы от одной институциональной единицы другой путем участия в операциях на рынках». *Услуги* являются «результатом производственной деятельности, которая меняет состояние потребляющих единиц или содействует обмену продуктами или финансовыми активами» [6].

В соответствии с общей методологией *выпуск институциональной единицы* формируется как результат экономической деятельности в виде: рыночного производства, нерыночного производства, производства для собственного конечного использования. *Рыночное производство* определяется как производство за отчетный период товаров и услуг: реализуемых по ценам, оказывающим влияние на рыночную конъюнктуру; обмениваемых на другие товары и услуги; предоставляемых работникам в качестве оплаты труда; передаваемых другим производствам внутри данного производственного подразделения. В составе рыночного производства также учитывается *готовая продукция, накапливаемая производителями в виде запасов* (включая товары, поступившие в запасы материальных оборотных средств), и *незавершенное производство* при условии, что такие товары в дальнейшем предполагается использовать предприятием для продажи, обмена на другие товары или услуги, для осуществления платежей в натуральной форме, включая компенсации работникам в виде оплаты труда, или для передачи другим подразделениям предприятия. К *нерыночному производству относятся* производство товаров и услуг, которые предназначены: для собственного конечного потребления, предоставления другим субъектам безвозмездно, продажи по ценам, не имеющим экономического значения и не оказывающим влияние на рыночную конъюнктуру. В случаях, когда такие товары предполагается использовать для одной из этих целей, произведенная готовая продукция, накапливаемая в запасах, а также незавершенное производство *относятся к нерыночному производству*.

Товары и услуги, произведенные и использованные в рамках подразделения предприятия (заведения) в отчетном периоде, в соответствии с принципами СНС *должны исключаться* из измерения выпуска за исключением случаев, когда произведенные товары, использованы производившим их заведением для целей *валового накопления или собственного конечного потребления*. При построении показателя валового выпуска для рыночного производства в СНС допускается использование двух видов цен:

- основных цен, получаемых производителями за единицу произведенных товаров или услуг за исключением всех видов подлежащих уплате налогов и расходов, связанных с транспортировкой произведенных товаров, и включая все виды получаемых субсидий, связанных с их производством или реализацией;
- цен производителей, получаемых производителями за единицу произведенных товаров и услуг за исключением налога на добавленную стоимость (НДС или аналогичных видов вычитаемых налогов) и расходов, связанных с транспортировкой произведенных товаров.

При наличии в системе налогообложения НДС или других видов вычитаемых налогов при оценке объемов рыночного выпуска более предпочтительным в соответствии с методологией СНС является использование *основных цен*. В случае использования *цен производителей* в их составе должны быть учтены торговые наценки на поставку товаров и услуг, транспортные расходы, наценки по операциям, связанным с приобретением и продажами финансовых активов и т.д.

Для нерыночного производства показатели выпуска в СНС определяются на основе *общих производственных затрат*. Для товаров и услуг, произведенных для собственного конечного потребления, выпуск оценивается *в основных ценах* с учетом уровня цен, устанавливаемых на аналогичные рыночные товары и услуги. При отсутствии соответствующей информации при оценках рекомендуется ориентация на показатель *общих текущих затрат на производство*.

Надежность и достоверность оценок выпуска для единиц государственного сектора экономики в значительной степени определяется *качеством исходной информации*, используемой при формировании соответствующих аналитических и прогностических показателей. Перспективы повышения их надежности и достоверности в современной международной статистике связаны с *расширением источников первичных данных*, используемых в дополнение к данным, формируемым на основе результатов традиционных статистических наблюдений, для которых характерны относительно высокие затраты, связанные с их проведением, и относительно низкая оперативность получения информации. Поэтому в настоящее время в соответствии с требованиями потенциальных пользователей информации статистические ведомства во все большей степени ориентируются на использование при формировании статистических показателей на *источники, альтернативные традиционным для статистики сплошным и выборочным обследованиям* [1].

Перспективы повышения качества формируемой системы макроэкономических показателей в современной международной статистике связаны с расширением информационной базы построения соответствующих оценок и включением в ее состав данных *финансовой отчетности организаций*. В сравнении с данными, формируемыми в рамках официальной статистики на основе результатов статистических наблюдений, для финансовой отчетности характерны следующие преимущества:

- меньшие затраты, связанные с получением соответствующей информации, которая в ряде случаев может быть получена на безвозмездной основе;
- большой (в ряде случаев практически полный) охват единиц совокупности, являющихся объектами регистрации;
- более высокие качественные характеристики формируемой информации в условиях отсутствия ошибок наблюдений, большей степени надежности и детализации сведений, относящихся к различным группам единиц, выделяемых в структуре генеральной совокупности;

- большая степень актуализации формируемой информации;
- меньшая нагрузка на респондентов, представленных хозяйствующими субъектами, при сборе первичных данных.

В настоящее время формирование финансовой отчетности организаций регламентируется Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) – International Financial Reporting Standards (IFRS), которые ранее определялись как Международные стандарты бухгалтерского учета (IAS – International Accounting Standards). С 1973 по 2001 г. соответствующие стандарты разрабатывались Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (Board of the International Accounting Standards Committee) (IASC), которые публиковались под рубрикой *международных учетных стандартов* (IAS). В 2001 г. Комитет был реорганизован в Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (IASB) и впоследствии Советом, после принятия существовавших (IAS) стандартов, все новации в этой области публиковались в виде *стандартов финансовой отчетности* (IFRS).

Основные положения МСФО согласуются с положениями методологии СНС в части учета операций по счетам на основе принципа начисления, использования принципа двойной записи, балансовых построений, стоимостных оценок, обеспечения согласованности системы счетов и др. Стандарты МСФО применяются для различных групп институциональных единиц и распространяются на все формы финансовой отчетности *общего назначения*. Такая отчетность, как правило, является общедоступной и предназначена для удовлетворения информационных потребностей различных групп потенциальных пользователей, а действующие стандарты могут применяться к финансовой отчетности, составляемой для отдельных компаний, а также к сводной финансовой отчетности, составляемой для групп компаний [3].

Наиболее сложным объектом при оценке валового выпуска для единиц государственного сектора экономики на основе данных финансовой отчетности являются государственные *нефинансовые и финансовые корпорации*. В СНС *нефинансовые корпорации* (НФК) определяются как корпорации, основным видом деятельности которых является *производство рыночных товаров или нефинансовых услуг*. Основную часть сектора нефинансовых корпораций составляют *резидентские нефинансовые корпорации*. Кроме того, в данный сектор включаются и некоторые *некоммерческие организации, занятые рыночным производством* товаров и услуг, а также ассоциации предпринимателей, *финансируемые за счет взносов от нефинансовых корпораций* или некорпорированных предприятий [6]. В состав *показателя валового выпуска НФК* в соответствии с методологией СНС включаются следующие элементы: *рыночный* валовой выпуск, *прочий рыночный* валовой выпуск, *валовой выпуск для собственного конечного использования*.

Общая стоимостная оценка *рыночного выпуска для НФК* формируется на основе учета:

- стоимости товаров и услуг, реализуемых по экономически значимым ценам;
- стоимости товаров и услуг, обмениваемых на другие товары, услуги или активы;
- стоимости товаров и услуг, используемых для осуществления платежей в натуральной форме;
- стоимости товаров и услуг, передаваемых или оказываемых другим заведениям предприятий – рыночных производителей, для их использования для промежуточного потребления;
- изменений запасов готовых и нереализованных товаров, предназначенных для продажи, обмена, осуществления платежей в натуральной форме или использования для промежуточного потребления другими заведениями предприятий;
- изменений запасов продукции на этапе незавершенного производства, предназначенных для аналогичных целей;

– торговых наценок, транспортных расходов, наценок по операциям, связанным с приобретениями и продажей финансовых активов и т.д.

При измерении выпуска *не учитываются* товары и услуги, произведенные и использованные в отчетном периоде *в рамках отдельных заведений*, и учитываются товары, использованные производившими их заведениями для целей *валового накопления или собственного конечного потребления*. Исходным при формировании *показателя выпуска* для НФК в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) является стандарт (IAS) 18 «Выручка». В положениях 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.

Основным видом выручки для коммерческих предприятий *является выручка от продажи товаров (оказания услуг)* [2]. В СНС *финансовые корпорации* (ФК) определяются как институциональные единицы, которые, в основном, заняты оказанием финансовых услуг, включая услуги финансового посредничества. В состав финансовых корпораций включаются резидентные корпорации, занятые преимущественно предоставлением финансовых услуг другим институциональным единицам.

В версии СНС 2008 наиболее разработанными аспектами методологии формирования показателей выпуска счета производства являются положения, относящиеся к финансовым посредникам, представленными *банковскими структурами и страховыми компаниями*. Для *государственных банковских структур* показатель выпуска определяется в виде суммы расчетного значения *стоимостной оценки услуг финансового посредничества, измеряемых косвенным образом* (УФПИК) и комиссионных доходов. В СНС стоимостная оценка УФПИК определяется в виде агрегатного показателя – суммы разницы между процентной ставкой, устанавливаемой банками для заемщиков, и «базисной» процентной ставкой и суммы разницы между «базисной» ставкой и ставкой, устанавливаемой банками для вкладчиков. Для реализации данной расчетной схемы необходимы сведения об остатках ссуд и депозитов небанковских клиентов и расчетные оценки соответствующих отклонений процентных ставок по вкладам и выплатам от базисной ставки, как правило, фиксируемой на уровне ее *межбанковского значения*. В МСФО учет соответствующих банковских операций регулируется положениями ряда стандартов, включая (IAS 1) «Представление финансовой отчетности», (IFRS 2) «Выплаты на основе акций», (IFRS 7) «Финансовые инструменты: раскрытие информации», (IFRS 23) «Затраты по займам», и т.д. [2].

Для государственных страховых компаний, оказывающих *услуги страхования, кроме страхования жизни*, основными компонентами, включаемыми в схему расчета показателя выпуска, являются. *Полученные премии – нетто-перестрахование (минус) бонусы и возмещения (rebates) части платежей – нетто-перестрахование (плюс) изменения других технических резервов (technical provisions) – нетто-перестрахование (не отраженные в других позициях) (плюс) иные доходы, связанные со страховой деятельностью (technical income) – нетто-перестрахование (минус) скорректированные страховые требования, принятые к оплате*. Формирование данного показателя относится только к *прямому страхованию*, не связанному с перестрахованием – страхованием, осуществляемым между страховыми корпорациями. Для государственных страховых компаний, оказывающих *услуги страхования жизни* методология *расчета выпуска* основывается на аналогичных принципах, используемых при расчетах выпуска в страховании, кроме страхования жизни. Особенностью используемой расчетной схемы является наличие в составе ее компонентов особых статей, отражающих *изменения в технических резервах*.

При оценке выпуска товаров и услуг, осуществляемого *органами государственного управления и некоммерческими организациями*, учитываются особенности выпуска и наличие в его структуре

рыночного и нерыночного производства. При возможности в составе соответствующих производственных единиц необходимо выделение отдельных заведений, занятых соответствующими видами экономической деятельности.

При получении *нерыночными заведениями* доходов от *продаж рыночного выпуска от вторичных видов деятельности*, их выпуск в соответствии с методологией СНС должен оцениваться на основе *общих затрат на производство*. При оценке *нерыночного выпуска предприятия* стоимость рыночного выпуска предприятия в виде поступлений от продаж рыночных продуктов вычитается из общего выпуска нерыночного заведения. При этом стоимость продаж нерыночных товаров или услуг по ценам, не соответствующим рыночной конъюнктуре, относится к *стоимости нерыночного выпуска*.

Рассмотренные возможные подходы к оценке выпуска для единиц государственного сектора экономики не учитывают особенности ее отдельных отраслей, прежде всего, отраслей сферы услуг (оптовая и розничная торговля, других видов финансового посредничества и др.). Соответственно, представленные схемы на данном этапе исследований в этой области могут рассматриваться в качестве основы гармонизации показателей, относящихся к учетным системам различных уровней. Корректировка предложенных подходов к измерению выпуска единиц государственного сектора экономики с учетом особенностей ее конкретных отраслей требует более детального изучения соответствующих положений СНС 2008 и МСФО и уточнения методологических подходов к гармонизации компонентов, включаемых в расчетные схемы.

Библиографический список

1. Использование административных и вторичных источников данных в официальной статистике. Руководство по принципам и практике // ООН, Нью-Йорк и Женева, 2011. – 98 с.
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.ru> (дата обращения : 16.01.2017).
3. Связи между счетами бухгалтерского учета предприятий и национальными счетами. Методологические исследования. Руководство по национальным счетам // ООН, Нью-Йорк, 2002. – Серия F. – № 76. – 233 с.
4. Building the System of National Accounts – administrative sources // Eurostat, 2014. – 15 p.
5. Giovanna Dabbicco The Boundary of the Public Sector in National Accounts Versus IPSAS // STATISTIKA, 95(2), National Statistical Institute of Italy. – 2015. – 44 p.
6. System of National Accounts 2008 // New York : United Nations, 2009. – 722 p.

УДК 339.187.62:28

А.А. Аль Аззави

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕДАЧИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ РФ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ИСЛАМСКИМ БАНКИНГОМ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы передачи лизинговой компанией РФ оборудования для использования в соответствии с исламским банкингом, исследование традиционного финансового лизинга в сравнении с исламским лизингом (Иджарой) и ее разновидностей, принципиальное отличие договора Иджары от традиционного договора лизинга, предпосылки продвижения на российском рынке исламского лизинга.

Ключевые слова: традиционный финансовый лизинг, исламский лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговая компания.

Alaa AbdulJabbar Hussein Al-Azzawi

TRANSMISSION PROBLEMS THE LEASING COMPANY OF THE RUSSIAN FEDERATION OF EQUIPMENT FOR USE IN ACCORDANCE WITH THE ISLAMIC BANKING

Annotation. This article discusses of the problem transferring of the leasing company of the Russian Federation of equipment for use in accordance with the Islamic banking, the study of traditional financial leasing in comparison with the Islamic leasing (Ijarah) and its variations, the fundamental difference between the traditional contract, Ijara leasing contract, the prerequisites for promotion on the Russian market of Islamic leasing.

Keywords: traditional financial leasing, Islamic leasing, lessee, lessor, leasing company.

В традиционном смысле лизинг представляет собой экономические и правовые отношения, возникающие в связи с реализацией договора лизинга, в том числе с приобретением предмета лизинга. Лизинговая деятельность является одним из видов инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. В настоящее время растет популярность принципов исламского финансирования, что в свою очередь привлекает внимание исследователей и специалистов к данной сфере. Финансирование на основе принципов шариата представляет собой целый институт, который в своей основе не очень отличается от общепринятых норм, но имеет свои специфические особенности.

Интерес представляет исследование традиционного контракта финансового лизинга в сравнении с лизингом по нормам Ислама-Иджарой и ее разновидностями. Мусульманским правом запрещается предоставление платы за временное использование денежных средств в виде процентов, т.е. стоит запрет на рибха (Священный Коран 2:276, 278, 279) [3], соответственно это ограничивает в действиях исламских финансистов. Также в исламе наложен запрет на омертвление капитала, т.е. капитал должен приносить пользу как для его владельца, так и для обществу, а не лежать «мертвым грузом» и соответственно не должен использоваться в запрещенных мусульманским правом экономических сделках. В соответствии с мусульманским правом все экономические операции должны соответствовать следующим принципам: принцип дозволенности совершаемых сделок, принцип

устранения затруднений, принцип воплощения в жизнь общественного благосостояния, принцип реализации всеобщей справедливости. Для выяснения отличительных признаков лизинга по шариату и традиционного лизинга рассмотрим их по подробнее.

Традиционный лизинг (финансовая аренда) представляет с собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования и характеризуется трехсторонними взаимоотношениями. Можно выделить следующие особенности традиционного лизинга: лизингодатель приобретает имущество специально для передачи его в лизинг, 2) право выбора имущества и его продавца принадлежит лизингополучателю, продавец имущества знает, что оно специально приобретается для сдачи в лизинг, имущество непосредственно поставляется лизингополучателю, претензии по качеству имущества лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества, риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю.

Аналогом традиционного лизинга в исламском банкинге является Иджара. Иджара в переводе с арабского означает «дать в аренду». Принцип Иджары распространен в операциях исламских банков, в том числе в крупном международном банке – Исламском банке развития. Иджара обладает признаками договоров аренды и лизинга (финансовой аренды). Иджара – это соглашение между банком (лизингодатель) и клиентом (лизингополучатель) по которому банк покупает и сдает в аренду оборудование по требованию клиента на определенный срок и за вознаграждение в виде арендных платежей, которое согласуется сторонами заблаговременно в договоре, а собственность на оборудование остается у лизингодателя [2]. Говоря иными словами, лизингодатель продает право пользования своей собственностью и доходами от нее и без причинения ей ущерба (манифа) лизингополучателю для среднесрочных и долгосрочных операций. Данный финансовый продукт используется в основном при финансировании производства и строительных работ. Таким образом, отношения между банком и клиентом по договору Иджары имеют иной характер, чем у кредитора и должника, поскольку в качестве предмета договора здесь выступает материальный актив.

Принципиальное отличие договора Иджары от традиционного договора лизинга состоит в том, что последний является консенсуальным договором и считается вступившим в силу с момента его подписания. В то же время договор Иджары относится к числу реальных договоров и считается заключенным в момент передачи имущества, являющегося предметом лизинга. Важно также отметить, что лизингополучатель в договоре Иджары не обязан уплачивать полную сумму оговоренных лизинговых платежей, если объект лизинга становится непригодным к использованию. На исламский банк, выступающий в роли лизингодателя, возлагается обязанность застраховать объект лизинга и уплачивать страховые взносы, в то время как величина лизинговых платежей остается неизменной на протяжении всего срока действия договора Иджары.

В качестве разновидности механизма Иджары в практике исламских банков встречается «Иджара ва иктина» (лизинг с последующим выкупом). Основное отличие лизинга с последующим выкупом от простого, или операционного, лизинга состоит в том, что со стороны клиента банка существует обязательство выкупить оборудование, здание и т.п. к концу арендного периода (т.е. когда сумма выплат со стороны клиента достигнет уровня, соответствующего согласованной между сторонами цене продажи). Лизинг с последующим выкупом часто используется для приобретения дорогостоящего оборудования (заводов, машин), а также финансирования жилищного строительства. Существенная проблема, с точки зрения мусульманских правоведов, состоит в том, что «Иджара ва иктина» подразумевает заключение двух самостоятельных сделок: лизинга и затем выкупа лизинго-

вого имущества. Регулирование двух указанных сделок в рамках одного договора порождает, по мнению мусульманских правоведов, гарар (неопределенность) в самом контракте. В связи с этим и было сформулировано условие, обязывающее стороны передать и принять имущество с переходом права собственности. Сама же передача имущества может происходить путем дарения или же осуществляться посредством продажи по остаточной стоимости. Тем не менее мусульманские правоведы рекомендуют воздерживаться от применения «Иджара ва иктина», предлагая заменять ее другими близкими договорами. По окончании срока действия договора лизинга и выплаты общей суммы арендных платежей лизингополучателю рекомендуется либо продлить договор, либо не продлевать его и вернуть предмет лизинга лизингодателю, либо выкупить предмет лизинга по рыночной остаточной стоимости по окончании срока действия контракта.

Как видно из вышеуказанного традиционный лизинг и Иджара имеют по большому счету много общего, но существенно отличаются по принципам подхода. Предметом традиционного лизинга выступает имущество, предназначенное для предпринимательской деятельности, а что касается Иджары, имущественный спектр имеет мало ограничений. Клиент банка может заключить договор Иджара по использованию или приобретению оборудования как для предпринимательской деятельности, так и имущества для личного пользования, например, жилого дома, автомобиля, либо другой дорогостоящей бытовой техники. Это особенно актуально, поскольку услугами данного вида финансирования могут воспользоваться не только юридические лица либо частные предприниматели, но и физические лица, а значит клиентская база исламских банков, применяющих данный вид финансирования, автоматически расширяется.

В механизме Иджара самым главным ограничением является то, что предмет договора, а также выгоды от его использования должны быть дозволенными с позиции шариата. Например, арендуемое помещение по контракту Иджара не должно использоваться для производства запрещенных товаров и услуг, таких как производство алкогольной или табачной продукции, свинины, наркотиков или порнографической продукции в любом виде. Однако с позиции легитимности договора Иджара следует отметить, что если традиционный лизинг должен быть регламентирован с точки зрения законодательства страны, где он осуществляется, то в отношении Иджары требования возрастают, так как помимо светского законодательства сделка такого характера должна соответствовать нормам мусульманского права. По мнению известного специалиста по исламскому финансированию профессора юридического факультета Каирского университета Аль-Азхар, доктора Хусейна Хаммед Хассаана, являющегося президентом Ассамблеи юристов-мусульман Америки: «Иджара – это договор, в соответствии с которым получают выгоду от собственности..., в момент заключения договора, когда выгода еще не существует, хотя предмет договора, т.е. помещение, сдаваемое в аренду, существует. Согласно мнению мусульманских правоведов (факихов), выгоду получают постепенно, временной фактор является важным параметром для их исполнения» [7]. Основными условиям для арендованных помещений, по его мнению, должны быть: физическое наличие помещения, должна существовать возможность ее передачи и возможность извлечения выгоды, являющейся предметом договора, должен быть известен период использования помещения, однозначно определена арендная плата, метод и график ее выплаты, а также иные условия, «посредством которых достигается понимание и посредством которых можно избежать неосведомленности и неопределенности (гарар)» [7]. Далее он отмечает, что существование собственности, сдаваемой в аренду, является доказательством существования выгод.

Так в чем же явное отличие между рассматриваемыми финансовыми контрактами? Основным отличием между традиционным лизингом и Иджарой является отсутствие процентных отношений в договоре Иджара, впрочем, как и во всех контрактах исламского банковского дела. Иначе говоря, кредитор не может требовать от арендатора некой платы за использование кредитных ресурсов, что в

принципе является в завуалированном виде процентом. В финансовом лизинге инвестор не принимает действительного участия в приобретении, а значит не принимает на себя ответственности (права собственности), и в содержании предмета договора. Его участие ограничивается предоставлением средств и контролем над своевременной их возвратностью и платностью. Иджара же предполагает принятие на себя полной ответственности с полной передачей прав собственности арендодателю, после приобретения имущества. Данный момент достаточно существенен и обязателен, так как банк, выступая в роли арендодателя, дабы соответствовать требованиям шариата, идет на увеличение собственных рисков [4].

Исходя из вышеуказанного, если рассматривать отношения между РФ и Республикой Ирак в рамках международного лизинга, то возникают проблемы передачи лизинговой компанией РФ оборудования для использования в Республике Ирак, так как в РФ действует форма традиционного лизинга, а в Ираке принцип Иджара. В Российской Федерации на практике наибольшее распространение получили денежные платежи, платежи в процентах от стоимости объекта лизинга и платежи с авансом, что в Ираке где действует принцип Иджара, противоречит нормам Ислама [6]. Но в последнее время в РФ делаются попытки для устранения вышеуказанных коллизий. Так, 24 ноября 2015 г. депутат от ЛДПР Дмитрий Савельев внес законопроект 937165-6 О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» [5], устраняющий законодательные препятствия для совершения лизинговых сделок в соответствии с нормами исламского финансирования. Основные противоречия действующей модели финансового лизинга (долгосрочная аренда имущества с возможностью перехода его в собственность) нормам шариата состоят в том, что сейчас совершение лизинговых операций предполагает заключение одновременно двух сделок в отношении одного имущества – это его аренда и купля-продажа, а в исламском финансировании не допускается совмещение двух сделок в одновременно, а также использование лизинговых платежей в виде процентов. В связи с этим новый законопроект предусматривает возможность разнесения этих сделок по времени. Для этого в законе предлагается прописать, что переход права собственности может быть предусмотрен как договором лизинга, как в действующей модели, так и отдельным договором купли-продажи, что будет соответствовать нормам шариата.

Законодательство не запрещает и сейчас заключить последовательно два договора – аренды и купли-продажи, но эти сделки по действующему закону не будут признаваться лизингом, а значит на такой продукт не будет распространяться льгота по ускоренной амортизации (предусмотрена Налоговым кодексом) [1]. Ее применение позволяет уменьшить налог на переданное в лизинг имущество и налог на прибыль. Кроме того, 12 мая 2012 г. в Татарстане зарегистрирована первая в России лизинговая компания, работающая по принципам шариата – Евразийская лизинговая компания (ЕЛК). Единственным учредителем и 100 % держателем акций компании является Татарстанская Международная Инвестиционная Компания, созданная при совместном участии Правительства РТ, Исламского Банка Развития (Саудовская Аравия, Джидда), а также пяти финансово-инвестиционных институтов из стран-участниц Исламского Банка Развития в 2010 г. Целью ЕЛК является продвижение на российском рынке нового лизингового продукта – Иджары, соответствующего как требованиям действующего российского законодательства, так и принципам шариата. При этом обратиться в компанию могут не только мусульмане.

Таким образом, можно отметить, что есть предпосылки и первые шаги продвижения на российском рынке нового лизингового продукта – Иджары (исламский лизинг). На основе всего выше-сказанного следует сделать вывод, что «Иджара» должен быть связан с реальным активом. Это форма финансирования, в котором объект контракта еще является и гарантией, так как он остается в собственности финансового учреждения. Поэтому, в случае дефолта клиента, банк имеет право просто изъять данный актив, и наложить штраф за неуплату аренды. Однако, разница с обычным банком в том, что исламский банк не имеет права взимать сложный процент.

Библиографический список

1. Иджара, Иджара с последующим выкупом. Шариатский стандарт № 9 / Под ред. Г. Ф. Гусмановой и др. ; пер. с англ. О. Протченко. – М. : Исламская книга, 2011. – 36 с.
2. Коран / Пер. с араб. И. Ю. Крачковского. – М., 1991. – 194 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1 05.08.2000 г. № 117-ФЗ // Парламентская газета. – 2000. – № 151-152.
4. Постановления и рекомендации Совета исламской академии правопедения (фикха) – фетвы / Пер. с араб. М. Ф. Муртазина. – М. : Ладомир, 2003. – 278 с. – ISBN 5-86218-4442-2.
5. Проект Федерального закона № 937165-6 «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 03.02.2017).
6. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник / Под ред. А. А. Володина. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 510 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-004677-8.
7. Хассаан, Х. Х. Исламские инвестиции и методы финансирования / Х. Х. Хассаан. – Мэриленд : АЮМА, Колледж Парк. 2003. – С. 14.

УДК 338

О.Е. Астафьева

В.А. Диких

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В статье рассмотрена новая форма привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты с использованием механизма государственно-частного партнерства. Представлены варианты распределения рисков между участниками проекта, позволяющие минимизировать риск и избежать негативных событий при реализации проектов. Рассмотрено значение технологического и ценового аудита в выработке эффективных стоимостных решений при реализации проектов на основе государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: управление риском, инвестиции, проект, механизм, государственно-частное партнерство, частный инвестор, государство, застройщик, технологический и ценовой аудит.

Olga Astafyeva

Vadim Dikih

POSSIBILITIES OF ATTRACTION OF INVESTMENTS AND ALLOCATION OF RISKS IN PROJECTS USING THE MECHANISM PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Annotation. The article describes a new form of attracting investment in infrastructure projects with using mechanisms of public-private partnerships. The risk allocation between the project participants, in order to minimize risk and avoid negative developments in the implementation of projects. Discusses the importance of technological and price audit to ensure effective cost solutions when implementing projects based on public-private partnerships.

Keywords: risk management, investments, project, mechanism, public-private partnership, the private investor, the state, the developer, technological and pricing audit.

Снижение объема инвестиций в строительной отрасли и доступности заемных средств требует поиска новых форм привлечения денежных средств. В последнее время многие заемщики стали сокращать издержки и искать возможности оптимизации расходов, что привело к такому виду сотрудничества при реализации инфраструктурных проектов как государственно-частное партнерство (ГЧП), позволяющее обеспечить приток не только инвестиций в строительную отрасль, но и новых технологий. Реализация проектов с участием государственно-частного партнерства позволяет организовать процесс строительства с учетом новых способов привлечения денежных средств в отрасль.

Конечно, говоря о государственно-частном партнерстве, следует выделить и сложности, с которыми приходится сталкиваться при таком виде организации строительства: отсутствие четкого механизма взаимодействия государства и бизнеса, слабая законодательная база, регулирующая деятельность застройщика с использованием элементов государственного частного партнерства, отсутствие критериев оценки проектов, реализация которых будет поддерживаться государством, необходимость обеспечения строящегося объекта с использованием элементов ГЧП необходимой социальной и транспортной инфраструктурой, необходимость заинтересованности при реализации проектов с использованием ГЧП в стимулировании применения ресурсосберегающих технологий строительства [1], необходимость разработки регламентирующих трехсторонних документов (соглашений) между сторонами (государство, частный инвестор, застройщик) [2].

Заинтересованность частного инвестора в государственно-частном партнерстве, прежде всего, заключается в высокой окупаемости вложений и получении государственных гарантий. Государ-

ственно-частному партнерству присущи признаки, на основе которых можно определить специфику проектов, реализуемых с участием других форм сотрудничества. В частности, проекты с участием государственно-частного партнерства являются долгосрочными (в них участвует совместно государственный и частный капитал) характеризуются спецификой распределения рисков между участниками проекта. Данная специфика обусловлена наличием преимуществ у участников партнерства. Например, при выявлении участника, который может лучшим образом управлять риском и контролировать его, внимание будет обращено при распределении риска как на государство, так и на частного инвестора и в этом случае выбор зависит от характеристики и идентификации риска, т.е. если это текущий риск, связанный с текущими издержками строительства или налоговые риски, то их целесообразно передать частному инвестору.

Стороны, заключившие договор на условиях государственно-частного партнерства, берут на себя риск реализации проекта. В связи с этим необходимо заранее урегулировать вопросы, связанные с ответственностью сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение договорных обязательств, а также определить оптимальное распределение рисков с учетом специфики реализуемого проекта. На рисунке 1 представлен принцип распределения риска при реализации проекта по схеме государственно-частного партнерства.

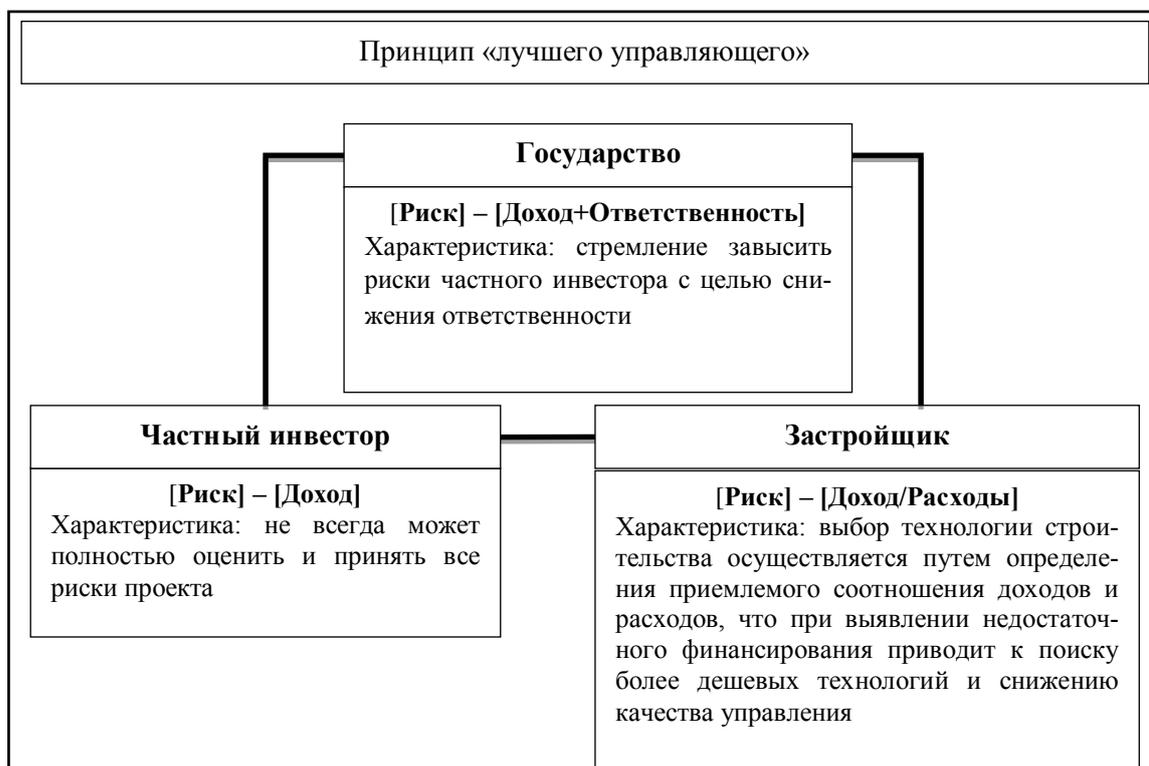


Рис. 1. Распределение рисков при реализации проектов с использованием механизма государственно-частного партнерства по принципу «лучшего управляющего»

Применение принципа «лучшего управляющего» дает возможность распределить риск тому участнику сотрудничества, который наилучшим способом определит соотношение между расходами и доходами при минимизации риска, что позволяет увеличить результативность в управлении строительным процессом и достигнуть поставленных сторонами целей с минимальными затратами. Таким образом, сторона, которой по принципу «наилучшего управляющего» распределяется риск, обладает

не только достаточными финансовыми возможностями, но и способна: наилучшим способом застраховать себя, минимизировав все возможные риски от негативных событий, управлять риском; компенсировать риск; избежать излишнего принятия риска. При реализации проекта с использованием ГЧП возможны различные формы взаимодействия участников партнерства. На рисунке 2 представлены формы взаимодействия между государством и частным инвестором при реализации проектов с использованием ГЧП.

Частный инвестор →	Франчайзинг (форма взаимодействия, ориентированная на малое и среднее предпринимательство)	Договорные отношения: аренда или аффермаж (leasing/affermage) (частный партнер получает контроль над денежными потоками). Данная форма предпочтительна в сферах транспорта и водоснабжения	Концессия (государство передает полномочия владения и пользования объектом по договору за плату с условием возврата частному партнеру, право собственности на объект у государства)
Государство и частный инвестор →	Совместное предприятие	Контракты на управление (государство осуществляет инвестиции, несет операционные риски, оплачивает услуги частного партнера)	ВОТ models («строительство – эксплуатация – передача») интегрированные механизмы передачи комплекса рисков и ответственности
Государство →	Результативный контракт (performance contract) частная компания предоставляет услуги государственному предприятию	Соглашение о разделе продукции	Государственный контракт с обязательством частного инвестора по инвестициям

Рис. 2. Формы взаимодействия государства и частного инвестора при реализации проекта с использованием механизма ГЧП

Государственно-частное партнерство позволяет организовать взаимовыгодное сотрудничество между государством и бизнесом, обеспечив высокую эффективность при реализации проектов в различных сферах деятельности. Описываемые в открытых источниках взаимовыгодные отношения государства и бизнеса в большинстве своем раскрывают интересы только бизнеса, что, по мнению многих экспертных центров, таких как «Региональный центр инвестиций, Центр развития ГЧП, Корпорация инвестиционного развития Смоленской области и многих других, является маркетинговым заблуждением. Хотя именно подобное заблуждение и приводит к низким темпам развития государственно-частного партнерства в России, несмотря на попытки многих организаций и экспертов это опровергнуть.

Бизнесу как заинтересованной стороне, в отличие от государства, наоборот сложнее всего решить в каких проектах, и в какой степени сотрудничать с государством. За последние 5 лет в РФ бизнес в большей степени ориентируется на проекты, связанные с развитием недвижимого имущества, находящийся в собственности государства, которые могут быть переданы только во временное пользование. Но и в этом случае государство приобретает больше выгоды, чем бизнес, так как государ-

ство получает не только прибыль, но и технологическое развитие, а также возможность провести реконструкцию с целью сохранения имущества в долгосрочной перспективе.

Во многом государственно-частное партнерство воспринимают как альтернативу приватизации 90-х гг., но с более усложненными механизмами привлечения интереса бизнеса к крупным проектам, в том числе с развитием инвестиционной привлекательности к государственным объектам. Учитывая риски прошлого, и периодические экономические всплески, бизнес продолжает осторожно относиться к реализации программ государственно-частного партнерства, что приводит к невозможности подготовить комплект документов и предложений по возможному пути реализации всех взаимовыгодных сценариев партнерства между бизнесом и государством. Государство, как заинтересованная сторона, стремится достичь пяти наиболее важных точек сотрудничества с бизнес-сообществом: перспективности проекта для государства, социально-экономической или политической выгоды, долгосрочной налоговой отдачи, снижения затрат на эксплуатацию существующих фондов, получения новых технологий из различных сфер деятельности. Следует учитывать, что эффективность проведения прогноза по инвестиционно-строительному проекту заключается в необходимости исследовать состояние рынка с целью оценки соответствия интересам всех участников партнерства, так как эффективный результат является показателем соотношения вложенных инвестиций в проект к средствам, полученным от реализации проекта, реализуемого с участием ГЧП после покрытия всех издержек, включая расходы, которые несет государство [3].

Бизнес в отличие от государства может иметь больше интереса к партнерству, однако распределение рисков между партнерством вынуждает бизнес брать на себя самые сложные и тяжелые риски. Это в большей степени относится к инвестиционным вложениям в проекты, имеющие низкую изученность, как например реализация проекта государственно-частного партнерства в строительном инфраструктурном проекте между Енисейской промышленной компанией (ЕПК) и государством. Цель проекта заключалась в строительстве железной дороги Кызыл-Курагино к Элегестскому угольному месторождению. Затраты данного проекта безусловно не могли быть покрыты одним только ЕПК или государством и в результате были привлечены в качестве инвесторов Сбербанк и Внешэконом банк. Однако основной ожидаемый доход от проекта закладывался исключительно от добычи разведанных месторождений, где основным риском для ЕПК являлось снижение спроса на уголь на мировом рынке через 10–15 лет. Общее число рисков по проекту было больше ста, но долгосрочный риск некупаемости данного проекта превышал все остальные в вопросе партнерства между участниками. Несмотря на все спрогнозированные риски и ожидаемую экономическую отдачу от самой железной дороги ее грузо- и пассажиро- перевозок в этом регионе, которую могло бы получать государство для поддержания финансирования проекта в долгосрочном плане, ЕПК так и не смог реализовать угольное месторождение, и данное партнерство показало насколько важно бизнесу не только учитывать все риски до реализации проекта но и взвешенно оценивать их эффект. Если подробно рассмотреть долгосрочные риски по проектам, реализованным по программе государственно-частного партнерства за последние годы, то можно увидеть, что основной интерес партнерства остается именно за государством, которое старается переложить не только текущие риски и ответственность на бизнес, но использовать бизнес как инструмент обхода сложного бюрократического аппарата в вопросах интенсивного развития экономики страны.

Из официального источника в лице Министерства экономического развития РФ, государственно-частное партнерство – это юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обу-

словлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления [4]. Из данного определения видно, что партнерство будет опираться на соглашение сторон, которое, безусловно, несмотря на все заявленные обязательства, будет предусматривать ответственность в соответствии с интересом именно государства. Развитие государственно-частного партнерства возможно не столько из-за каких-то гарантий со стороны государства, сколько из расчета величины финансовых обязательств со стороны государства на долю реализуемого проекта или ожидаемых доходов в долгосрочной перспективе.

Наравне с государственно-частным партнерством в России набирает оборот технологического и ценового аудита проектов с государственным участием, по сути, являющийся инструментом проверки проектов с участием бизнеса на соответствие заявленной инвестиционной стоимости. Данный подход показывает, что государство старается защищать свои инвестиции при реализации различных проектов, но оценивая механизмы государственно-частного партнерства и технологического и ценового аудита можно увидеть, что число проектов с 2011 г. в РФ только сокращается. Государство чрезмерно усиливает контроль над реализацией инвестиционных проектов, перенося проблемы бюрократического аппарата управления в бизнес-среду, и как следствие, замедляя процесс интеграции государственно-частного партнерства в РФ. И здесь важную роль играет технологический и ценовой аудит, позволяющий при реализации проектов на основе государственно-частного партнерства снизить риски, связанные с определением стоимости проекта и применяемых технологий не только для государства, но и для частного инвестора, что делает реализацию проекта более прозрачной и привлекательной для частного капитала.

Тенденции спада спроса на механизм государственно-частного партнерства наблюдаются с 2015 г. В политических кругах это связывают с различными санкциями и снижением спроса на продукцию и услуги в целом по отраслям. Тем не менее причина именно в ужесточении и переносе все большего числа рисков на бизнес при реализации совместных проектов с государством. Подобные тенденции снижения спроса государство предвидело и, начиная с 2015 г., в РФ всячески стали позиционировать возможность преобразования инструмента партнерства в средство конкуренции среди бизнес-сообщества, что по своей сути не совсем понятно. Попытка создать конкурентную среду в вопросах государственно-частного партнерства в действительности может привести только к еще большему усложнению процедуры сотрудничества через объявление дополнительных конкурсов к существующей модели отбора кандидатов. Будет ли это решение иметь положительный эффект для развития государственно-частного партнерства – сейчас сложно сказать, но это однозначно приведет к усложнению и удорожанию процесса партнерства между государством и бизнес-средой. Тем не менее возможности и эффекты использования инструментов государственно-частного партнерства не рассмотрены полностью и данная тема все еще набирает интерес, так как каждый в лице бизнеса и государства начинает видеть в данном партнерстве какие-то новые наиболее выгодные стороны, которые не покрыты большим числом рисков. Этому способствуют и политические санкции, и нарастающий строительный кризис и множество реформ в области управления человеческими ресурсами во всех сферах деятельности.

Представленная схема распределения рисков между сторонами сотрудничества стимулирует участников соглашения к принятию решений по обеспечению гарантий при достижении необходимого уровня доходов еще на ранних стадиях реализации проекта в связи с тем, что риском управляет тот участник сотрудничества, который сделает это лучше и как следствие повышает свою доходность. При этом важно учитывать, что долю прибыли участника партнерства следует устанавливать в зависимости от доли рисков, принятого на себя в процессе реализации проекта, что будет способствовать прогнозированию и идентификации возможных рисков еще на стадии проектирования или аудита проекта. Подобный подход позволит повысить уровень доверия между государством и бизнесом и

достигнуть взаимовыгодного сотрудничества, как и предполагает механизм государственно-частного партнерства с целью создания благоприятного инвестиционного климата в стране.

Библиографический список

1. Астафьева, О. Е. Снижение негативного воздействия строительства на экосистемы за счет сертификации по «зеленым стандартам» / О. Е. Астафьева, И. Ю. Потапова // *Архитектура и строительство России*. – 2015. – № 2. – С. 15–18.
2. Астафьева, О. Е. Современные инструменты управления строительной отраслью с использованием механизма государственного частного партнерства и новых принципов распределения проектных рисков / О. Е. Астафьева, В. А. Диких // *Сборник материалов международной научно-практической конференции : тез. конф., 21-я Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления – 2016»*. – М. : ГУУ, 2016. – С. 95–97.
3. Диких, В. А. Прогнозирование на основе результатов разновременных рыночных возможностей ресурсной базы для инвестиционно–строительных проектов / В. А. Диких // *Интернет-журнал Науковедение*. – 2014. – № 2(21). – С. 29.
4. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/> (дата обращения : 06.02.2017).

УДК 330.322.012

Е.А. Богомолова

С.Ш. Дзарасуев

Д.И. Белоусова

ВОЗНИКНОВЕНИЕ РИСКОВ ПРОЕКТОВ РЕАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНФЛЯЦИИ

Аннотация. В статье проведен анализ возникновения инфляции в современных российских условиях, а также влияния инфляционных процессов на возникновение рисков при реализации инвестиционных проектов в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инфляция, инвестиционные риски, инфляционные риски, неопределенность.

Ekaterina Bogomolova

Salim Dzarasuev

Daria Belousova

THE ORIGINS OF THE RISK INVESTMENT PROJECTS REAL IMPACTED BY INFLATION

Annotation. In the article analyses the origins of inflation in Russian modern terms, moreover it focuses on impact of inflation process on risk appearance by realization of investment projects in the real sections of economy.

Keywords: investment, investment activities, inflation, investment risks, inflation risks, uncertainty.

В экономике любой страны инвестиционная деятельность играет важную роль, так как в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается развитие общества. Основными целями такой деятельности, а как следствие и реализации инвестиционных проектов, являются: безопасность или надежность вложений, доходность вложений, увеличение рыночной стоимости производственного капитала, ликвидность вложений. Причинами, обуславливающими необходимость реализации инвестиционных проектов, являются: создание новых секторов экономики, обновление имеющейся материально-технической базы организаций, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности. Данные причины приводят к возникновению проблем, связанных с эффективным осуществлением инвестирования и правильному перераспределению созданного производственного капитала, что заслуживает серьезного внимания [1].

В настоящий момент времени риски в инвестиционном проектировании возникают вследствие разных факторов и под влиянием различных процессов. Однако надо учитывать тот факт, что результат инвестиционной деятельности находится под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, которые спровоцированы неопределенностью и рисками. Внешние факторы неопределенности и риска подразделяются на следующие группы. 1. Политические, возникающие вследствие изменений в составе правительства или проводимой им политики, безвозмездного изъятия собственности, изменения в местном законодательстве, регулирующее право собственности, качества государственного управления и государственного вмешательства в управление организациями, взаимоотношений между России и государствами-партнерами, введения ограничений и санкций по отношению к России. 2. Экономические, возникающие под воздействием реального темпа экономического роста, уровня и масштаба экономики страны, платежного баланса страны, отношения официальных золотовалютных резервов к импорту, а также доступности источников энергии, наличия и стоимость рабочей силы в регионе, где осуществляется инвестиционная деятельность. 3. Финансовые, возника-

ющие вследствие ограничительных мер по отношению к движению товаров и капитала, конвертируемости национальной валюты, регулирования цен, ставки налогообложения, стабильности национальной валюты, уровня инфляции, возможности привлечения иностранного капитала. Внутренние факторы неопределенности и риска непосредственно зависят от деятельности самой организации на рынке и обусловлены невозможностью правильного и всестороннего рассмотрения основных параметров внутренней структуры. К этим факторам относятся изменения: технологии и структуры основных производственных фондов, их функционального и экономического износа, емкости рынка сбыта, объемов производства, конкурентоспособности организации, постоянных и переменных издержек, рентабельности производства, доходности инвестированного и собственного капитала, источников финансирования деятельности организации, с учетом соотношения заемного, привлеченного и размещенного капиталов.

Воздействие внешних факторов (санкций и ухудшения политических взаимоотношений с зарубежными странами-партнерами) привело к нестабильности национальной валюты, вследствие чего российская экономика столкнулась с проблемой уменьшения объемов инвестирования на создание новых объектов предпринимательской деятельности, а также на реконструкцию и техническое перевооружение уже существующих предприятий и организаций в реальном секторе экономики. В начале санкционных действий на первый план стали выходить инфляционные и валютные риски, а как следствие риски упущенной выгоды и непредвиденных потерь. Сложившаяся ситуация в экономике страны показала, что инфляционные процессы оказали большое влияние на деятельность компаний, взаимодействие инвесторов и коммерческих банков, а также на процесс продвижения и реализации инвестиционных проектов, связанных с реальным сектором экономики.

Известно, что инфляция – это обесценивание денег в течение продолжительного времени, поэтому инфляционные риски обусловлены обесцениваем реальной покупательной способности денег, в результате чего инвестор будет нести потери в доходах будущих периодов. Санкционные действия по отношению к России привели к тому, что покупательная способность денег снизилась и в результате роста цен деньги начали утрачивать часть своей реальной стоимости. При этом инфляцию следует отличать от сезонных скачков цен. Инфляция не означает рост всех цен в экономике, потому что цены на отдельные товары и услуги могут повышаться, понижаться или оставаться без изменения [4]. Важно учитывать, что инфляция в России рассчитывается ежемесячно с учетом товаров из потребительской корзины, которая состоит из товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека, поэтому индекс потребительских цен важен для государства, так как он может регулировать цены на товары и услуги первой необходимости.

Увеличение размера инфляции происходит по разным причинам: денежная эмиссия, которая создается государством для регулирования кризисных, военных и политических, поэтому при увеличении денежной массы в экономике переизбыток предложения над спросом обесценивает деньги; монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях; увеличение государственных налогов и пошлин, акцизов и т. д., при стабильном уровне денежной массы; сокращение производства, т.е. уменьшение предложения над спросом приводящая к росту цен, так как меньшему объему товаров и услуг соответствует прежнее количество денег; вывод денежных средств за рубеж. Для современных экономик незначительная инфляция считается нормой и находится обычно на уровне 2–3 % в год. При умеренной инфляции происходит стимулирование производственного сектора за счет удорожания продукции.

Шведский экономист Б. Хансен ввел понятия «открытой и скрытой инфляции». Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте цен. Скрытая инфляция характеризуется тем, что цены и заработная плата находятся под жестким контролем государства, а основной формой выражения является товарный дефицит [4].

Сегодня существует следующие виды инфляции:

- инфляция спроса – появляется в случае, когда на рынке слишком много денежных средств при дефиците товаров;
- инфляция предложения (издержек) – рост цен вызван удорожанием производства товара и услуги.

С 2013 по 2015 гг. в России возникла стагфляция, т.е. ситуация, когда инфляция сопровождается падением производства. Данный процесс возник по причине того, что российская экономика направлена на добычу нефти, которая в свою очередь подешевела на биржевом рынке (к концу 2015 г. цена за марку Brent составляла 37,25 долл. за 1 баррель). Как следствие, эта ситуация привела к удешевлению национальной валюты (к концу 2015 г. цена за 1 долл. составляла 69,5 руб.). В результате это повлияло на рост инфляции (с 2013 г. по 2014 г. 11,36 %, а с 2014 г. по 2015 г. – 12,91 % (см табл. 1) [2].

Таблица 1

Индекс потребительских цен

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Инфляция по сравнению с предыдущим годом в %	6,45	11,36	12,91

К концу 2015 г. индекс экономического настроения составил 83,7 пункта, что оказалось на самом низком уровне за последнее шесть лет [3]. Стоит отметить, что значение, которое находится на уровне 100 пунктов является нормальным настроением, следовательно нынешнее низкое значение является депрессивным и кризисным. Поэтому нужно производить активные действия в экономике страны, чтобы уменьшить рост инфляции и не лишиться новых инвестиционных проектов:

- умеренно-жесткую политику Центрального банка (ЦБ) России и перераспределение ресурсов;
- стимулирование экономики за счет антикризисного плана;
- диверсификацию экономики, т.е. направить денежные средства в другие отрасли экономики (сельское хозяйство, промышленность);
- борьбу с монопольными производствами;
- стабилизацию курса валют за счет интервенции ЦБ на валютный рынок;
- повышение рыночной конкуренции.

Отрицательных последствий от воздействия санкций много, но есть и положительные стороны данного процесса. Влияние санкций привели к разрыву отношений с иностранными партнерами и сложившаяся ситуация создала все условия для развития и подъема экономики страны по средствам укрепления реального сектора (капиталообразующего), связанного с увеличением (приростом) основных средств производства. Данная ситуация позволила увеличить приток средств путем инвестирования в развитие сельского хозяйства, промышленности, строительства стратегических объектов и объектов социальной значимости. Следовательно, в настоящее время одним из условий успешной деятельности хозяйствующих субъектов (грамотных предпринимателей и инвесторов) является осуществление инвестиционных операций, включающих разработку и реализацию инвестиционного проекта. При этом следует помнить, что инвестиционный проект – это совокупность соединенных воедино намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений и обеспечению заданных финансово-экономических, производственных и социальных результатов. Это напрямую связано с последствиями, связанными с ростом инфляционной составляющей. Содержание инвестиционного проекта определяется комплексом факторов, среди которых ключевое место зани-

мают масштабность, степень сложности, срок реализации, достигаемый эффект и др. Отмеченные факторы оказывают существенное влияние прежде всего на такие составляющие его содержания, как выбор концепции, разработка, осуществление и завершение проекта.

Таким образом, незначительная инфляция и ее влияние на экономику страны не только должно стимулировать предприятия, банки и коммерческие структуры, и инвесторов к деятельности по развитию и укреплению бизнеса, но и предотвращать возникновение инфляционных рисков в процессе реализации проектов связанных с реальным сектором экономики. При значительном проценте инфляции необходимо максимально рационализировать технологический разрыв между продукцией отечественных и зарубежных фирм, сокращать длительность инвестиционно-инновационного цикла, даже ценой сокращения инвестиционных программ и проектов крупных компаний, которые и являются основными инвесторами. Инвестиционными процессами на всех уровнях необходимо эффективно управлять, обеспечивая плановый или расчетный уровень доходности проектов на уровне 40–45 % решению этой задачи может помочь проектное финансирование, четкое ценообразование в инвестиционно-строительном комплексе, наличие эффективного страхования рисков инвестиционных проектов и высокая степень ответственности всех участников инвестиционного процесса.

Это в полной мере должно относиться к проектам, связанным с процессом строительства, – как наиболее продолжительным во времени, а значит в напрямую зависящим от уровня инфляции на момент окончания строительства. В этом случае особенно четко необходимо учитывать возможный риск незавершенного строительства. Поэтому перед началом строительства участники проекта и инвесторы должны прийти к соглашению относительно гарантий его завершения по средствам удовлетворяющих всех участников механизмов.

При инвестировании проекта, в котором использован новый технологический процесс или «ноу-хау», инвестор может потребовать безусловных гарантий завершения строительства, поскольку подобные проекты оказываются более дорогостоящими, чем первоначально предусматривалось. Очевидным также является создание эффективного механизма управления затратами в процессе реализации инвестиционных проектов, включающее следующие мероприятия: инвестиционное обеспечение проектов должно сопровождаться системой гарантий – государственных, банковских, отраслевых, страховых с возможностями перестрахования рисков. Конечной целью механизма управления рисками является получение наибольшей прибыли при оптимальном и приемлемом для инвестора соотношении прибыли и риска, что соответствует целевой функции при инвестировании.

Подводя итог можно сказать о том, что многообразие форм, частота и тяжесть последствий проявления риска, невозможность абсолютного устранения вероятности его возникновения вызывают необходимость исследования причинно-следственных связей и путей снижения последствий при наступлении рискованных ситуаций. Принимая какое-либо управленческое решение, лицо, принимающее решение, должно просчитать вероятность возникновения риска, который может повлиять на конечный результат инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. Богомолова, Е. А. Методология управления риском – неотъемлемая часть стратегического менеджмента / Е. А. Богомолова // Строительство: экономика и управление. – 2012. – № 2.
2. Индекс потребительских цен [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистике. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения : 21.04.2016).
3. Индекс экономического настроения (ИЭН ВШЭ) в I квартале 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://iq.hse.ru/data/2016/04/21/1130138764/%D0%98%D0%AD%D0%9D_1%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%202016.pdf (дата обращения : 21.04.2016).
4. Овчинников, Г. П. Макроэкономика : учебник для вузов / Г. П. Овчинников, Е. Б. Яковлева. – 2-е изд. – СПб. : Бизнес-пресса, 2012.

ПРОВЕДЕНИЕ ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА ПРЕДИНВЕСТИЦИОННОЙ СТАДИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация. Определены классификационные признаки инвестиционных предложений. Показаны задачи и порядок проведения экспертизы инвестиционных проектов. Рассмотрен алгоритм проведения экспертизы поступающих инвестиционных предложений.

Ключевые слова: преинвестиционная стадия, критерии отбора, инвестиционные предложения, экспертиза инвестиционных предложений, инвестиционная программа, инвестиционный проект.

THE SELECTION OF INVESTMENT PROPOSALS AT PRE-INVESTMENT STAGE IN THE FORMATION OF INVESTMENT PROGRAMS OF ROAD CONSTRUCTION

Annotation. The classification features of investment proposals are determined. Tasks and procedure of the examination of investment projects are shown. The algorithm of examination of received investment proposals is considered.

Keywords: pre-investment stage, selection criteria, investment proposals, assessment of investment proposals, investment program, investment project.

К отбору инвестиционных предложений на стадии преинвестиционных исследований следует применять комплексную характеристику мероприятий. Мобилизация инвестиционных фондов на уровне инвестиционной программы начинается с получения информации об инвестиционных возможностях потенциальных инвесторов, как российских, так и зарубежных [2]. Проведение такого комплекса мероприятий связано с необходимостью отбора конкретных инвестиционных предложений для трансформации идеи, обоснованной в инвестиционной программе. Для этого необходимо создание экспертной группы, которая занимается изучением полученных инвестиционных предложений и осуществляет отбор имеющихся альтернатив по главным компонентам [6] по определенным критериям, среди которых:

- большой диапазон инвестиционных возможностей, когда принятие решения об инвестировании может приниматься только на основании информации, полученной на стадии предварительного обоснования;
 - какие-либо аспекты инвестиционного предложения имеют решающее значение для его эффективности и требуют глубокого изучения посредством функциональных или вспомогательных исследований;
 - имеющейся информации достаточно, чтобы определить, является ли идея инвестиционной программы нежизнеспособной или она достаточно привлекательна для конкретного инвестора или группы инвесторов в том числе иностранных;
 - состояние окружающей среды в месте предполагаемого размещения транспортной ветки.
- Исследования в этой области проводятся по направлениям изучения имеющихся дорог и имеющихся подъездных путей, включая прогнозирование роста транспортного потока в регионе [2].

В течение преинвестиционной стадии изучаются возможности всех инвестиционных пред-

ложений, поступающих под рассматриваемую инвестиционную программу на каждый входящий в ее состав проект [4]. Экспертиза осуществляется либо собственными силами заказчика, либо специализированными консультационными фирмами и изучает альтернативные варианты инвестиционных предложений, а также рассматривает различные варианты инвестиционных решений. Заканчивается первая стадия окончательным решением об инвестировании проекта, который был отобран из предложенных экспертному совету инвестиционных предложений, которое принимает либо заказчик, либо инвесторы и финансовые институты, а также составлением программы финансирования.

Для разработки обоснованного инвестиционного предложения необходимо провести достоверный сбор и анализ исходной информации для инвестиционного предложения [1]. Полученная информация позволяет уточнить концепцию инвестиционного предложения, подготовить альтернативные варианты. Источниками для разработки инвестиционного предложения могут являться имеющиеся плановые, предпроектные материалы, статистический и экономический анализ состояния дел, результаты проведенных научно-исследовательских работ (НИР), экономическая информация, законодательные акты, нормативные документы; распоряжения органов власти на всех уровнях [2].

Обоснование инвестиционного предложения должно идти по определенной схеме. В инвестиционном предложении необходимо обоснование интересов каждого инвестора [1]. Инвестиционные предложения отличаются различными задачами, в зависимости от адресности поступления. Необходимо, чтобы все предлагаемые инвестиционные предложения совпадали по направлению развития с целями инвестиционной программы, для осуществления которой они предложены [2]. При поступлении инвестиционного предложения от иностранного инвестора видна следующая черта – получение прибыли от вложенных инвестиций, экономическая, социальная и политическая эффективность инвестиционного предложения [3].

Правильную аналитическую оценку инвестиционных предложений можно получить на основе их научной классификации. Используемые классификационные признаки будут являться инструментом отражения порядка проведения экспертизы инвестиционных предложений в рамках реализации инвестиционных проектов как этапа обоснования управленческих решений [2]. До утверждения все инвестиционные проекты подлежат прохождению экспертизы в соответствии с законодательством РФ. Она проводится согласно общей схеме, которая содержит специальные разделы. Прежде всего необходимо проанализировать состояние транспортной сети данного региона.

Стадия предварительной экспертизы не должна занимать длительное время, а ее результаты, получаемые экспертами на данном этапе, основываются на качественных оценках [3], т. к. инвестиционные проекты дорожного строительства осуществляются при уже существующих рынках, необходима оценка их коммерческой состоятельности, для чего в проекте должна быть проведена маркетинговая экспертиза [2]. На основе результатов данной экспертизы оценивается правильность выбора стратегии разработки данного проекта дорожного строительства, ценообразования, степень дальнейшего использования, а также прогноз реакции конкурентов и ее последующее влияние на возможность выполнения маркетингового плана и дальнейшего существования [5]. Маркетинговая экспертиза включает в себя прогнозирование дальнейшего использования и возможного расширения транспортной ветки. Маркетинговый раздел дает возможность изучить необходимую рыночную информацию, которая необходима для оценки жизнеспособности проекта.

Задачей технической экспертизы инвестиционного проекта дорожного строительства является определение технического состояния дорожного строительства, определение технического состояния дорог и обоснование технологий их строительства, анализ местных условий, доступность и стоимость необходимых ресурсов, анализ перспектив планирования и реализации проекта. Техническую экспертизу осуществляет группа экспертов самого предприятия, которая по некоторым вопросам может привлечь и узких специалистов. При выборе технологии так же необходима комплексная экспер-

тиза, в ходе которой рассматриваются несколько альтернативных вариантов и осуществляется выбор наилучшего варианта на основании какого-либо агрегированного критерия [2].

При финансовой экспертизе инвестиционного проекта обычно проводится расчет и интерпретация основных финансовых коэффициентов, показывающих ликвидность, кредитоспособность, прибыльность предприятия и эффективность его управления. В финансовом разделе необходимо сравнить основные показатели по годам [2]. Экспертиза безубыточности представляет собой анализ представленной структуры себестоимости производства и реализации продукции и разделение всех издержек на переменные и постоянные. Основная цель: анализ безубыточности показывает точку безубыточности. Самая весомая часть финансового раздела проекта – это его инвестиционная часть, в которую включается: определение инвестиционных потребностей предприятия по проекту, установление источников финансирования инвестиционных потребностей, оценка стоимости капитала, привлеченного для реализации инвестиционного проекта, прогноз прибылей и денежных потоков за счет реализации проекта, оценка показателей эффективности проекта.

Институциональная экспертиза оценивает возможность осуществления представленного инвестиционного проекта с учетом организационной, правовой, политической и административной обстановки. Главная задача, стоящая здесь перед экспертами, – это оценка имеющейся совокупности как внутренних, так и внешних факторов. Оценка внутренних факторов заключается в определении возможностей производственного менеджмента. В силу того, что дорожное строительство отличается специфическими особенностями проведения работ и взаимоотношениями между персоналом, немаловажна оценка опыта и квалификации менеджеров предприятия, их мотивация в рамках проекта. Это актуально в случае использования новой для предприятия технологии. Следует провести экспертизу организационной структуры. Необходимо проанализировать как на данном предприятии осуществляется процесс принятия решений и распределение ответственности за их выполнение. Главное при анализе внешних факторов – это политика государства или стратегия развития региона, отрасли.

Особое значение придается вопросам экспертизы рисков при обосновании и реализации инвестиционных проектов: это связано с неустановившимися действительно рыночными отношениями и с недостаточной подготовкой специалистов для проведения работы в этой сфере деятельности [2]. Сущность экспертизы инвестиционных предложений в рамках инвестиционной программы со стороны потенциального инвестора заключается в усреднении мнений специалистов-экспертов по значимым приоритетам отбора инвестиционных предложений. При экспертизе инвестиционных предложений последовательно реализуются оценочная, диагностическая и поисковые функции. Оценочная функция экспертизы позволяет сравнить итоговые результаты экспертизы инвестиционного предложения с заранее заданными параметрами и оценить его соответствие анализируемой инвестиционной программе. Диагностическая функция экспертизы направлена на распознавание состояния изучаемого инвестиционного предложения. Реализация данной функции зависит от правильного выбора методов экспертизы, а также умения экспертов распознавать решающие факторы, отражающие конкретные возможности повышения эффективности инвестиционного предложения рассматриваемой инвестиционной программы. Завершающим этапом экспертизы инвестиционного предложения является реализация поисковой функции, которая предусматривает не только расчет по выделенным решающим критериям, но и подготовку рекомендаций по улучшению показателей инвестиционного предложения [2].

Для отбора вариантов предложения и принятия решения о его осуществлении приходится использовать неформальные экспертные процедуры для учета значения всех факторов и их взаимосвязей. Поэтому потенциальный инвестор должен определить собственную систему приоритетов: соответствие инвестиционного предложения заданиям инвестиционной программы, общественно-политическая значимость предложения, соответствие целям и задачам инвесторов, соответствие фи-

нансовым возможностям инвестора, рыночный потенциал инвестиционного предложения, срок окупаемости предложения, общий объем прибыли, связанный с предложением уровень риска, степень экологической безопасности предложения, соответствие инвестиционного предложения законодательству РФ, региона или отрасли [4].

В инвестиционном предложении необходимо определить и обосновать интересы всех представленных инвесторов. Интересы инвесторов могут затрагивать как получение дохода от вложенных средств или их конвертация в акции, так и приобретение привилегированных акций, в том числе конвертируемых в обыкновенные, вложения в акционерный капитал, приобретение номинального пакета акций с последующей капитализацией вложений. Может иметь место и смешанное инвестирование, при котором подлежат оценке как возможности и число партнеров заинтересованных сопряженных отраслей, так и отдельных предприятий-инвесторов, в том числе иностранных, которые в состоянии войти в финансирование проекта в качестве соинвестора. При этом необходимо учитывать как особенности отрасли, так и специфику инвестиционной программы [2]. В инвестиционных программах дорожного строительства необходимо обратить пристальное внимание не только на общепринятые составляющие, но и на обустройство придорожной инфраструктуры, в создании которой принимают участие различные инвесторы, в том числе и иностранные. Объекты придорожной инфраструктуры способствуют увеличению нагрузки на дорожное полотно, способствуют возрастанию как грузопотоков, так и транспортных потоков. В связи с этим необходимо доленое участие таких инвесторов в общей инвестиционной программе, направленной на строительство и ремонт дорог в данном конкретном регионе или муниципальном образовании. Доленое участие может быть организовано путем создания специального фонда – «Фонда обременения». Этот фонд может быть сформирован за счет отчислений соинвесторов или доленых участников подпрограммы [2]. Основные объекты инфраструктуры условно можно разделить на три группы: объекты технического и бытового обслуживания, объекты сопутствующего назначения и объекты производственного назначения. Первая группа включает в себя места как кратковременного, так и длительного отдыха водителей, предприятия технического обслуживания транспортных средств, сервисные центры, площадки для длительных остановок транспорта и пр. Объекты второй группы могут включать магазины, кафе, гипермаркеты со стоянками, дилерские центры по продаже автомобилей и запчастей и пр. К третьей группе относятся складские помещения и терминалы по хранению и перегрузке на другие виды транспорта грузов, производственные цеха, ремонтные мастерские и пр. Величина средств поступающих в фонд обременения может быть определена по следующей формуле:

$$F = C \cdot \Sigma k_i,$$

где: F – количество поступающих средств в фонд обременения; C – сметная стоимость соответствующего объекта инфраструктуры; Σk_i – сумма коэффициентов увеличивающих нагрузку на дорогу.

В состав таких коэффициентов входят процент увеличения грузооборота, процент увеличения транспортных единиц, проходящих по дороге в единицу времени от общественного транспорта, частного транспорта, грузового транспорта, процент от увеличения нагрузки на дорожное полотно и др. Состав и значение коэффициентов принимаются в зависимости от конкретного проекта строительства и могут рассчитываться или на основе технических характеристик или на основе экспертных оценок [2].

При поступлении инвестиционного предложения от иностранного инвестора видна возможность получения прибыли от вложенных инвестиций, экономическая, социальная и политическая эффективность инвестиционного предложения. В данном случае должно быть совпадение нескольких условий: наличие желания иностранного инвестора принимать участие в реализации заданных инве-

стиционной программы, и соответствие инвестора задачам и требованиям инвестиционной программы, а также существующей законодательной базе, и взаимная аргументация обоснований как инициатора соответствующего проекта, так и иностранного инвестора. Здесь должны учитываться пути получения свободных денежных средств, предлагаемых для инвестирования, моральный и политический облик иностранного инвестора, его экономическое и финансовое состояние [2]. Правильное построение аналитической оценки инвестиционных предложений основывается на их научной классификации, при этом рассмотренные классификационные признаки являются инструментом отражения порядка проведения экспертизы инвестиционных предложений в рамках реализации инвестиционных проектов и инвестиционной программы как этапа обоснования управленческих решений.

Инвестиционные проекты, независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений до их утверждения должны пройти этап экспертизы в соответствии с законодательством Российской Федерации. Данная экспертиза проводится для предотвращения создания объектов, использование которых нарушает права как физических и юридических лиц, так и интересы государства или не может отвечать требованиям утвержденных в установленном порядке стандартов, а также для оценки эффективности осуществляемых капитальных вложений [3].

Что касается предварительной экспертизы, то она может проводиться по группам предложений. Для минимального перечисления целесообразно выделить следующие группы предложений: предложения, которые поступают от инвесторов, имеющих желание выгодно вложить свободные денежные средства, инвестиционные предложения инвесторов, которые хотят участвовать в реализации данной инвестиционной программы своими активами. Основным инструментом предварительной экспертизы предполагается обычный метод экспертных оценок. В рамках проведения данной экспертизы необходима разработка определенного количества критериев, в виде опросных листов для экспертов. Соответствующему критерию придается соответствующий весовой коэффициент в зависимости от его значимости. В зависимости от величины выставленной оценки, предложение может быть отклонено, отправлено на доработку, передано на углубленную экспертизу, передано на этап принятия решений.

При углубленной экспертизе инвестиционного предложения производится проверка корректности используемых данных и расчета показателей эффективности инвестиций, эффективности производственной деятельности предприятия и его финансового состояния, а также проведения анализа чувствительности предложения по различным сценариям. Для каждого из предложений производится несколько вариантов расчетов с различными наборами входных данных, отражающих наилучшие и наихудшие условия развития предложения. Эта экспертиза должна учитывать динамику рыночных, технологических, инновационных и других тенденций как наблюдаемых, так и прогнозируемых в экономике России. Полученные в ходе проведения углубленной экспертизы результаты используются при принятии окончательных решений в формировании списка инвестиционных предложений при включении их в инвестиционную программу [2].

Инвестиционные предложения могут быть отобраны и на конкурсной основе. В этом случае необходимо предварительно оценить значимость отдельных критериев или на основании перечисления приоритетных характеристик, или путем установления весовых коэффициентов для каждого критерия. При этом формализованную процедуру экспертизы следует проводить с помощью заполненной экспертами стандартной анкеты. Эти анкеты могут быть использованы для ориентира разработчиками инвестиционного предложения при заполнении соответствующих разделов.

Предложения могут быть отобраны только на основании нескольких критериев. Интегральный показатель эффективности является основой для принятия решения, так как он учитывает целый ряд характеристик предложения и являющегося его рейтингом. При осуществлении расчетов такого

показателя и отбора наиболее эффективных инвестиционных предложений необходимо проведение ряда организационных мероприятий (см. рис. 1).

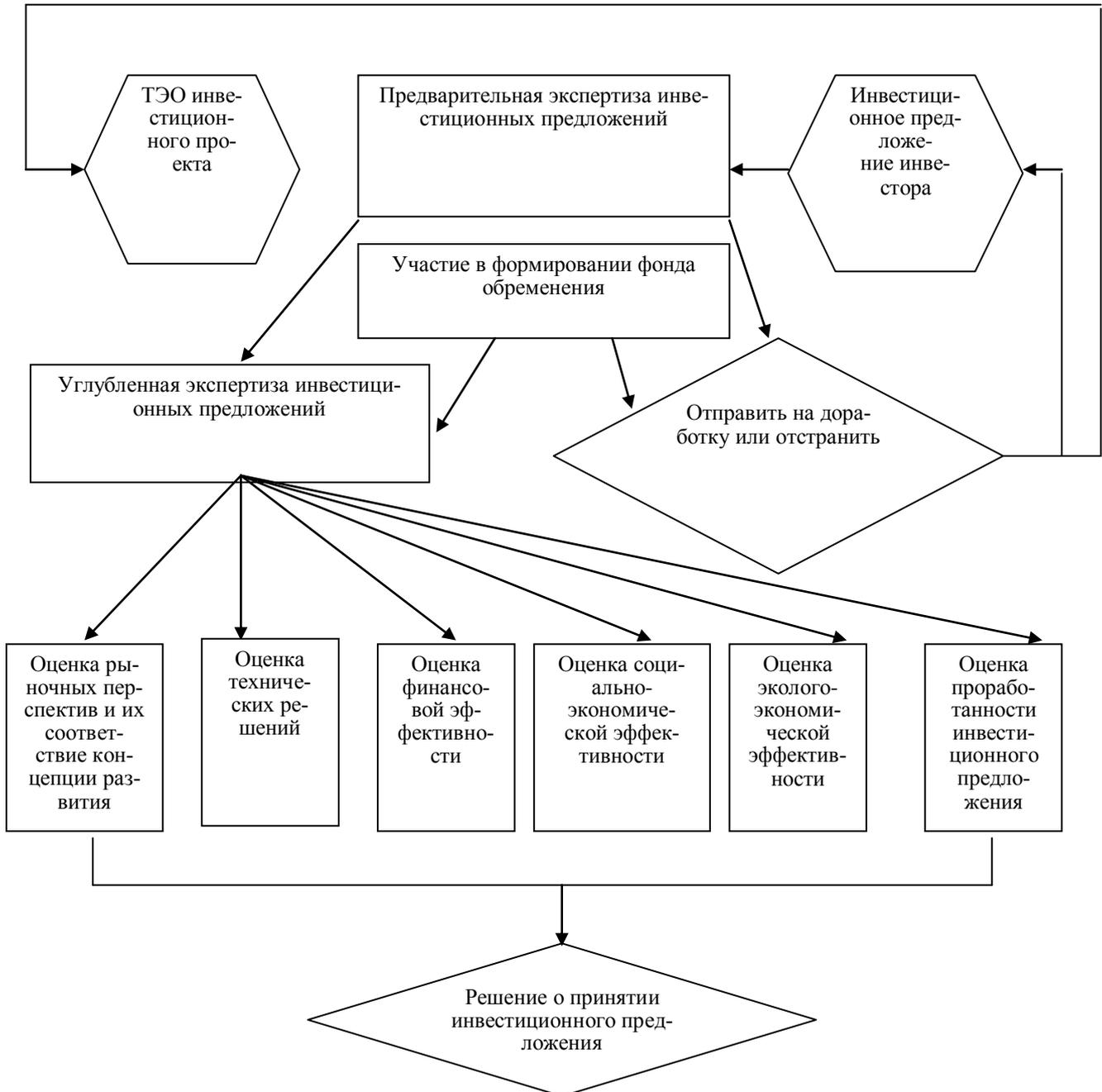


Рис. 1. Алгоритм проведения экспертизы поступающих инвестиционных предложений

Для оценки и отбора предложений используются математические модели, позволяющие определить оптимальный вариант из рассматриваемых предложений. Инвестиционный процесс определяется влиянием различных факторов, которые не всегда могут быть выражены количественно. Качественный характер факторов, имеющих существенное значение для предложения, ограничивает использование математических методов и усиливает роль эксперта в принятии решения. Предвари-

тельная экспертиза характеризуется возможностью получения интегрального показателя эффективности предложения по результатам проведенного несколькими экспертами анализа, который позволит сравнивать предложения между собой [2]. Предварительная экспертиза может быть проведена как минимум по двум группам предложений: предложения, поступающие от инвестора, желающего выгодно вложить свободные денежные средства, инвестиционные предложения, поступающие от инвестора, желающего участвовать в реализации инвестиционной программы своими активами. Основным инструментом предварительной экспертизы является обычный метод экспертных оценок.

Процесс углубленной экспертизы определяет корректность используемых данных при расчете показателей эффективности инвестиций, эффективности производственной деятельности предприятия и его финансового состояния, а также проведения анализа чувствительности предложения по различным сценариям. На основании результатов углубленной экспертизы служат осуществляется окончательное принятие решения о формировании списка инвестиционных предложений для включения их в инвестиционную программу.

Библиографический список

1. Бобылев, В. В. Роль инноваций и инновационных технологий в строительстве / В. В. Бобылев, Н. А. Старостина // Экономика строительства. – 2016. – № 3. – С. 67–78.
2. Горелова, О. А. Привлечение внебюджетных источников для инвестирования проектов строительства и реконструкции автомобильных дорог: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. А. Горелова. – М. : ГУУ, 2008. – С. 186.
3. Козловский, А. В. Основные направления инвестиционной деятельности организации в современных экономических условиях / А. В. Козловский, Н. А. Моисеенко, Е. А. Богомолова // Актуальные вопросы современной науки : сб. науч. трудов. – Новосибирск : ЦРНС, 2015. – С. 69–81.
4. Козловский, А. В. Перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса / А. В. Козловский, Н. А. Моисеенко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – С. 40–57.
5. Моисеенко, Н. А. Вопросы привлечения инвестиционных ресурсов в объекты реконструкции / Н. А. Моисеенко // Сборник материалов 18 Международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики». – Новосибирск, 2014. – С. 27–38.
6. Моисеенко, Н. А. Стимулирование инвестиционной активности организаций / Н. А. Моисеенко, Е. А. Богомолова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 9. – С. 18–27.

УДК 336.027

Е.Л. Гулькова

Дж. И. Ингибиан

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье проанализировано влияние международной налоговой политики на стимулирование инвестиционной активности российских и иностранных компаний. Обоснована необходимость развития законодательства в данной области. Рассмотрены возможности принятия корпоративных финансовых решений в условиях активизации осуществления международных финансовых отношений. Обсуждаются условия оптимизации налоговых обязательств в условиях риска международной инвестиционной деятельности организаций.

Ключевые слова: международное налогообложение, налоговое планирование, инвестиции.

Elena Gulkova

Iyember Joy Ingibian

THE IMPACT OF INTERNATIONAL TAXATION AT CORPORATE FINANCIAL SOLUTIONS

Annotation. The article analyzes the impact of international tax policy on stimulation of investment activity of Russian and foreign companies. The necessity of development of legislation in this area. The possibilities of making corporate financial decisions in the context of enhancing the implementation of international financial relations. The conditions of optimization of tax liabilities in terms of risk the international investment activities of organizations.

Keywords: international taxation, tax planning, investments.

Максимизация стоимости компании тесно связана с оптимизацией налоговых обязательств, особенно это касается организаций, функционирующих на международном рынке. Несмотря на то, что максимизация стоимости является одним из основных принципов финансового менеджмента, применение стратегии налогового планирования может оказывать негативное влияние на финансирование и инвестиционную деятельность предприятия. Влияние местонахождения, организационно-правовой формы, видов и сроков операций повышает риск принятия финансовых решений, которые преследуют только налоговые, а не управленческие цели. Это особенно актуально для транснациональных компаний. В этой связи могут быть выявлены несколько типов изменений, влияющих на корпоративные финансовые решения, среди которых особую значимость представляет неоднородность национальных налоговых систем и неравное налогообложение заемных, привлеченных и собственных средств.

Расхождения между налоговыми кодексами разных стран добавляют высокую степень сложности для финансового управления международной компанией и приводят к значительному налоговому бремени. Так как организация должна соблюдать налоговые правила каждой страны, в которой действует, независимо от вида и суммы дохода, существует необходимость соблюдать различные правила и налоговые процедуры, которые оказывают значительную административную нагрузку на предприятие, занимающееся внешнеэкономической деятельностью, тем более что налоговые изменения являются частыми [1]. В дополнение к этому затраты на соблюдение требований, разнообразие правил налогообложения, могут привести к двойному налогообложению, несмотря на имеющиеся ключевые направления, которые закреплены рядом договоров об его избежании, особенно в отношении расчета трансфертного ценообразования и реорганизации международных групп компаний.

Товары, которые продаются одним предприятием другому в пределах одной корпорации, должны быть оценены по принципу «вытянутой руки». Этот принцип требует от организаций, кото-

рые связаны между собой, действовать так, как если бы они были независимыми сторонами и использовать рыночные цены на внутрифирменные трансферы, так как трансфертное ценообразование определяет распределение налоговой базы многонациональных предприятий между соответствующими странами, оно подвержено значительному контролю со стороны национальных налоговых органов различных стран. Однако корректировки цен после таких операций не могут быть соответственно компенсированы в других налоговых юрисдикциях, вследствие этого результатом отдельных операций внутри группы является двойное налогообложение.

Мероприятия, связанные с внешнеэкономической реорганизацией и, в частности, передачей имущества, которая относится к потенциальному увеличению капитала, так же является рисковым механизмом двойного налогообложения, поскольку возможности оптимизации неоднородны. Кроме того, отсутствие компенсации за финансовые потери, относящиеся к чрезмерному налогообложению одного предприятия корпорации, порождает убытки, так как они чаще всего не могут учитываться в составе финансовых потоков иностранных предприятий группы. Следовательно, предприятия внутри международных корпораций облагаются налогами как юридически независимые субъекты налогообложения, а не как общая экономическая единица.

Несовершенство и разнообразие налоговых норм, многочисленные несоответствия между национальными налоговыми кодексами в разных странах становятся основой многих стратегий налогового планирования и поведения многонациональных предприятий, позволяют транснациональным компаниям участвовать в процедурах международного налогового арбитража и организовывать свою хозяйственную деятельность для того, чтобы воспользоваться наиболее выгодными налоговыми правилами. Поэтому кроме местоположения и организационных решений, расхождения между налоговыми кодексами влияют на финансовые решения компаний и для целей налогового планирования, появляется тенденция к смещению прибыли из стран с высокими налогами в страны с низкими налоговыми ставками.

Содержание налоговых деформаций, как следствие проведения финансовой политики корпораций, направленных на снижение налоговой нагрузки требует пристального внимания и является важной задачей для правительств разных стран и их налоговой политики. Попытки реагировать на постоянно меняющиеся рыночные несовершенства систематически предпринимаются различными экономистами на международном уровне. В частности, как способ уменьшения налогообложения на почве перемещения прибылей, Саммерс (1988) [5], Бакс (1993) [3], Минц (2004) [6] и др. предлагали ввести международную систему консолидации налогов, которая, в отличие от финансовой консолидации, нацелена на налогообложение экономической реальности, а не юридических лиц. Главная идея состоит в том, что организациям необходимо исчислять свою налоговую базу без учета платежей внутригрупповых дивидендов, процентов, роялти и других потоков доходов внутри группы [4]. В этом случае налогооблагаемые доходы всей группы консолидируются независимо от того, являются эти компании резидентами или нерезидентами страны материнской компании, после чего доход распределяется среди стран, в которых предприятия-участники международной корпорации развивают свою деятельность, соответственно своей части налоговой базы, выделенной для них.

Данная система – консолидация и банк распределения, используется в США для целей налогообложения, где каждый национальный субъект облагается налогом отдельно в соответствии с принципами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и модели налоговых конвенций. Европейская комиссия, принимая во внимание большое число транснациональных компаний и направленность на достижение единого рынка, опубликовала предложение по директиве перейти на систему консолидации и банк распределения и введения общей консолидированной корпоративной налоговой базы (СССТВ). Предполагалось, что для целей обложения налогом на доходы компаний, действующих в различных государствах-членах, консолидированная налоговая база будет

рассчитываться и распределяться между государствами-членами в соответствии с формулой, которая включает такие факторы, как занятость, активы, продажи и др. Решение относительно ставки налога на прибыль будет оставаться на уровне государств-членов ЕС. В 2016 г. Специальный комитет TAXE 2 вынес рекомендации по корпоративным налоговым режимам и их применению как в Европе, так и во всем мире. Основная цель документа – борьба с уклонением от уплаты налогов и агрессивным налоговым планированием, в частности, за счет повышения прозрачности и сотрудничества между правительствами и национальными парламентами разных стран: введение общей консолидированной базы корпоративного налога, разработка новых принципов для трансфертного ценообразования, создание Единого кодекса поведения для банков, налоговых консультантов, юридических и бухгалтерских фирм, чтобы обеспечить разрешение потенциальных ситуаций конфликта интересов и др. [1].

В России с 1 января 2015 г. действует соответствующий закон (ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний)») [2], где иностранные компании-нерезиденты России, акционерами и/или выгодоприобретателями которых являются резиденты РФ, признаются контролируемыми. Наличие контроля резидента Российской Федерации определяется, исходя из возможности оказывать влияние на принятие иностранной компанией решений о распределении прибыли после налогообложения при условии, указанном в НК РФ.

Еще одно искажение корпоративного финансирования и инвестиционных решений связано с различными источниками налогообложения заемных, привлеченных и собственных средств, влияющих на структуру капитала компаний. Большинство национальных налоговых систем используют разного рода налоговые режимы, связанные с каждым из этих видов финансирования. С одной стороны, уплаченные проценты, т.е. возвращение кредиторам денежных средств, являются налоговыми расходами, снижая налогооблагаемую базу компании. С другой стороны, нераспределенная прибыль или дивиденды, т.е. доход акционерам, могут не облагаться налогами (в зависимости от различных систем налогообложения разных стран). В результате компании ищут компромисс между источниками финансирования на основе их налоговой дифференциации. Неравномерный режим налогообложения заемных, привлеченных и собственных средств для целей налогообложения корпораций необходимо выделить как одну из проблем ослабления финансового положения компаний, так как предпочтение отдается финансированию инвестиций за счет заемных и привлеченных средств, а не за счет собственного капитала.

В результате анализа финансового кризиса 2008 г., международные налоговые директивные органы выделили возможности защитить текущую экономическую систему и разработать необходимые инструменты для борьбы с такими серьезными спадами. Учеными-экономистами на протяжении многих лет предлагались возможные решения этой проблемы, например, всеобъемлющий налог на доход от предпринимательской деятельности и предоставление налоговых вычетов с учетом рентабельности собственного капитала, а также запрет на налоговые вычеты в размере процентных платежей по долговым обязательствам. Данные меры приводят в относительно равные условия налогообложения для различных источников финансирования. Лишь ограниченное число стран ввели такой механизм: Италия, Бразилия, Австрия и Хорватия реализовала некие виды пособий для корпоративного капитала, в частности возможность вычесть из своего налогооблагаемого дохода, что называется, «рисковый капитал удержания», который представляет собой сумму, исчисленную как предполагаемые процентные расходы скорректированного капитала компании. Таким образом, представилась возможность проанализировать эффективность системы, что способствовало развитию научной дискуссии относительно влияния налогообложения на долговую политику компании, но эмпирические оценки этих реализованных изменений оказались безрезультатными [6]. Вопреки теории о том, что консолидация снижает налоговые искажения, нет доказательства того, что существующая Междуна-

родная система консолидации налогов оказывает существенное влияние на использование мотивированного перемещения налогооблагаемых прибылей дочерних компаний многонациональных предприятий.

Поскольку переход к СССТВ (Common Consolidated Corporate Tax Base) может существенно повлиять на стратегии корпоративного налогового планирования, необходимо выделить влияние налоговых условий на поведение многонационального предприятия и сосредоточится на двух ключевых решениях – распределения инвестиций между странами и использование внутреннего долга. Следовательно, необходимо выделить несколько направлений, которые на должном уровне охарактеризуют изменения и создадут альтернативы для принятия управленческих решений и последующих научных исследований: во-первых, оптимальные инвестиции и уровень долга могут обосновать большой перечень возможностей для передвижения прибыли, которые различные налоговые среды предлагают многонациональным предприятиям, во-вторых, использование такого кредитного метода как налоговые льготы для трансграничных дивидендов приведет к экономически эффективным решениям и ликвидации стимулов для перемещения прибылей, в-третьих, система, сочетающая управление корпоративной справедливостью и всеобъемлющей контроль подоходного налога может предоставить ценную альтернативу введению единой консолидированной налоговой базы, которая хотя и не полностью, но устраняет стимул использовать уклонение от налогообложения. Третий результат особенно важен, поскольку можно ожидать, что некоторые удаленные государства с привлекательными налоговыми режимами могут быть не готовы ввести общую консолидированную налоговую базу, с учетом налоговой конкуренции между ними. Анализ, проведенный на основе финансовых данных дочерних компаний, на которые распространяется международный режим налоговой консолидации, показал, что поведение перемещения прибылей многонациональных предприятий зависит от налоговой реформы с использованием различных стратегий оценки.

Таким образом, поскольку некоторые виды средств финансирования смогут уменьшить налогооблагаемый доход предприятия, то их можно рассматривать как предоставление своеобразного корпоративного налогового щита и основная цель мер-поощрений деятельности, финансируемой из собственного капитала, – стимулирование предприятий для укрепления своей структуры капитала, которая продолжает оказывать большое влияние на финансовое положение за счет повышения уровня собственного капитала. Даже если первая цель этих мер состоит не в увеличении инвестиций, но, тем не менее они направлены на сохранение и увеличение финансовых средств в стране, которая может в дальнейшем быть использована для финансирования новых инвестиционных вложений.

Библиографический список

1. Гулькова, Е. Л. Проблемы развития международного налогового планирования российских организаций / Е. Л. Гулькова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 4. – С. 172–176.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.01.2017).
3. Bucks, D. The state solution to the federal government's international transfer pricing problem / D. Bucks, M. Mazerov // National Tax Journal. – 1993. – № 3. – Pp. 385–392.
4. Kemme, D. Fiscal Reform, Policy, and Constraints during Transition in Poland / D. Kemme, R. Rapacki // Post-Soviet Geography and Economics. – 2000. – Vol. 41(8). – Pp. 581–98.
5. Lawrence H. Summers. Taxation and the Structure of Labor Markets: The Case of Corporatism / Lawrence H. Summers, Jonathan Gruber, Rodrigo Vergara // Quarterly Journal of Economics. – 1993. – № 108(2). – Pp. 385–411.
6. Mintz, J. Income shifting, investment, and tax competition: theory and evidence from provincial taxation in Canada / J. Mintz, M. Smart // Journal of Public Economics. – 2004. – Vol. 88. – Pp. 1149–1168.

УДК 336.22.02

М.А. Ибрахим

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. Рассмотрена эволюция взглядов на категорию «фискальная политика» в трактовке основных экономических школ. Исследованы основные источники формирования государственного бюджета, представлена взаимосвязь государственных расходов и налогов, их влияние на совокупный спрос, темпы экономического роста, занятость населения, уровень инфляции.

Ключевые слова: фискальная политика, государственный бюджет, национальное государственное регулирование экономики, направления, проблемы, Россия.

Mustafa Ali Ibrahim

EVOLUTION OF THEORETICAL BASES OF THE STATE FISCAL POLICY

Annotation. In this article examines the evolution of views on the category «fiscal policy» in the interpretation of the main economic schools. The basic sources of formation of the state budget, shows the interaction of government spending and taxes, their impact on aggregate demand, economic growth, employment, inflation.

Keywords: fiscal policy, government budget, government regulation of the economy, trends, problems, Russia.

Фискальная политика государства – это важнейшая, если не самая главная часть общей экономической политики государства. По сути, в условиях рыночных отношений, именно фискальная политика определяет направление и темпы развития хозяйства. Если экономика государства пробуксовывает, то в первую очередь необходимо проанализировать налоговую систему как основу фискальной политики государства. Фискальная политика государства призвана не просто формировать государственный бюджет, необходимый для нормальной жизнедеятельности общества в целом, но и быть справедливой. Основным принцип фискальной политики должен быть таковым – чем больше доходы, тем больше платежей в бюджет. Государственным мужам ни когда не следует забывать, что именно доходы малоимущих и среднего класса создают внутренний спрос, тем более в России. Доходы богатых чаще всего покидают пределы России и развивают чужую экономику, а на российский спрос влияют слабо. Вот и получается, что если государство желает развивать внутреннюю экономику, а не спонсировать постоянно развитие чужих экономик за счет проедания своих природных ресурсов, то должно через фискальную политику стимулировать рост именно доходов малоимущих и среднего класса [1], а не так как это делается сегодня в России.

Государственный бюджет при любой власти должен нести ряд важнейших функций:

- содержание государства (армии, внутренних сил, государственного аппарата и т.д.);
- решение социальных вопросов (пенсии и другие субсидии, медицина, культура и др.);
- обеспечение наилучших условий для экономического развития страны (специальные программы, ценовые и иные субсидии отдельным отраслям и иное финансирование национального хозяйства);
- обеспечение государства и общества различными резервами (на случай кризисов, природных и иных катаклизмов, и других, непредвиденных обстоятельств).

Государственный бюджет построен по принципу доходов и расходов. Есть доходы – есть возможность финансировать что-либо, нет доходов – нет финансирования. Но чаще всего государственный бюджет тратит либо больше, либо меньше от полученных средств. Если расходы государ-

ственного бюджета превышают его доходы, то это называется бюджетным дефицитом, если наоборот, доходы больше расходов, то это профицит бюджета. Если бюджет имеет дефицит, то государство залезает, либо в резервный фонд, либо начинает печатать «лишние» деньги. Если у государства имеется профицит, то лишние средства чаще всего уходят в резервный фонд, если, конечно, не разворачиваются [2].

Посредством государственного бюджета и фискальной политики, т.е. с помощью различных манипуляций государственными расходами и налогообложением, государство способно изменить очень многое в экономике своего государства. Например, можно поменять отраслевую структуру народного хозяйства, создать лучшие условия для развития производства, занятости населения, снизить инфляцию хоть до нуля и многое иное. Но, увы, в России все не так. Не смотря на понимание многих проблем в экономике, фискальная политика российского государства не меняется. Хотя давно уже понятно, что нынешняя налоговая система не способствует развитию экономики, внутреннему спросу, без которого народное хозяйство России развиваться не будет.

В теории фискальной политики выделяют два основных подхода:

– дискреционная фискальная политика – сознательное регулирование налогообложения и государственных расходов с целью повысить объемы производства, занятость населения, совокупный спрос и так далее, за счет увеличения расходов и дефицита бюджета при снижении налогов. А в период подъема этот дефицит гасится;

– не дискреционная фискальная политика – использование автоматических стабилизаторов. Например, изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла. При этом налоговые ставки действуют достаточно долго, не меняя своих величин. Но данная схема хороша только в том случае, если и сами налоги и их ставки построены правильно, направлены на стимулирование экономики, совокупного спроса и так далее, а не просто, как ныне в России, только по фискальному принципу [3].

Государственное участие в национальной экономике осуществляется посредством выполнения основных функций, связанных с реализацией макроэкономической политики. Эти функции государства осуществляются посредством развития способности фирм конкурировать в новых и традиционно сложившихся отраслях на мировом рынке. В рамках выполнения данных функций для повышения эффективности влияния государства на экономику в современных российских условиях можно определить точки воздействия государства на экономику для создания действенной экономической политики, которые в соответствии с принципами макроэкономического регулирования объединяют элементы из различных концепций макроэкономического регулирования [5].

Направления государственного регулирования экономики следующие: 1. Нормативно-правовое регулирование хозяйственных отношений и взаимоотношений различных субъектов экономики, обеспечение действенного применения законов, защиты интересов экономических субъектов и населения. 2. Регулирование экономики на макроуровне и разработка государственных программ, стратегий и направлений развития экономической системы. 3. Решение вопросов социального характера. 4. Обеспечение экономической безопасности страны. 5. Деятельность государственных компаний в критически значимых областях: оборонная промышленность, социальная инфраструктура, фундаментальная наука и стратегически важные отрасли развития.

Причины, обуславливающие необходимость государственного регулирования экономики на макроэкономическом уровне, определяются следующими факторами: наличие в стране общественных благ (образование, здравоохранение, охрана окружающей среды и др.); наличие частного и общественного характера производства; возникновение отрицательных эффектов внутри рынка (бедность, преступность, экологические проблемы); научно-технический прогресс; тенденция к монополизации; наличие международной конкуренции [6]. При этом наиболее характерной причиной

необходимости существования государственного регулирования экономики является объективная потребность в ограничении действия законов рынка определенными рамками, обеспечивающими соблюдение интересов определенных социальных групп. Преимущественными интересами в данном случае являются потребности населения страны в безопасности, стабильности и материальном благополучии, возникающим вследствие наличия рабочих мест. В России используются широкий ряд инструментов государственного регулирования национальной экономики. 1. Реализация государственных, федеральных и региональных целевых программ. 2. Прогнозирование развития экономики. 3. Моделирование макроэкономических ситуаций. Функции государственного регулирования экономики: макроэкономическое прогнозирование и составление индикативных планов в целях информирования о предполагаемом состоянии экономики; формирование решений в области структурных изменений национальной экономики, включая распределение государственных инвестиций, размещение госзаказов, урегулирование социальных проблем, развития инфраструктуры; формирование системы регуляторов для управления процессами за пределами прямого государственного контроля, в том числе, применение инструментария денежно-кредитной политики, управление внешними платежами, дотациями, ценообразованием, предоставление преференций и льгот приоритетным отраслям, таможенная политика и другие направления [4].

Проблемы государственного регулирования экономики в России сопряжены с несколькими аспектами, которые не позволяют государству эффективно воздействовать на развитие национальной экономической системы [14]. Во-первых, в России отсутствуют развитые институты, позволяющие регулировать эффективное развитие для абсолютного большинства экономических агентов. В первую очередь, это касается институтов такого правового уровня, которые позволяют реализовывать экономические меры на уровне отдельных органов экономического управления. Они также обеспечивают и эффективное правоприменение законов и осуществляют принуждение участников рынка к исполнению своих обязательств. В России пока отсутствуют такие структуры, близкие к государству и правительству, которым переданы определенные задачи управления, изъятые из сферы деятельности государственных управленческих структур. Возможно, на более высоком, отработанном этапе рыночного регулирования отечественная система придет к данному варианту структуры [8].

Во-вторых, макроэкономическое регулирование осуществляется на общегосударственном уровне и не учитывает, что в стране уже сформировались функциональные и инфраструктурные институты, пусть они еще и не находятся в достаточно развитом состоянии, чтобы оказывать существенное влияние на развитие отдельных элементов экономической системы. Игнорирование существования таких элементов рыночной системы при макроэкономическом регулировании ведет к существенно более низким результатам государственного регулирования экономической системы.

В-третьих, за счет отсутствия существенного влияния крупных структурных единиц экономической системы, которое они могут оказывать на реализацию государством экономической политики в области государственного регулирования, значение данных элементов преуменьшается существующими государственными органами в отношении механизмов государственного регулирования экономической системы. Например, в России уже имеются независимо действующие профессиональные союзы. Но их роль в экономической политике пока скромна. Организованных по отраслевому принципу союзов предпринимателей мало [7].

В-четвертых, обеспечение экономической безопасности страны сосредоточено в таких государственных институтах, как Министерство финансов РФ, Министерство экономического развития Российской Федерации и ЦБ РФ. Но в условиях, когда все большую роль начинают играть общественные интересы, а не государственные экономические институты, реализация данной задачи затруднена, так как разные политические партии выступают, как правило, не с позиции согласования компромисса, а наоборот – с позиции противостояния. Конечно, экономические установки различных

партий также дифференцированы. Следовательно, необходимы процедуры согласования интересов общества, выражаемых представителями политических партий в парламенте, и правительства.

В-пятых, существующая практика воздействия на экономические решения государства в области макроэкономического регулирования экономики со стороны крупного предпринимательства и банковского сектора негативно влияет на экономические интересы большей части экономических субъектов. Отметим, что воздействие предпринимателей на экономические решения государства в области государственного регулирования через поддержку партийных групп и выдвижение депутатов в парламент является общепринятой практикой и при надлежащем законном исполнении целесообразных экономических предложений со стороны крупных предприятий приносит положительные результаты в среднесрочной перспективе. Однако в России активно развернута система лоббизма, которая позволяет представителям отраслей, отдельных экономических структур оказывать нажим на представителей исполнительной власти, что ведет к удовлетворению интересов меньшинства экономических субъектов в ущерб интересам национальной экономической системы в целом. Кроме того, практика использования нелегитимных методов, подкупов, коррупции для воздействия на экономические решения государства наносит непоправимый ущерб экономике [8].

Одной из целей государства является экономический рост. Экономический рост предполагает рост экономического потенциала национальной экономики, рост национального продукта на душу населения, а следовательно, достижение высокого уровня жизни для всех. В современных условиях развития РФ представляется возможным повышение эффективности за счет формирования такой экономической системы, которая способствовала бы интенсивному экономическому росту и усиливала конкурентоспособность товаров российских производителей на внутреннем и на мировом рынке. Это возможно при использовании прогрессивных методов государственного регулирования экономики [12].

Поскольку невозможно повысить эффективность государственного регулирования за счет одного волевого решения, необходимо планомерно реализовать меры, которые призваны решить отдельные проблемы в структуре государственного регулирования экономики. В российских условиях в данный момент объективно невозможно выделение экономических институтов, которые были бы способны претворять в жизнь государственные решения в области макроэкономического регулирования. Необходима проработка следующих направлений государственного регулирования экономики:

- система формирования конкурентной среды и защиты от недобросовестной конкуренции;
- система регулирования денежной массы в обращении с использованием таких инструментов регулирования, как политика обязательных резервов, уровень процентной ставки Центрального банка, регулирование объемов рефинансирования коммерческих банков, а также иных перспективных инструментов, применяемых ЦБ РФ. Вместе с тем необходим системный подход к использованию данных инструментов регулирования;
- поддержание сбалансированности государственного бюджета [10].

В контексте политики импортозамещения приоритетом государственного регулирования должно быть развитие реального сектора экономики, его техническое перевооружение на основе протекционистской политики по отношению к российским производителям [13]. Такая политика начинает действовать при наплыве дешевых импортных товаров, которые захватывают значительную долю на определенном товарном рынке и тем самым нарушают сложившееся равновесие. Правительство через различные элементы вводит повышение ввозных пошлин и импортных квот, что ограничивает импорт определенных товаров и восстанавливает оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке. Даже при отмене санкций в отношении товаров, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию, государство может продолжить стимулировать политику импортозамещения, используя элементы протекционистской политики, через таможенные пошлины и импортные квоты.

Для обеспечения эффективного государственного регулирования российской национальной экономической системы следует обеспечить методологическое и объективно-функциональное формирование элементов планирования государственных решений в области отдельных аспектов экономики. К таким областям относится в первую очередь антициклическая политика, позволяющая сгладить острые фазы кризиса и смягчить последствия кризисных явлений в экономике. Кризис 2008 г. и падение валового внутреннего продукта в 2015–2016 гг. доказали необходимость использования инструментов смягчения в государственной политике. Учитывая последовательность и характер этапов циклического развития экономики, государство может планировать отдельные меры по их смягчению, подготавливая соответствующие макроэкономические решения заранее. В этой связи актуально также воспользоваться опытом планирования, который накоплен российской экономической наукой за период планового хозяйства, с учетом его адаптации под современные рыночные реалии [11].

Идеи создания системы планирования экономического развития сегодня вновь приобретают актуальность среди отдельных представителей экономической мысли России, но уже в условиях сочетания макроэкономических плановых индикаторов и рыночных факторов. Например, Н.И. Ведута на базе опыта ведения планового хозяйства в СССР предложил создание системы стратегического государственного планирования развития экономики для целей государственного регулирования экономической системы. В рамках создания такой системы необходимость тотального планового хозяйства отвергается, а предлагается переход к перспективному стратегическому планированию, на основе чего разрабатывается и реализуется макроэкономическая политика для управления развитием экономики, а также принимаются государственные решения и проводятся экономические реформы. Таким образом, в стране возможно создание централизованно-смешанной экономики по образцу классического механизма свободной конкуренции с включением в нее учета воздействия рыночных факторов при установлении макроэкономических пропорций в стратегическом плане развития. Основным направлением воплощения таких идей сегодня является использование вычислительной мощности современной техники, которая позволит создавать уникальный и точный стратегический план макроэкономического развития, лишенный изъянов, которыми страдает рыночная экономика. При этом вопросами создания такой электронной системы, осуществляющей макроэкономические прогнозы с высокой степенью точности, занимаются и другие страны мира, в том числе Китай, США [9].

Рассмотренные аспекты государственного регулирования экономики России связаны с объективными особенностями общественно-экономического развития страны на данном этапе. Методы решения проблемных вопросов государственного регулирования позволят существенно повысить эффективность участия государства в национальной экономической системе и государственного регулирования экономики на основе учета макроэкономических показателей, институциональных аспектов и интересов экономических групп.

Библиографический список

1. Аксенов, С. Налоги и налогообложение / С. Аксенов, Л. Битюкова, А. Крылов [и др.]. – Курск : РФЭИ, 2010. – 356 с.
2. Бурмистрова, Л. А. Финансово-кредитные составляющие регулирования экономики. Методы / Л. А. Бурмистрова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 3. – С. 73–78.
3. Грязнова, А. Г. Микроэкономика. Теория и российская практика / А. Г. Грязнова, А. Ю. Юданов. – М. : КноРус, 2011. – 624 с.
4. Дробышевский, С. Эволюция бюджетной политики России с 2000-е годы : в поисках финансовой устойчивости национальной бюджетной системы / С. Дробышевский, С. Синельников-Мурылев, И. Соколов // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 4–25.
5. Иванова, Н. Г. Бюджетная система Российской Федерации / Н. Г. Иванова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – 103 с.

6. Ильяшенко, В. В. Микроэкономика / В. В. Ильяшенко. – М. : КноРус, 2012. – 288 с.
7. Капканщиков, С. Г. Бюджетно-налоговое регулирование национальной экономики : мировой опыт и российская специфика : монография / С. Г. Капканщиков. – Ульяновск : УлГУ, 2009. – 356 с.
8. Колчин, С. П. Налоги в Российской Федерации : учеб. пособ. / С. П. Колчин. – М. : Юнити-Дата, 2012. – 270 с.
9. Кочетков, А. А. Экономическая теория / А. А. Кочетков. – М. : Дашков и К, 2011. – 236 с.
10. Лыкова, О. Е. Эволюция налоговой политики в современной России / О. Е. Лыкова // Инновационная экономика: материалы III междунар. науч. конф. – Казань : Бук, 2016. – С. 1–4.
11. Нортон, М. Что такое налогово-бюджетная политика? / М. Нортон, А. Эль-Ганейни // Финансы & развитие. – 2009. – С. 52–53.
12. Пилипенко, О. И. Антикризисная фискальная политика государства в контексте позитивной экономической теории / О. И. Пилипенко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Экономика». – 2012. – № 3.
13. Сергиенко, О. В. Финансовая политика государства в условиях кризиса / О. В. Сергиенко // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – № 1(22). – С. 115–119.
14. Юданов, А. Ю. Микроэкономика. Практический подход / А. Ю. Юданов. – М. : КноРус, 2014. – 688 с.

УДК 339.9

Б.Б. Логинов

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС В КОНТЕКСТЕ ПРАВИЛ И НОРМ ВТО

Аннотация. Россия находится в составе стран-членов ВТО уже в течение 5 лет и как участник обязана соблюдать требования этой организации во всех секторах экономики, включая банковскую деятельность. В статье проанализированы основные правила работы банковского рынка в соответствии с Приложением к ГАТС по финансовым услугам. Дана краткая историческая справка по имплементации стандартов ВТО в национальные банковские законодательства. Указаны горизонтальные и вертикальные изъятия из национального режима присутствия иностранных банков на российском рынке.

Ключевые слова: Всемирная Торговая Организация (ВТО), международные банки, Генеральное Соглашение по Торговле Услугами (ГАТС), национальный режим, режим наибольшего благоприятствования, банковский рынок.

Boris Loguinov

INTERNATIONAL BANKING IN THE CONTEXT OF THE WTO RULES AND STANDARDS

Annotation. Russia has already been being a WTO country-member for 5 years and as a participant obliged to meet requirements of this organization in all sectors of the Russian economy, including banking. In the article the main rules of the banking market functioning as they are written in the Financial Annex to GATS are observed. It contains the short historic reference of the WTO standard implementations in national banking legislation. The author reviewed horizontal and vertical exceptions from the national arrangement of the presence of foreign banks in the Russian market.

Keywords: World Trade Organization (WTO), international banks, General Agreement on Trade of Services (GATS), national treatment, most favoured nation treatment, banking market.

22 августа 2017 г. исполняется 5 лет участия России во Всемирной Торговой Организации. Срок не такой большой, но требующий тщательного осмысления нашего участия в этом многостороннем торговом институте. Строго говоря, ВТО нельзя назвать в чистом виде торговой организацией, поскольку положения базовых соглашений, лежащих в ее основе, выходят далеко за рамки только внешнеторгового регулирования. В обширном пакете соглашений можно найти договоры, регулирующие инвестиционные связи (Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, ТРИМС), отношения с интеллектуальной собственностью (Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность, ТРИПС), отдельные сферы финансовой политики государств-членов (Соглашения по субсидиям и госзакупкам) и многие другие экономические операции. Однако именно финансовый сектор и его неотъемлемая часть – рынок финансовых услуг – был и продолжает оставаться предметом жестких дискуссий и споров стран-участниц, поскольку является крайне чувствительным элементом для обеспечения национальной безопасности и устойчивости национальной экономики к внешним и внутренним финансовым шокам, а также необычайно интересен для ведения бизнеса финансовыми компаниями. Несмотря на общую линию открытости национальных рынков во многих странах-членах ВТО для иностранных финансовых институтов действуют многочисленные ограничения, оформленные в виде изъятий из положений ГАТС и смежных с ним документов.

В 1995 г. странами-членами ВТО было разработано первое и основное Приложение к ГАТС

по финансовым услугам. Как и в других соглашениях ВТО, в основу договоренностей в данной сфере было положено несколько основополагающих принципов, вытекающих из целей и задач функционирования самой организации: либерализация торговли финансовыми услугами, обеспечение национального режима и режима наибольшего благоприятствования, или по-другому недискриминация финансовых учреждений с точки зрения их резидентства и страновой принадлежности, разрешение споров между странами в области регулирования финансовых рынков путем переговоров, возможность отступления от договоренностей (правда, в том случае, если они угрожают целостности и стабильности финансовой системы страны и нарушают права инвесторов, вкладчиков и других лиц). Поставленная цель либерализации международной финансовой деятельности, в частности деятельности банков, достигается путем последовательных сокращений и отмены правительствами стран-членов ВТО ограничений по доступу на национальные рынки услуг. Напомним, что положения ГАТС распространяются на коммерческие операции, а потому услуги центральных банков банковским учреждениям (такие как рефинансирование их обязательств кредитором последней инстанции) не подпадают под его действие [5]. Наиболее распространенными видами ограничений на рынках банковских услуг в странах-членах по информации, собранной экспертами ВТО, являются:

- ограничения по типам юридических лиц и видам обособленных подразделений финансовых организаций, например, запрет на деятельность филиалов иностранных банков в ряде стран;
- квотирование иностранных инвестиций в банковский сектор, когда устанавливается максимально возможная доля иностранного капитала в совокупном банковском капитале страны в процентном отношении. Подобное ограничение, в частности, было установлено в 1993 г. Банком России для российской банковской системы в размере 12 %. Позднее эта квота была отменена самим же ЦБ РФ и, строго говоря, на тот момент была бесполезна, поскольку иностранные банки не выбирали и половины ее величины и им потребовалось более 10 лет, чтобы перешагнуть эту планку [2]. В протоколе рабочей группы о присоединении Российской Федерации к ВТО в 2011 г. была зафиксирована возможность введения в России 50 % квоты на участие в совокупном банковском капитале, но она до сих пор не введена законодательно, в отличие от страхового рынка;
- ограничения по количеству иностранных поставщиков услуг;
- особые требования в лицензировании, например, к составу учредителей;
- квоты на общую стоимость операций или активов иностранных банков и др.

Кроме того, страны-члены ВТО стремятся к устранению монополизации рынков финансовых услуг. Монопольные права на поставку банковских услуг, по которым приняты конкретные обязательства, могут предоставляться только по предварительному (не менее чем за три месяца) уведомлению Совета по торговле услугами при выполнении предусмотренных в ГАТС процедур внесения соответствующих изменений в национальный перечень конкретных обязательств. Любой монопольный банк, под которым понимается юридическое лицо, уполномоченное или созданное членом ВТО в качестве единственного поставщика банковских услуг на соответствующем рынке на территории этого члена ВТО, должен:

- при монопольной поставке банковских услуг поступать в соответствии с обязательствами члена ВТО по режиму наибольшего благоприятствования и конкретным обязательствам;
- при поставке банковских услуг, которые не относятся к сфере его монопольных прав и по которым приняты конкретные обязательства, включенные в национальный перечень члена ВТО, отказать от злоупотребления своим монопольным положением.

Следует отметить, что в области регулирования международной торговли услугами в странах-членах ВТО прослеживается та же тенденция, что и в регулировании международной торговли товарами: страны постепенно переносят фокус такого регулирования с открытых и прямых форм, законодательных мер к косвенным, так называемым техническим барьерам, административным процедурам

и т.п. Точно так же как в международной торговле товарами, развитые страны в гораздо большей степени заинтересованы в либерализации рынков финансовых услуг других стран, чем своих. Политика такого рода двойных стандартов четко прослеживается в их поведении на переговорах. Формально внутренние рынки развитых стран более открыты для деятельности иностранных банков, чем в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Однако при детальном рассмотрении национальных законодательств и подзаконных актов этих стран, особенно на региональном и местном уровнях, открытость национальных банковских систем не так очевидна и убедительна. Скажем, в США банковское законодательство далеко от идеала и в отдельных штатах предусматривает, к примеру, запрет на деятельность филиалов иностранных банков или прием иностранными банковскими учреждениями во вклады сбережений американских граждан [3].

Законодательство многих развитых стран уже в 1995 г. соответствовало требованиям ГАТС и Приложения по финансовым услугам. Однако еще в течение двух лет, вплоть до середины 1997 г., продолжались переговоры и уточнялись обязательства стран. Вместе с тем соответствие законодательства требованиям ВТО не означает отсутствия исключений и изъятий из установленных режимов. До сих пор ряд развитых стран сохраняет изъятия из национального режима (НР) [1]. Например, в Австрии управляющие директора филиалов или юридических лиц иностранных поставщиков услуг, в том числе банков, должны быть гражданами этой страны, а кроме того, филиалы иностранных акционерных обществ (Aktiengesellschaften) и ООО (Gesellschaften mit beschränkter Haftung) для доступа на рынок должны получить разрешение уполномоченного министерства, которое издает специальное постановление для легализации этих институтов (относится к горизонтальным изъятиям).

В то же время отдельные развивающиеся страны согласились на более либеральный для себя вариант национального регулирования рынка банковских услуг и отменили или снизили отдельные жесткие требования. При этом понятно, что чувствительность экономики развивающихся стран к иностранным финансовым институтам и их операциям несопоставимо выше по сравнению с экономиками развитых стран. Так, в Протоколе к ГАТС по финансовым услугам еще в 1997 г., вступившем в силу в 1999 г., зафиксировано увеличение лимитов иностранных инвестиций в банковском секторе таких стран, как Индонезия, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Филиппины. Индия в соответствии со своими обязательствами по финансовым договоренностям в ВТО увеличила лимиты на выдачу лицензий иностранным банкам, Республика Корея отменила проверки на так называемую экономическую целесообразность присутствия иностранных банков на национальном рынке. Данная проверка означает необходимость учредителей банка доказать, что созданный банк внесет положительный вклад в развитие рынка банковских услуг данной страны.

В соответствии с ГАТС каждый член ВТО обязан:

- публиковать или иным способом делать общедоступной информацию обо всех мерах общего применения, имеющих отношение сфере регулирования соглашения. Это же касается и международных договоров по вопросам торговли банковскими услугами, участником которых он является;
- незамедлительно давать ответы на запросы других членов ВТО о специальной информации, относящейся к указанным мерам и международным договорам;
- информировать Совет по торговле услугами об изменениях в национальном законодательстве и регулировании торговли банковскими услугами, если таковые включены в его перечень конкретных обязательств;
- создать один или несколько информационных пунктов (enquiry point) для предоставления информации по вопросам торговли банковскими услугами по запросам других членов ВТО в лице правительств. В связи с этим иностранным банкам рекомендуется направлять запросы через соответствующие органы государственной власти своей страны.

Для соблюдения действующих национальных норм по выдаче разрешений поставщикам банковских услуг, их лицензированию и сертификации член ВТО может установить порядок, в соответствии с которым будут признаваться выданные в другой стране-члене ВТО свидетельства и дипломы о полученном образовании и имеющемся опыте, о соответствии определенным требованиям, лицензии и сертификаты. Членам ВТО рекомендовано избегать превращения признания квалификации в средство дискриминации или в скрытое ограничение торговли банковскими услугами. В ВТО создан Комитет по финансовым услугам, он работает в тесном контакте с другими международными финансовыми организациями, например, МВФ, на Устав которого сделаны прямые отсылки в статьях ГАТС. Среди других организаций можно назвать Базельский комитет по банковскому надзору, Международную ассоциацию органов регулирования страхового рынка, Совет по исламским финансовым услугам, Международную организацию комиссий по ценным бумагам.

При вступлении в ВТО Россия внесла ряд изъятий в режим свободы доступа на российский рынок для иностранных поставщиков банковских услуг (национальный режим), они перечислены в Протоколе о присоединении РФ к ВТО. Среди них можно выделить горизонтальные изъятия, действующие по всем секторам и видам услуг, т.е. не только по финансовому рынку:

- трехлетний срок (с возможным продлением) пребывания ключевого зарубежного персонала или руководителей иностранного юридического лица;
- количество иностранных специалистов в банковском представительстве должно составлять не более двух человек (в других сферах услуг – до 5 человек);
- главным бухгалтером в банках с иностранным капиталом на территории России может быть только лицо, имеющее российский бухгалтерский аттестат.

Вертикальные изъятия (только для банковского сектора):

- отсутствует филиальная форма учреждения банка-нерезидента (изменение в Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» внесено Федеральным законом от 14 марта 2013 г. № 29-ФЗ) [4];
- возможность введения квоты на участие в банковском капитале в размере 50 % от совокупного капитала российских банков;
- разрешительный порядок (ЦБ РФ) создания иностранного банка, увеличения уставного капитала, продажи акций нерезидентам;
- дополнительные документы для регистрации: решение об участии, документ о регистрации за рубежом и аудированные балансы за три года, согласие регулятора страны-базирования.

Подобные изъятия достаточно надежно защищают банковский сектор России от прихода рискованных и сомнительных банков из-за рубежа, обеспечивая условия национальной финансовой безопасности. Однако в то же время созданы барьеры на пути более качественной конкуренции с иностранными банками, которые могут изъявить желание работать на нашем рынке в филиальной форме. Вспомним, что практически во всех странах с развитыми финансовыми рынками иностранным банкам доступны все главные формы коммерческого присутствия, включая филиал. Представляется, что в дальнейшем по мере роста капитализации и качества управления банковскими институтами и оказания банковских услуг Банк России может вернуться к вопросу либерализации коммерческого присутствия иностранных банковских институтов на российском рынке.

Библиографический список

1. Логинов, Б. Б. Издержки богатства и благотворительности ложатся на развивающиеся страны / Б. Б. Логинов // *Мировая экономика в XXI веке : сб. статей / Под ред. В. М. Кутового.* – М. : Научная книга, 2008. – 316 с.
2. Логинов, Б. Б. *Международный банковский бизнес / Б. Б. Логинов.* – М. : Юрайт, 2016. – 179 с.

3. Логинов, Б. Б. Международные факторы производства в национальных экономиках : монография / Б. Б. Логинов, А. О. Руднева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 312 с. – ISBN 978-5-16-005376-9.
4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // СЗ РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.
5. WTO General Agreement on Trade of Services, GATS. 1995 [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm (accessed date : 15.11.2016).

УДК 339.187:659.126-027.541

М.О. Макашев

БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. В статье исследуется то, каким образом бренд территории способен оказывать воздействие на потребителей. Изучаются пути повышения инвестиционной привлекательности территории через развитие бренда территории за счет возможности дополнительных доходов и сокращения издержек при успешном формировании и продвижении бренда территории как со стороны самой территории, так и со стороны инвесторов.

Ключевые слова: восприятие, позиционирование, бренд, брендинг территории, маркетинг территории, инвестиционная привлекательность территории.

Maxim Makashev

BRANDING AS AN INSTRUMENT OF IMPROVING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE TERRITORY

Annotation. The article examines an ability of the territory brand to have an impact on consumers. It also discusses different ways to increase the investment attractiveness of the territory through the development of the brand's territory due to the possibility of additional revenues and reducing costs upon successful establishment and promotion of the territory brand, both from the territory itself, and on the part of investors.

Keywords: perception, positioning, brand, territory branding, territory marketing, investment attractiveness of the territory.

Для понимания методики формирования благоприятного инвестиционного имиджа территории, с точки зрения маркетинга, необходимо в первую очередь обратиться не к маркетингу территорий, как одному из направлений развития науки маркетинга, а к маркетингу товаров и услуг, который является первоочередным и наиболее разработанным с точки зрения теории и практики. Что же в действительности является основополагающим при выборе нами того или иного товара, или выбора банка, или места для жизни, или направления инвестиций? С одной стороны, люди приобретают конкретные товары и услуги, в которых они испытывают определенную потребность, или инвестируют в те или иные компании, а с другой стороны, нет ничего удивительного в том, что то, что они видят и покупают каждый день, или в данном случае инвестируют – это уже давно не просто продукты и услуги, или отдельные территории, а бренды, под которыми они представлены, и выбор осуществляется во многом именно на основании имиджа данных брендов. Причем, что или кто реально стоит за тем или иным брендом, большей частью неизвестно. Конечно, при упоминании какого-то бренда у потенциальных потребителей или инвесторов в голове может возникнуть какая-либо информация, связанная с ним, однако насколько она будет соответствовать действительности? Более того, насколько может соответствовать действительности даже то, что люди сами ощущают? В качестве иллюстрации возможных сомнений по этим вопросам можно привести классический пример, к которому чаще всего обращаются в данном случае.

Произвольно выбранной группе респондентов предлагают попробовать три напитка на закрытой дегустации, т.е. участникам не известны их названия. На самом деле им предлагают «Coca-Cola» и какие-либо два других напитка с названием «кола». Газированные напитки «кола» крайне схожи между собой. Зачастую только профессиональным дегустаторам, которые разделяют вкус «колы» на

восемь составляющих, включающих в себя даже «вкус земли», по силам более-менее аргументированно дать оценку данным напиткам. Поэтому неудивительно, что при оценке напитков голоса произвольно выбранной группы респондентов разделяются примерно одинаково. Однако если респондентам, участвующим в дегустации, сказать, что теперь им предлагается еще три напитка, и дать их на дегустацию, разливая напитки из фирменных бутылок, чтобы марка была известна, то голоса распределяются совсем иначе – подавляющее количество респондентов будут утверждать, что «Coca-Cola» лучше. Таким образом, сначала респонденты говорят, что напитки практически одинаковые, а спустя крайне короткий промежуток времени утверждают, что это принципиально разные продукты, причем «Coca-Cola» вкуснее.

Вышеописанный «архаичный» и столь принятый к упоминанию в маркетинге пример с дегустациями однородных напитков и силой их торговых марок также проводился и в рамках нейромаркетинга. Нейромаркетинг – комплекс методов изучения поведения покупателей, воздействия на него, эмоциональных и поведенческих реакций на это воздействие, использующий новейшие разработки в областях маркетинга, когнитивной психологии и нейрофизиологии. Начиная с 80-х гг. прошлого века разрозненные эксперименты по изучению электрической активности мозга при просмотре рекламных роликов переросли в наше время в многомиллиардную индустрию [4].

В качестве примера можно привести исследование, которое было проведено в 2003 г. в лаборатории нейровизуализации в Медицинском колледже Бейлора в Хьюстоне с применением МРТ головного мозга (магнитно-резонансная томография). Проводился сравнительный тест «Pepsi-cola» и «Coca-cola». Результаты закрытой дегустации показали некоторое преимущество «Pepsi-cola». Однако, как только респондентам данные напитки были предложены в открытом виде, т.е. респондентам стало известно, что они пробуют, то 75 % респондентов заявило, что им больше нравится «Coca-cola». Характерно, что при их выборе активизировался кровоток зоны солатеральной префронтальной коры и гиппокампа, которые отвечают за позитивные эмоции и воспоминания [3].

Можно констатировать тот факт, что маркетинг позволяет изменять представление даже об органолептических показателях продукта (запах, вкус, цвет, консистенция), т.е. мы имеем дело с таким эффектом, как воображаемое качество товара, которое может не иметь никакого отношения к реальности. А что уж говорить о таких более сложных объектах как город, который «попробовать на вкус» намного сложнее и значение его воспринимаемого образа имеет еще большее значение. «Король позиционирования» Джек Траут (основатель компании «Trout and Partners», автор многочисленных бестселлеров по маркетингу, консультант крупнейших мировых компаний, таких как «IBM», «AT&T», «Hewlett-Packard», «MasterCard» и др.) по этому поводу говорит следующее: «В мозгу человека нет никаких фактов, есть только ощущения. Ощущение и есть реальность» [6].

В современном мире бывает не так важно, какой продукт выпускается на самом деле. Или как город, или определенный район в нем, реально отвечает всем требованиям для жизни, тот или иной проект соответствует требованиям инвестора. Важно, чтобы их воспринимали таким образом, как этого хотелось бы тем, кто в них вкладывает деньги. Оценить же реально данные свойства, как было показано выше, не так-то просто. В данной ситуации на первое место выходит все, что связано с восприятием. В маркетинге за управление восприятием в первую очередь «отвечает» бренд-менеджмент. Газированная вода, аудиторская компания, страна или конкретный город – все в наше время может и должно являться брендом, управлять которым совершенно необходимо, ведь если восприятием не управляют владельцы бренда, им управляет рынок, в том числе конкуренты, которые вряд ли заинтересованы в развитии своих соперников.

На рынке великое множество различных товаров и услуг. Существует немало городов и других территорий в которые могут быть привлечены разного рода инвестиции. Все данные объекты объединяет следующее – они вызывают эмоции посредством различных коммуникаций. Эти эмоции

перерастают в восприятие данных объектов. Все бренды так или иначе воспринимаются потребителем. Пусть даже со знаком «минус». Даже если бренд не заметили на прилавке или в списке потенциальных инвестиционных проектов – это уже его определенным образом характеризует. Несомненно, данное утверждение касается и территорий.

Регион, территория – это субъект, предоставляющий роль потребителя своих возможностей не только самому себе, но и другим субъектам (внешним и внутренним по отношению к территории). Именно их благополучное потребление региональных ресурсов, продуктов, услуг и возможностей позволяет региону в конечном счете построить, увеличить и собственное благополучие. Такой подход, представляющий регион, территорию как производителя, ориентированного на потребителей, на развитие их спроса, в отношении реальных ресурсов и потенциала территории является гораздо более маркетинговым, чем подход, фактически концентрирующий внимание региона исключительно на самом себе [5].

В условиях глобального экономического и демографического кризиса объем доступного человеческого и финансового капитала сокращается. Территории вынуждены вступать в ожесточенную конкуренцию за ресурсы. Выигрывает тот, кто находит свое место в новом мире. Брендинг территорий – инструмент, который позволяет удерживать и привлекать жителей, посетителей и инвесторов. Многие города и регионы за рубежом уже давно и успешно используют этот инструмент [1].

Какие же финансовые возможности дает успешный бренд как какого-либо товара, так и территории? Их можно перечислить. Подавляющее количество потребителей в своем выборе руководствуется брендами. Современные потребители выбирают товар на основе принадлежности его к определенному бренду. Кто из людей обращает внимание, на каком из заводов произведен тот или иной товар? Однако им прекрасно известно, под какой торговой маркой они предпочитают покупать товар. Поэтому для того, чтобы товар продавался, необходимо обладать брендами, которые выберет потребитель. Что люди в реальности знают о том или ином городе, например, о Флоренции? Красивый и богатый историей итальянский город? Наверное, большинство людей назовут Галерею Уффици. И, скорее всего, могут на этом остановиться. Инфраструктура, безработица, преступность – вряд ли все это кого-то будет особенно интересовать, пока будет находиться в «разумных пределах». Достаточно просто того, что это Флоренция. Аналогично тому, как потребителю достаточно того, что покупаемый товар является «Nike», «Sony» или «Apple». Поэтому для привлечения капитала и увеличения налогооблагаемой базы брендинг территории является одной из первоочередных задач.

Лояльность увеличивает количество повторных покупок. Если выбирать между сотней приятелей и несколькими настоящими, старыми друзьями, то, думается, большинство людей выберет старых друзей. Так же и в бизнесе: проверенные партнеры ценятся больше, нежели только что появившиеся. В бренд-менеджменте та же картина. Если выбирать между потребителями, покупающими различные бренды, и потребителями, приобретающими только определенный бренд, любая компания, выберет последних, естественно, в случае, если данным брендом будет бренд этой компании. Благодаря позиционированию бренда можно добиваться восприятия потребителем важных для него преимуществ определенного товара. Это позволит зарабатывать на лояльности потребителя и, соответственно, не давать зарабатывать на нем своим конкурентам.

Пожизненная стоимость покупателя (customer lifetime value, CLV) в Интернет только одной из марок компании «Procter & Gamble» может составлять несколько тысяч долларов. Для компаний-производителей автомобилей пожизненная стоимость потребителя может составлять сотни тысяч долларов. Если какой-либо город смог добиться к нему лояльного отношения со стороны тех же туристов, то они будут посещать его еще не один раз. А что касается инвестиций, то совершенно естественным является развитие любых уже сложивших позитивных отношений, т.е. если город уже име-

ет репутацию инвестиционно привлекательного и надежного партнера, то количество инвестиций в него будут только увеличиваться.

Марочная ценовая премия позволяет получить более высокую прибыль. По мере продвижения бренда на рынке в его «раскрутку» вкладываются немалые средства. Потребитель покупает не просто товар, а товар под определенным брендом. Собственно, именно на идентификацию данного бренда и формирование необходимых образов в сознании потребителя и расходуется рекламный бюджет. И если все складывается благополучно, то наступает такой момент, когда определенный товар начинает пользоваться спросом. Это в том числе дает возможность повышать стоимость продукции под данным брендом, не опасаясь при этом снижения объемов продаж, так как лояльный к бренду покупатель готов выкладывать за данный товар дополнительные деньги. Согласно исследованиям, у 72 % потребителей не сокращается количество покупок любимого бренда при увеличении стоимости его на 20 % [2].

Чем более какое-либо туристическое направление становится более популярным, тем более туристы готовы выплачивать большие деньги в гостиницах, ресторанах, музеях и т.д., а потенциально интересный для любого города креативный класс, готов рассматривать данное место как привлекательное для постоянного места жительства. Сильные марки гарантируют доверие к новым продуктам. Выход нового продукта на рынок характеризуется высокими издержками, направленными на продвижение нового бренда. Однако данные издержки значительно сокращаются, если рекламируемый продукт выпускается под уже известным, «раскрученным» брендом. Появление новых направлений инвестиций, новых туристических маршрутов, новых рабочих мест в городе, который уже сформировал положительную репутацию, намного проще, чем продвигать данные направления «с нуля».

Сильные марки приносят более высокие доходы акционерам. При оценке стоимости акций компаний все большее значение принимает оценка нематериальных активов. Если посмотреть на стоимостную оценку многих брендов, то становится понятно, почему статус бренда оказывает непосредственное влияние на стоимость акций компании, которой принадлежит бренд. Также можно отметить положительное влияние имиджа того или иного проекта или, в нашем случае города, в которые инвестирует та или иная компания свои средства, на стоимость акций данных компаний, так как позитивный имидж городских инвестиционных программ придает надежность и компаниям, которые в них инвестируют. Чем лояльнее потребители и чем сильнее марка, тем выше вероятность того, что покупатели будут прощать бренду его ошибки. Существует много примеров, когда крупнейшие компании были вынуждены отзываться свою продукцию целыми партиями. Однако, несмотря на возможное временное снижение объемов продаж, лояльность потребителей к бренду оставалась на прежнем уровне и не давала компании прекратить свое существование.

Такой запас прочности возможен только при наличии сильных брендов. Если бы потребитель купил молоко известного бренда и оно оказалось прокисшим, то он вполне мог бы приобрести продукт данного бренда и в следующий раз, списав это на какое-либо недоразумение. Однако если бы он купил молоко ранее ему не известное и оно оказалось прокисшим, то вряд ли бы он стал приобретать продукцию под данным брендом в следующий раз. Аналогичная ситуация может сложиться и с территориями. Если турист посетил некоторое популярное туристическое направление: какую-либо страну (например, Таиланд), город (например, Стокгольм) или отдельное место (например, с. Константиново – родину С. Есенина) и ему по какой-либо причине эта поездка не понравилась, то под действием популярного бренда территории (сложившегося позитивного имиджа данных мест) он вполне может свое негативное отношение списать на какие-либо настроенческие и необъективные факторы и со времени опять вернуться в данное место. Однако, если какая либо неудача или неоправданное ожидание произойдет с малоизвестной территорией, то очень мало вероятно, что данный турист туда еще раз вернется.

Известный бренд – средство привлечения лучших и более дешевых ресурсов. Кредиты, скидки при закупках сырья и материалов, поддержку администрации края, области и т. п. куда проще получить, если компания обладает весомым именем. То же самое касается и человеческого ресурса. Подавляющее большинство наемных работников уделяют внимание известности бренда компании, в которой работают, или брендам, под которыми данная компания предоставляет услуги или производит продукцию. При этом специалисты выказывают готовность получать меньшие деньги в обмен на престижность, возможности и гарантии, которые предоставляет бренд компании-работодателя.

Город также способен «экономить» на ресурсах. Если бренд территории уже получил признание, то в инвестиционной среде, естественным является более доступное привлечение более «дешевых» денег. Привлечение различного рода «звезд» в разных областях деятельности, новых рабочих рук и т.п. Бренд можно «сдавать в аренду». Начиная с конца XIX в., компании, обладающие брендами, которые пользуются успехом у потребителей, зарабатывают на сдаче данных брендов «в аренду». Эта практика обозначается специальным термином – франчайзинг. Если компания имеет такой нематериальный актив как популярный бренд, она может получать дополнительную прибыль, продавая франшизу. Аналогичная ситуация и с территориями. Существует сложившаяся практика, когда продажа символики, разрешение на размещение в названии или атрибутики коммерческих организаций названия того или иного города позволяет получать муниципалитетам дополнительный доход.

В связи с вышеизложенным, консолидация усилий различных органов власти, представителей коммерческих и некоммерческих организаций, представляющих интересы различных слоев населения, на формировании бренда территории является одной из первоочередных задач.

Библиографический список

1. Динни, К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / К. Динни. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 37 с. – ISBN 978-5-91657-655-9.
2. Дэвис, С. Управление активами торговой марки. Секреты успешных брендов / С. Дэвис. – СПб. : Питер, 2001. – 15 с. – ISBN 5-318-00411-3.
3. Линстром, М. Vuology : увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / М. Линстром. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 7 с. – ISBN 978-5-91657-401-2.
4. Льюис, Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя / Д. Льюис. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 5 с. – ISBN 978-5-00057-332-7.
5. Панкрухин, А. Маркетинг / А. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2005. – 558 с. – ISBN 5-98119-410-3.
6. Райс, Э. Маркетинговые войны / Э. Райс, Д. Траут. – СПб. : Питер, 2004. – 57 с. – ISBN 5-94723-866-7.

УДК 330.322.01

А.А. Медведь

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС: СТИМУЛИРУЮЩАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В статье рассматривается проблема стимулирующей политики государства в отношении инвестиционного процесса. Представлены аргументы в пользу активной институционализации процесса инвестирования. Систематизированы условия, благоприятствующие инвестиционному процессу или тормозящие его. Проанализирована ситуация в РФ, касающаяся развития необходимых для поступательного инвестиционного процесса институтов. Представлена классификация инвестиций согласно целям инвесторов. Предложены меры по государственной поддержке стратегических инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, государственная политика, институты, инвестиционный процесс, миграция капитала.

Anna Medved'

INVESTMENT PROCESS: EMPOWERING STATE POLICY

Annotation. The problem of stimulating state policy in relation to the investment process is investigated in the paper. Arguments in favor of active institutionalization of investment process are presented. Favorable or hindering conditions for investment process are systematized. The situation in the Russian Federation relating to the development of the institutions needed for the progressive process of the investing is analyzed. The classification of investments in accordance with the objectives of investors is presented. The measures for state support of strategic investments is suggested.

Keywords: investment, government policies, institutions, investment process, the migration of capital.

Длительный период закрытости экономики РФ от международного капитального рынка и беспрецедентная институциональная трансформация конца XX-го в. привели к тому, что внутренние и международные потоки капитала должным образом институционально не регулируются на национальном уровне, что приводит к хаотизации данного процесса. Между тем именно институциональные условия создают систему стимулирования инвесторов. Внутренние стимулы подразумевают реализацию собственных, в основном рыночных, целей инвесторов. Внешние стимулы служат дополнительным источником стимулирования капиталовложений и лежат в области неформальной институциональной среды и государственной политики (см. рис. 1). При этом неизменность институциональной среды оказывается важнее даже ее качественной составляющей.

Инвестиционная недостаточность является на сегодняшний день одной из ключевых проблем экономики РФ. Для осуществления задач ускоренной модернизации и импортозамещения необходимы массивные капиталовложения как внутренних, так и иностранных стратегических инвесторов. На сегодняшний день РФ выглядит довольно скромно на рынке мирового капитала, между тем, для модернизации отечественного производства нужны стратегические международные инвестиции, которые подразумевают трансферт технологий и организационной структуры управления. Пока же следует отметить большой процент «возвращенного» ранее вывезенного отечественного капитала, тогда как было бы полезно сотрудничество с представителями высокотехнологичных отраслей «новой» экономики. Есть также проблема «бегства» национального капитала, который вкладывается не в прибыльные зарубежные проекты, а в оффшорные юрисдикции для сокрытия от налогового преследования. В результате значительная часть инвестиционной базы расходуется крайне неэффективно.

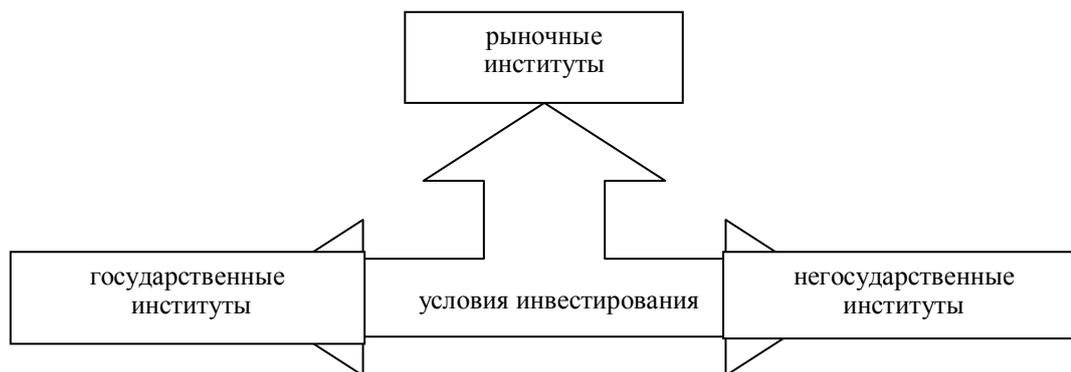


Рис. 1. Общие условия, благоприятствующие или тормозящие инвестиционный процесс

Россия, безусловно, обладает прогрессивными технологиями в некоторых специфических отраслях, таких, как производство материалов, вооружений, освоение космоса, но в целом промышленность страны нуждается в серьезной модернизации. На рынке высоких технологий Россия занимает на сегодняшний день ничтожную долю, имея огромный кадровый и информационный потенциал. Проблемой развития этих отраслей, помимо недофинансирования, являются вопросы управленческого характера, которые и могли бы быть также решены с помощью активного международного сотрудничества. Концепция привлечения инвестиций должна быть адаптирована к современным потребностям экономики России. Остро стоит вопрос преодоления технологического разрыва в сфере гражданских отраслей, что подразумевает развитие собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), импорт стратегического капитала, использование готовых технологий в реальном секторе. В условиях недостаточности государственного и банковского финансирования инноваций международный капитал потенциально является источником покрытия инвестиционного голода промышленности. Являясь по сути автономными для национальной экономики, международные инвестиции не только способны стимулировать экономический рост, но и могут повлиять на него качественно. Способствуя модернизации реального сектора экономики, они позволяют увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью, снизить зависимость страны от экспорта сырья и импорта высокотехнологичных продуктов. Это повысит доходы страны от внешнеэкономической деятельности, ослабит ее зависимость от колебаний мировых цен на энергоносители, придаст экономическому росту устойчивость. Учитывая объем российского рынка, квалификацию человеческих ресурсов, имеющийся реальный капитал, ресурсную базу, возможно в разы увеличить объем привлекаемого международного капитала.

На сегодняшний день Россия теряет свой значительный инвестиционный потенциал в пользу конкурентов: стран БРИК – Бразилии, Китая, Индии, других переходных и развивающихся экономик Европы и Азии. Преимущества этих стран, помимо дешевой рабочей силы, заключаются в том, что там предлагается стабильная правовая и финансовая инфраструктура, гарантии прав собственности, меньшие бюрократические препоны, система разнообразных льгот. Главным отличием от РФ является их «институциональная готовность» быть площадкой для внедрения международных проектов. Иностраный капитал, который необходим для диверсификации экономики РФ, можно получить только в том случае, если условия размещения инвестиций в стране будут лучше, чем в странах, конкурирующих за привлечение ресурсов. Кроме того, необходимо осуществлять постоянный поиск и привлечение потенциальных инвесторов, проводить активную информационную деятельность. Не лучшей стратегией является ставка на взаимодействие с крупнейшими транснациональными корпо-

рациями. Как правило, такие компании изначально имеют целью монополизацию рынка и не настроены на сотрудничество с внутренними производителями.

Главная задача государства в деле стимулирования инвестиционного процесса есть создание институциональной среды для инвесторов, как внутренних, так и иностранных. Практика показывает, что технологии склонны перемещаться в те регионы, где для них созданы сходные условия для реализации, как и в стране-доноре. И здесь на первое место и выходит уровень развития и качество экономических институтов, определяющих так называемый инвестиционный климат в стране. Инвестиционный климат можно определить как совокупность факторов (экономических и неэкономических), присущих той или иной стране, привлекающих либо отталкивающих потенциальных инвесторов (см. рис. 2). Таким образом, система условий для стимулирования инвестиционного процесса включает в себя следующие составляющие.

1. Институты конкурентного рынка. Инвесторы склонны вкладываться в эффективные экономики. Одним из ключевых институтов эффективной рыночной экономики является частная собственность как на экономические блага, так и на факторы производства. Отношения собственности, безусловно, должны быть отрегулированы государством для сохранения баланса между личными и общественными интересами, в каких-то моментах собственность должна быть ограничена специальными условиями пользования и распоряжения, однако право владения не должно быть подвержено произволу ни в какой форме.

2. Инвесторам необходима простая, понятная, безусловно исполняемая нормативная база. В законодательных и нормативных документах права, гарантии и преференции должны быть четко и однозначно зафиксированы, не должно быть малейших возможностей для двойного толкования, не говоря уже о противоречии одних актов другим, как это нередко бывает при анализе регионального и федерального законодательства. Нужна независимая судебная система, имеющая международный авторитет.

3. Часто недооцениваются обычаи и традиции, существующие в стране-реципиенте, тогда как зачастую они имеют даже большее значение, чем формальные правила и процедуры. Без устоявшейся деловой этики практически невозможно эффективное взаимодействие экономических субъектов, так как никакой формальный договор не удержит от недобросовестной практики, если нет эндогенных запретов и ограничений. В идеале неформальные правила должны в точности соответствовать формальным и служить дополнительной гарантией их неукоснительного выполнения.

4. Основная функция власти в сфере экономики – контроль за выполнением формальных правил. В этом смысле на первый план выходят следующие характеристики существующей политической системы – легитимность (поддержка со стороны населения), эффективность (способность оперативно решать споры и конфликты), доступность (недискриминация относительно юрисдикции и социального статуса объектов защиты). Наличие формально урегулированных прав собственности должно быть подкреплено безусловной защитой третьей стороны, под которой подразумевается государство, способное быть объективным в суждениях и обладающее силой и авторитетом, позволяющими разрешать конфликты прав собственности. Должна быть обоснованна и неизменна экономическая политика государства, особенно в таких амбивалентных областях, как приватизация, налоговая, финансово-кредитная политика. Основной целью власти в этой сфере должно быть поступательное экономическое развитие, чему способствует низкий уровень процента и инфляции на макроэкономическом уровне, поддержка свободного предпринимательства на микроэкономическом уровне, открытость экономики для продуктивного международного сотрудничества на уровне мировой экономики.

**институциональный пазл (система условий привлечения
капитала в национальную экономику)**

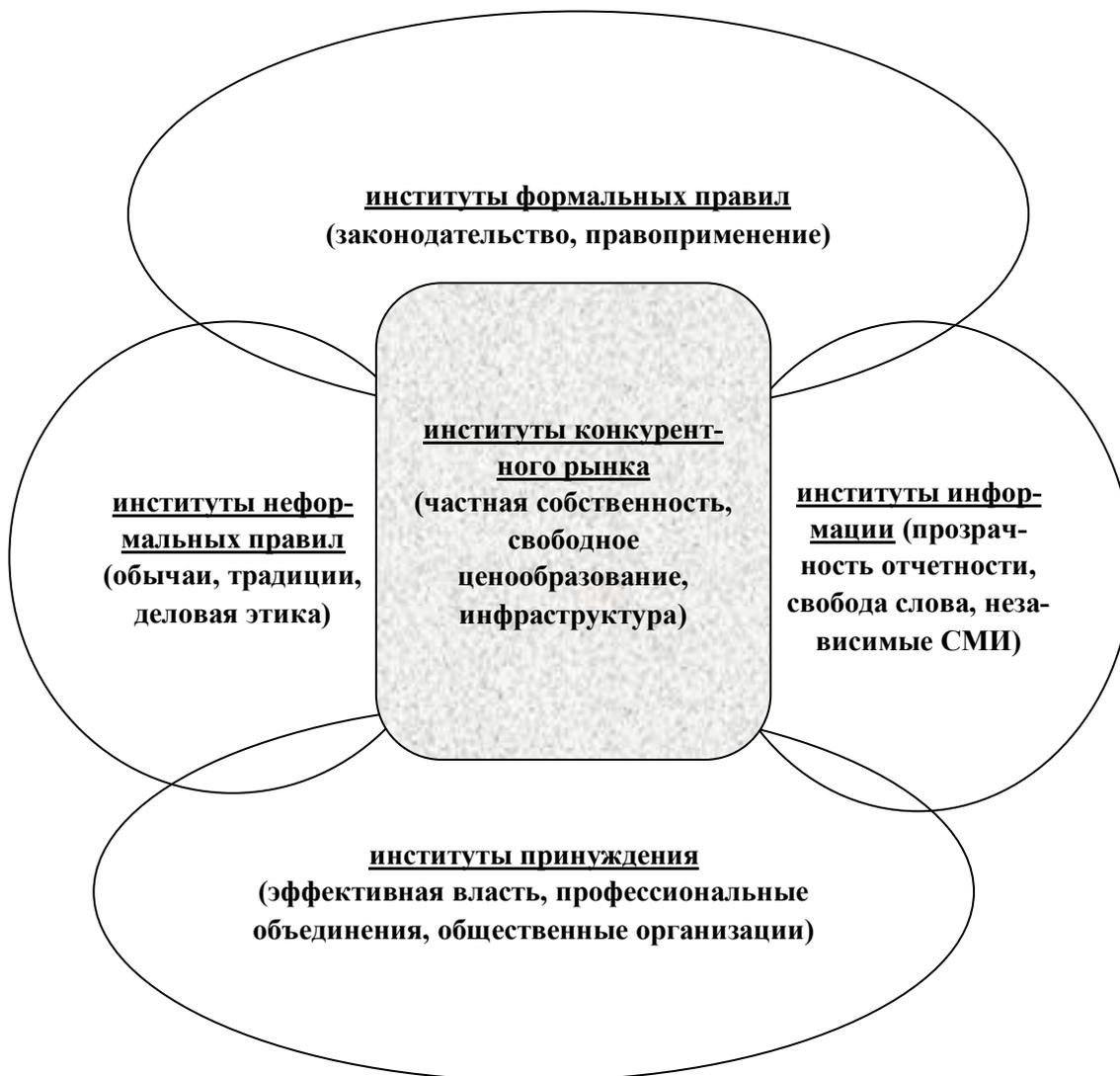


Рис. 2. Институциональный пазл

5. Доступность и достоверность имеющейся информации является ключевым моментом для принятия решений. В обстановке недостатка информации решение с большой долей вероятности будет принято под воздействием случайных факторов, присутствие же заведомо неверной информации ведет к изначально неверным относительно заявленных целей решениям. Поэтому информационный фактор является существенным для потенциальных инвесторов. Информационная система должна предоставлять потенциальным инвесторам валидные данные об экономических показателях, законодательной базе, существующих инвестиционных проектах и потенциальных партнерах [2].

Инвестиционный процесс требует также регулирования согласно целеполаганию потенциальных инвесторов. В связи с этим автор считает целесообразным следующую классификацию целей экономических субъектов, осуществляющих инвестиции.

1. Сохранение стоимости капитала (арбитражные). Для инвесторов подобного типа определяющим фактором для вложения средств является институциональная устойчивость страны размещения, а также, довольно часто, ее иммунитет от возможных налоговых и иных взысканий со стороны страны происхождения капитала. Как правило, подобные инвестиции не трансформируются непосредственно в производственный капитал, оставаясь для инвестора финансовыми вложениями.

2. Приращение финансового капитала (спекулятивные). В данном случае инвесторов интересует прежде всего доходность активов, в которые вкладывается капитал. Чаще всего это портфельные инвесторы, причем сторонники «агрессивного» портфеля, нацеленного на максимальную прибыль и толерантного к рискам.

3. Использование факторов производства (факторные). В данном случае целью инвестирования является использование редких и/или качественных и/или дешевых ресурсов. Как правило, такой инвестор предпочитает прямые инвестиции, цель которых – увеличение производственной прибыли за счет отдачи от ресурсов.

4. Создание/совершенствование технологий (венчурные). Целью инвестора является создание новых или модернизация имеющихся технологий. Как правило, инвесторы такого типа предъявляют серьезные требования к качеству человеческого капитала, но они же часто и способствуют его улучшению.

5. Устранение конкурентов (закрывающие). Это прямые инвестиции, преследующие цель перепрофилирование или уничтожение производств, конкурирующих с собственным бизнесом инвестора.

Каждый вид инвестиций может принести как пользу, так и вред национальной экономике (см. табл. 1), что и определяет необходимость институционального регулирования. Государству необходимо создавать максимально благоприятные институциональные условия для венчурных инвестиций, внимательно относиться к факторным, а спекулятивные и тем более закрывающие инвестиции должны им блокироваться из соображений экономической безопасности.

Таблица 1

Классификация инвестиций согласно целям инвесторов с определением возможностей и рисков для национальной экономики

вид инвестиций	цель инвесторов	возможности	риски
факторные	факторы производства	увеличение занятости факторов производства	деформация экономики в пользу отраслей, использующих избыточный и/или редкий фактор, поддержка устаревших и/или экологически грязных производств
венчурные	технологии	создание и совершенствование технологий	частная собственность на технологии
спекулятивные	прибыль от перепродажи	ликвидность инвестиционного рынка	финансовые кризисы
закрывающие	устранение конкурентов	закрытие неэффективных производств	монополизация экономики

Международный характер капиталовложений является фактором резкого роста транзакционных издержек экономического взаимодействия. Различия в формальных и неформальных правилах, разные системы легитимизации власти, дифференциация социально-экономических систем многократно усложняют поиск и проверку информации, партнеров, выбор форм взаимодействия, осуществление планирования и прогнозирования умножают ситуации неопределенности и риска. Ситуация также осложняется отсутствием устойчивой системы международных формальных институтов, на что негативно влияет принцип суверенитета государств, сменяемости власти и добровольности присоединения к международным договорам. В результате вопрос принуждения к исполнению международных договоров находится в опасной зоне политических противоречий и возможных военных столкновений, что фактически блокирует любые попытки создания неких наднациональных силовых структур. На сегодняшний день сложилась практика оценивания транзакционных издержек международного взаимодействия с помощью понятия «страновой риск», однако всевозможные страновые рейтинги не способны дать точную характеристику возможных издержек, а также часто подвержены тенденциозности и ангажированности [3]. Одной из ключевых институциональных проблем процесса инвестирования является также вопрос доверия экономических субъектов, которое может быть основано либо на внешнем принуждении к исполнению обязательств (сильная государственная власть), либо на общем высоком уровне моральных суждений, принятых в обществе (деловая этика). Асимметрия информации, представляющая собой неравный доступ к достоверному знанию, является одним из основных факторов, несущих потенциал морального вреда, увеличивающих транзакционные издержки и приводящих к неоптимальному размещению ресурсов. Оппортунизм контрагента ведет к возникновению множества негативных эффектов, приводящих к ощутимым долгосрочным потерям.

Следует отметить, что вопросам доверия уделяется достаточно много внимания в экономической теории. По мнению К. Дж. Эрроу, каждая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени [7]. На данный вопрос обращали внимание в свое время Дж. Локк, И. Кант и Э. Дюркгейм. Эта категория являлась предметом изучения социологов (труды которых в основном и легли в основу институциональной экономической теории), рассматривавших, например, тему социального обмена (П. Блау, Дж. Хоманс). По мнению Т. Парсона, социальная самодостаточность, т.е. самосохранение общества, должна быть обеспечена отношениями доверительного взаимодействия, а также особыми устойчивыми отношениями личности и общества. Общество самодостаточно в той мере, в какой действия его членов служат адекватным вкладом в его функционирование [4]. А. Селигмен отмечает, что власть и насилие на время могут решить проблему социального порядка, но не способны обеспечить основу для поддержания этого порядка в долгосрочной перспективе [5]. Большое значение данному фактору придает Фрэнсис Фукуяма, исследующий постиндустриальное общество. Доверие, по его мнению, должно быть основано на нормах морали, которые разделяют группы или все общество и в соответствии с которыми и формируется нормы поведения. При таком устройстве нет никакой необходимости контрактной и правовой регуляции взаимодействия, поскольку присутствует нравственный консенсус, являющийся основой доверительных взаимоотношений. Данная основа составляет социальный капитал, который по сути становится одним из факторов производства. Ф. Фукуяма выделяет три уровня создания социального капитала. Первый основан на семейном воспитании, где формируется первичное доверие на уровне родственных связей, второй формируется на основе добровольных организаций, третий – на государственном уровне. В целом Фукуяма считает, что общественное благополучие и способность к конкуренции обусловлены в общем и целом единственной культурной характеристикой – уровнем доверия, присущим данному обществу [6]. В институциональной экономике институт доверия как правило рассматривается как механизм снижения транзакционных издержек и экономии на издержках принуждения. В этом смысле показателем доверия является сам факт совершения сделки, а также степень ее

формализации. Со стороны государства здесь необходимы действенные меры по укреплению формальных норм и правил, а также поощрение неформальных.

В условиях глобализации движение товаров и капитала имеет взаимозамещающий характер – импорт товаров замещается иностранными инвестициями, а экспорт – вывозом капитала. При этом если экспорт в страну выгоднее размещения там производства, то для стимулирования инвестиционного процесса совершенно необходима государственная политика протекционизма. Нужна она и для поддержки развития новых отраслей, пока издержки отечественного производителя не снизятся до уровня, позволяющего противостоять агрессивному импорту. В случае неконтролируемого встраивания технологически недостаточно развитой страны в международный товарный рынок существует большая вероятность деформации экспорта и внутреннего производства в сторону отраслей, эксплуатирующих природные, а не человеческие и капитальные ресурсы [1]. Выбор тех или иных методов протекционистской защиты является серьезным вопросом в плане эффективности принимаемых мер и их воздействия на благосостояние – в основном дилемма состоит в том, эффективней ли ограждать отечественных производителей от иностранной конкуренции или непосредственно помогать национальным производителям. Возьмем для сравнения тарифную защиту (импортный тариф) и метод непосредственной поддержки национального производителя (производственную субсидию). Общеизвестно противоречие интересов потребителей и производителей. Интересы группы потребителей заключаются в том, чтобы не допускались искажения рыночных цен. Имея в виду политику, минимизирующую подобные искажения, можно утверждать, что производственные субсидии наименее вредны. Субсидии искажают только производственную сторону экономики и вызывают меньшие потери благосостояния покупателей, чем тарифы, которые как раз и искажают уровень цен по сравнению с мировым уровнем. И та, и другая политики увеличивают производство. Однако прямые производственные субсидии – это выгоды только для определенных фирм, тогда как тарифы – это общественные блага, выгода, доступная для любой новой фирмы, начинающей деятельность в защищенной отрасли. Следовательно, субсидии были бы предпочтительнее тарифов для существующих членов защищенной отрасли, но ими, скорее всего, не смогут воспользоваться новые фирмы. С другой стороны, в то время как тарифы пополняют государственную казну, субсидии – это дополнительная утечка государственных доходов.

У каждого из методов протекционизма, таким образом, свои преимущества и недостатки, поэтому выбор политики следует производить дифференцировано – например, начинать создавать отрасль с прямых субсидий или инструмента частно-государственного партнерства, затем, по мере роста числа производителей, применять таможенный тариф, и далее переходить, скажем, к национальным стандартам качества. Протекционизм – это не просто защита национального производителя от иностранной конкуренции, это комплекс мер поощрения и поддержки отечественной промышленности – как внутри страны, так и за рубежом. При этом последовательная поддержка и помощь национальному производителю является необходимым, но недостаточным условием прогрессивного роста национальной экономики. Безусловно, нужно создавать условия и для комфортного ведения бизнеса в стране, и для развития международного сотрудничества.

Библиографический список

1. Касатонов, В. Ю. Экономическая война против России / В. Ю. Касатонов. – М. : Алгоритм, 2014. – 272 с.
2. Медведь, А. А. Институциональные аспекты формирования инвестиционного климата в РФ / А. А. Медведь, В. А. Плотников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 6-1(185). – С. 136–143.

3. Медведь, А. А. Управление международными инвестициями в аспекте страновых рисков / А. А. Медведь. – СПб. : Изд-во СПб Академии управления и экономики, 2008. – 158 с.
4. Парсонс, Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М. : Аспект Пресс, 1998. – С. 21.
5. Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М. : Идея-Пресс, 2002. – С. 7.
6. Фукуяма, Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма. – М. : Academia, 1999. – С. 129.
7. Arrow, K. Gifts and Exchanges / K. Arrow // Philosophy and Public Affairs. – 1974. – Vol. 1. – № 4. – P. 357.

УДК 338

В.Ф. Уколов

А.В. Соломатин

А.В. Никиенко

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА НЕЗАВИСИМЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы формирования института независимых рейтинговых агентств и обосновываются пути их решения. Приводятся различные точки зрения относительно объективности оценок, даваемых международными рейтинговыми агентствами и аргументируется положение о целесообразности создания подобных структур на пространстве государств, входящих в состав Евразийского Экономического Союза.

Ключевые слова: агентство, финансовый рынок, эмитенты, рынок капитала, инвестиционная активность, рейтинговые оценки, национальные интересы.

Vladimir Ukolov

Aleksandr Solomatin

Aleksandr Nikienko

THE FORMATION OF THE INSTITUTE OF INDEPENDENT RATING AGENCIES

Annotation. The article considers problems of formation of the Institute of independent rating agencies and substantiated ways of their solution. Are different points of view regarding the objectivity of the ratings given by international rating agencies and the author argues about the feasibility of creating such structures on the space of States outside the European Economic Union.

Keywords: agency, financial market, issuers, capital market, investment activity; the rating assessment of national interests.

Актуальность формирования института независимых рейтинговых агентств ЕАЭС (Евразийский Экономический Союз) обусловлена тем, что рейтинговые оценки, сформированные в условиях однополярного мира не адекватны содержанию и целевой направленности инвестиционной деятельности стран-участниц. Необходим учет социальной ориентации бизнес-активности и долгосрочных перспектив развития стран, а также проведение взвешенной политики по данному вопросу.

Рейтинговые агентства в идеале повышают прозрачность функционирования финансовых рынков. Потребность в услугах рейтинговых агентств резко возрастает при отсутствии или непрозрачности информации для потенциальных эмитентов, что является весьма характерно для развивающихся стран. Вместе с тем, доступ на международный рынок капитала в значительной степени зависит от оценки странового риска, который в свою очередь отражается в суверенном кредитном рейтинге страны и определяет стоимость заимствований. Как следствие, рейтинговые агентства играют решающую роль в обеспечении доступа к рынкам капитала для эмитентов и предоставлении инвесторам ценных сигналов о кредитоспособности заемщиков.

Анализ существующих исследований по данной теме говорит о наличии серьезнейших проблем на рынке рейтинговых агентств. Главной проблемой из них является ангажированность рейтинговых агентств. Они имеют явно выраженную тенденцию завышения оценок заемщиков из стран базирования рейтинговых агентств и занижения оценок эмитентов из развивающихся стран [2]. Так как развивающиеся страны имеют менее развитые финансовые рынки, то такая оценка рейтинга создает потенциальную угрозу для их рынков при попытках выхода на международный долговой рынок, а также угрозу для получения справедливой стоимости заимствований. Последнее является также важным моментом для создания рейтинговых агентств в странах ЕАЭС.

При создании института независимых рейтинговых агентств стран-участниц ЕАЭС необхо-

димо добиться формирования объективных оценок инвестиционной привлекательности структур и пользователей кредитных рейтингов, как инструмента инвестиционной политики. Доминирование глобальных рейтинговых агентств (трем глобальными агентствам Moody's, Standard and Poor's, Fitch принадлежит 94 % рынка оценки кредитного рейтинга [3]) приводит к тому, что создаются условия манипулирования рейтингами. Глобальные рейтинговые агентства рассматривают эмитентов в первую очередь с позиции капитала той страны, в которой находится их штаб-квартира. В связи с этим создание института рейтинговых агентств в странах ЕАЭС поможет решить проблему ангажированности в оценках кредитного риска глобальными участниками. Как показывают исследования, потребность в таких услугах уже сформирована.

В текущей политической ситуации новым источником иностранных инвестиций может стать Азиатский регион. Взаимодействие в области применения методики и включение национальных рейтинговых агентств в ассоциацию может повысить репутацию и обеспечить признание на мировом уровне, что в свою очередь будет благоприятствовать притоку капитала из Азиатского региона.

Другой проблемой на пути формирования объективных рейтинговых оценок является репутационные риски. В случае с рейтинговыми агентствами в рамках ЕАЭС данный барьер можно считать частично снятым при условии встраивания в систему рейтингования регулирующих механизмов финансового рынка. Так, например, наличие кредитного рейтинга «Эксперта РА» (не ниже А+) является одним из требований для включения ценных бумаг эмитента в высший котировальный список на Московской бирже.

В большинстве стран наблюдается рыночный подход к рынку рейтинговых агентств, а именно требование наличия аккредитации. В США критерии для такой аккредитации были установлены государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (Securities and Exchange Commission). Аккредитованные организации имеют статус «национально признанная статистически рейтинговая организация» (NRSRO, nationally recognized statistical rating organization). В Европейском союзе (ЕС) аналогичные критерии были выведены Базельским комитетом.

Для упрочения репутации рейтинговых агентств ЕАЭС было бы целесообразным рассмотреть возможности взаимодействия с Ассоциацией кредитных рейтинговых агентств Азии (Association of Credit Rating Agencies in Asia ACRAA). Взаимодействие в области применения методик и включения рейтинговых агентств в ассоциацию может повысить репутацию и обеспечит признание на мировом уровне, что в свою очередь будет благоприятствовать притоку капитала из Азиатского региона.

Деятельность рейтинговых агентств стран, входящих в ЕАЭС, должна базироваться на уважении национальных интересов партнеров, учете долгосрочной окупаемости инвестиций и гармонизации интересов. В связи с этим необходимо сформулировать основные принципы рейтинговой деятельности. Такими принципами, на наш взгляд, являются:

- гарантия объективности рейтинговой оценки;
- глубокое изучение особенностей инвестиционной деятельности стран-партнеров;
- понимание и учет национальных традиций, глубинных ценностей, культурных и этических норм [1];
- необходимость сохранения и защиты национальной идентичности народов стран-участниц и суверенитета государств;
- взаимовыгодное сотрудничество и партнерство;
- переход от краткосрочной к долгосрочной стратегии в рейтинговых оценках инвестиционной привлекательности.

Эффективность рейтинговой деятельности определяется: синергией инвестиционных политик стран-участниц, полным учетом национальных интересов, социальной ориентированностью инвестиционной политики, обеспечением экономической безопасности, оптимизацией затрат на создание и

функционирование рейтинговых агентств. Предпочтительными формами организации рейтинговой деятельности являются: акционерное общество (АО), совместное предприятие (СП). В качестве основных объектов рейтинга выступают банки, страховые компании, компании нефинансового сектора, финансовые инструменты.

Базовыми требованиями к формированию рейтинговых агентств следует считать учет накопленного, апробированного и одобренного деловым сообществом опыта стран-участниц (в частности российского Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства; адаптацию позитивного опыта международных рейтинговых агентств к условиям стран-участниц; привлекательность выбранной и апробированной формы рейтинговой деятельности для других международных рынков.

Необходим и целесообразен учет следующих национальных интересов стран-участниц:

– возможность работы на территории конкретного государства представителей других стран-участниц, с обязательной аккредитацией региональной рейтинговой структуры в виде дочернего или совместного предприятия;

– возможность использования иностранных норм регулирования, согласованных с нормами и правилами конкретной страны;

– признание наднациональных кредитных рейтингов, либо создание при необходимости национальных шкал.

Кредитный рейтинг по национальной шкале используется для внутристранового сопоставления рейтингуемых объектов с самым высоким уровнем кредитоспособности в экономике данной страны. Наряду с этим, региональная шкала позволяет присваивать рейтинги межправительственным организациям региона, а также компаниям, ведущим бизнес, либо имеющим активы в нескольких странах региона. В тоже время национальная шкала подразумевает приоритет требований национального регулятора. Региональная шкала подразумевает выполнение требований национальных регуляторов всех стран региона.

На первых периодах организации наднационального рейтингового агентства ЕАЭС целесообразно сосредоточится на трех ключевых видах продукта, внутри которых также может иметь место дробление. Ключевые рейтинговые продукты: корпоративный кредитный рейтинг – рейтинг кредитоспособности компаний нефинансового сектора; кредитный рейтинг государственного сектора – рейтинг кредитоспособности государств и субъектов государств; кредитный рейтинг финансовых институтов – рейтинг кредитоспособности банков, страховых организаций и других финансовых институтов. Реализация такого межгосударственного проекта позволит существенным образом поднять эффективность инвестиционной деятельности, консолидировать усилия стран-участниц в деле реализации инвестиционной политики, укрепить национальную безопасность и экономический суверенитет, способствовать формированию многополярного мира.

Библиографический список

1. Уколов, В. Ф. Теория управления / В. Ф. Уколов, Д. А. Розенков, И. К. Быстряков. – М. : Экономика, 2015. – 1008 с.
2. Ink Local credit rating agencies: a new dataset [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531916300514> (accessed date : 07.06.2016).
3. Pernicious effects: How the credit rating agencies disadvantage emerging markets [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531916300745> (accessed date : 30.06.2016).

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 502.34

А.В. Агафонов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Обоснована необходимость эколого-ориентированной деятельности российских предприятий в условиях инновационного развития. Исследовано влияние производственной деятельности российских предприятий на окружающую среду. Сформулировано определение эколого-ориентированного предприятия. Систематизированы и проанализированы меры, оказывающие стимулирующее воздействие на деятельность предприятий в области охраны окружающей среды в России и за рубежом. Разработаны методологические подходы по определению техногенной нагрузки территории и оценке эколого-ориентированности объектов.

Ключевые слова: инновационное развитие, оценка эколого-ориентированности региона и предприятия, эколого-ориентированное предприятие, экологические цели.

Alexey Agafonov

THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR THE ASSESSMENT OF THE STIMULATION OF ECO-ORIENTED ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF REFORMING OF THE ECOLOGICAL LEGISLATION

Annotation. The necessity of ecological-oriented activities of Russian enterprises in conditions of innovative development. The influence of production activity of Russian enterprises on the environment. Definition of ecological-oriented enterprises. Systematized and analyzed the measures that have a stimulating effect on the activity of enterprises in the field of environmental protection in Russia and abroad. The developed methodological approaches for determining the anthropogenic load of the territory and the assessment of ecological and orientation of objects.

Keywords: innovative development, assessment of environmental and orientation of the region and the enterprise, environmental-oriented enterprise, the environmental objectives.

Во второй четверти XX в. ведущие в научно-техническом отношении страны мира, достигнувшие постиндустриального типа развития, перешли к новой форме организации экономики – инновационной экономике. Такой переход стал возможным, благодаря тому, что роль инноваций в различных областях и сферах человеческой деятельности этих странах стала ведущей. По мнению известного американского футуролога Э. Тоффлера начало инновационной экономики – 1956 г. [20].

Производственная, хозяйственная деятельность людей неизбежно приводит к загрязнению

природных сред: атмосферы – выбросами вредных веществ, поверхностных водоемов – сбросами загрязненных промышленных и коммунальных стоков, земельных ресурсов – размещением на них отходов производства и потребления. Мера этого воздействия отличается масштабами и силой, а также величиной наносимого эколого-экономического ущерба окружающей среде в различные периоды экономического развития стран. В условиях инновационного развития, когда используются уникальные, прорывные технологии, создаются совершенно новые продукты, порой с неизвестными новыми характеристиками, с большой осторожностью следует относиться к этим инновациям в части их влияния на состояние окружающей среды здоровье людей. Сотрудники научно-исследовательского института питания Российской Академии Наук в своих исследованиях предупреждают о серьезных рисках неблагоприятного воздействия на организм человека, связанных с использованием различных наноматериалов, используемых в производственной и бытовой сфере [8]. Специалисты во всем мире пока с большой осторожностью относятся к внедрению нанотехнологий в фармацевтику и пищевую промышленность. Поэтому особенно актуальным в настоящее время являются необходимость учета в инновационных процессах экологической составляющей – предусматривать оценку влияния вновь созданных инновационных продуктов на окружающую среду, т.е. учитывать эколого-ориентированную составляющую этих процессов.

Анализ данных Государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2015 году» показал некоторое снижение в 2015 г. таких показателей, как объем образования отходов в РФ по видам экономической деятельности, объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников, объем сброса сточных вод. Однако наблюдается увеличение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от автомобильного транспорта, некоторых видов загрязняющих веществ, попадающих в атмосферу и поверхностные водоемы [9]. Исследование влияния производственной деятельности российских предприятий на окружающую среду показало необходимость снижения нагрузки на окружающую среду, оказываемой деятельностью предприятий, и необходимости перехода предприятий на эколого-ориентированный путь развития.

Эколого-ориентированное развитие предполагает экологическую ориентированность в различных аспектах: и в деятельности предприятий, и в бизнесе, и в предпринимательстве, и в маркетинге, и в менеджменте, и в образовании, и в социо-экономических системах в целом, и в др. Авторы в своих исследованиях рассматривают различные аспекты эколого-ориентированности и дают им свои определения. Анализ и сравнение определений эколого-ориентированности, предложенными такими авторами как А.И. Торопецким [19], В.И. Бобошко [1], А.А. Гусевым [1], И.М. Потравным [1], Э.Р. Нуртдиновым [17], Э.Р.Черняховским [22], Я.Я. Яндыгановым [24], Е.В. Чечуновой [23], А. А. Наумовым [15], Е. В. Варенниковой [3], С. Н. Новоселовым [16], В. Коддингтоном [2], В.Н. Лопатыным [13], В.Г. Игнатовым [10], А.М. Бородиным [2], А.В. Гагариным [7], А.В. Иващенко [7], Я.Д. Вишняковым [4; 5; 6], С.П. Киселевой [11, 12], М.А. Окландером [18], Е.В. Мишениным [14], И.И. Коблянкой [14], показало, что каждое из них относится к определенной сфере и отражает конкретные реализуемые направления эколого-ориентированной деятельности в данной сфере.

Рассматривая вопрос о том, какие предприятия можно отнести к эколого-ориентированным, следует анализировать не только производственную деятельность предприятия и соблюдение им природоохранного законодательства. Учитывая инновационный характер развития современной экономики, важно отметить, что понятие эколого-ориентированного предприятия, эколого-ориентированной деятельности нужно рассматривать несколько шире. Активно развиваются экологические инновации, которые не только создают ресурсосберегающие, малоотходные технологии, экологически чистую продукцию, природоохранную технику, но и формируют новое сознание у людей, направленное на бережное отношение к природе, окружающей среде. Эколого-ориентированная деятельность предприятия должна охватывать все сферы его функционирования: производственную,

плановую, маркетинговую, организационную, управленческую, логистическую и др. Кроме того, важно достижение конкретных экологических целей по всем видам деятельности предприятия. Экологические цели направлены, как правило, на решение двух задач – снижение потребления любых ресурсов, что в конечном итоге приведет к снижению потребления первичного природного ресурса и снижению загрязнения окружающей среды. Поэтому *эколого-ориентированными предприятиями* следует называть такие предприятия, деятельность которых направлена на максимальное достижение определенных экологических целей по всем видам деятельности.

Очевидно, что эколого-ориентированность каждого вида деятельности предприятия будет зависеть от полноты достижения поставленных экологических целей и эффективности выбранных способов их достижения. Для комплексной оценки эколого-ориентированности предприятия (ЭОП) возможно использование следующего уравнения:

$$\text{ЭОП} = \text{ЭО}_{\text{пр}} + \text{ЭО}_{\text{п}} + \text{ЭО}_{\text{оос}} + \text{ЭО}_{\text{уинф}} + \text{ЭО}_{\text{уоос}} + \text{ЭО}_{\text{м}} + \text{ЭО}_{\text{уп}} + \text{ЭО}_{\text{л}}$$

где ЭОП – эколого-ориентированность предприятия; ЭО_{пр} – эколого-ориентированность производственной деятельности; ЭО_п – эколого-ориентированность деятельности по планированию; ЭО_{оос} – эколого-ориентированность в управлении охраной окружающей среды; ЭО_{уинф} – эколого-ориентированность деятельности по управлению инфраструктурой; ЭО_м – эколого-ориентированность деятельности по маркетингу; ЭО_{уп} – эколого-ориентированность деятельности по управлению персоналом; ЭО_л – эколого-ориентированность деятельности по логистике.

Инновационная экономика как новый тип современного экономического развития предполагает всемерно содействовать устойчивому развитию, которое, в свою очередь, во многом будет зависеть от увеличения доли эколого-ориентированных предприятий во всех отраслях экономики страны. Переход России на инновационный путь развития обусловил, в числе многих решаемых задач для этого перехода, необходимость активного развития эколого-ориентированной деятельности предприятий. Многие специалисты институтов развития считают, что большинство элементов инновационной инфраструктуры в России уже созданы. Систематизация и анализ мер, оказывающих стимулирующее воздействие на деятельность предприятий в области охраны окружающей среды в России и за рубежом, к числу которых относятся экологические налоги, платежи за негативное воздействие на окружающую среду или реализация принципа «загрязнитель платит», ускоренная амортизация основных фондов природоохранного назначения, система экологического страхования, акцизные налоги на продукцию, загрязняющую окружающую среду на стадии производства и потребления, экологические субсидии и льготы, позволила выявить положительные эффекты механизмов, реализующих эти меры, выявить их недостатки и предложить меры по их улучшению с целью их применения в РФ.

Формирование законодательства в области охраны окружающей среды, рационального природопользования и ресурсосбережения в РФ прошло долгий путь становления и развития. Глобальные изменения его в течение последних трех лет, направленные на усиление деятельности предприятий в области снижения негативного воздействия на окружающую среду, диктуют необходимость выявить проблемы, мешающие стимулированию эколого-ориентированной деятельности предприятий в условиях инновационного развития. Определение направлений совершенствования стимулирования эколого-ориентированной деятельности предприятий и действия для их реализации позволит выявить получаемые при этом стимулы и предложить возможные пути совершенствования этой деятельности как, со стороны предприятий, так и со стороны государства. Среди основных направлений, связанных со стимулированием эколого-ориентированной деятельности предприятий, можно выделить следующие: постановка на государственный учет объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду (НВОС), критерии отнесения объекта к объекту, оказывающему негатив-

ное воздействие на окружающую среду, категоризация объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, в соответствии с требованиями Федерального закона от 21.07.2014 г. № 219-ФЗ [21], уровень государственного экологического надзора, способы утилизации образующихся отходов на предприятии, производственный экологический контроль, плата за негативное воздействие на окружающую среду, нормирование негативного воздействия на окружающую среду, лицензирование деятельности по обращению с отходами. Выполняя новые требования экологического законодательства по всем этим направлениям, предприятия столкнулись с рядом проблем при их выполнении к числу которых можно отнести и непропорциональный отказ территориальных органов Федеральной службы по надзору в сфере природопользования приема заявки в письменной форме на постановку на государственный экологический учет объектов, оказывающих НВОС; и неготовность к указанному сроку системы государственного экологического реестра объектов, оказывающих НВОС; и громоздкость самой формы заявки на постановку на учет объектов НВОС, вызвавшая затруднения и предприятий при ее заполнении; и неготовность подзаконных актов, необходимых для реализации новых федеральных законов др.

Для оценки эколого-ориентированности региона, с точки зрения оказываемой на нее техногенной нагрузки (соотношение количества объектов разных категорий, оказывающих НВОС), а также оценки эколого-ориентированной деятельности предприятий региона с учетом выполнения норм экологического законодательства, был разработан методический подход. В данном подходе количественное соотношение объектов разных категорий позволит сделать вывод о степени нагрузки, оказываемой объектами региона на окружающую среду, и провести сравнение и ранжирование нескольких территорий по степени антропогенной нагрузки. Экспертная оценка уровня достижения требований, предъявляемых к объектам I-IV категорий в баллах, позволит оценить уровень эколого-ориентированности предприятий региона (по степени воздействия НВОС), в соответствии с нормами экологического законодательства. Анализируя данные, можно выделить объекты с минимальным уровнем выполнения требований экологического законодательства, что может быть сигналом для территориальных органов Росприроднадзора о необходимости применения тех или иных санкций к таким объектам (проведение внеплановых проверок, лишение комплексного экологического разрешения и др.).

Для оценки уровня эколого-ориентированности предприятия с учетом достижения конкретных экологических целей в различных сферах деятельности предприятия был разработан второй методологический подход. В данном подходе сформирован список целей в таких видах деятельности предприятий как производство, планирование, управление охраной окружающей, управление инфраструктурой, маркетинг, управление персоналом, логистика, а также указаны способы достижения экологических целей. Обязательным условием при постановке экологических целей должен быть охват всех видов деятельности, не только в области управления охраны окружающей среды. Именно такой подход будет в полной мере стимулировать эколого-ориентированную деятельность предприятия, повысит уровень социально-экологической ответственности за все выполняемые действия в разных структурных подразделениях предприятия в целях устойчивого развития региона в целом. Эксперты-специалисты в каждой области деятельности предприятия должны проставить % достижения экологических целей по каждому способу достижения целей в рамках различных видов деятельности предприятия. Чтобы эксперт смог дать объективную оценку уровня достижения целей, необходимо дать количественное выражение цели. На основе рассчитанного среднего % достижения экологических целей при осуществлении каждого вида деятельности делается вывод об уровне эколого-ориентированности предприятия. При значении среднего % достижения экологических целей, равному 20 % – «Очень низкий уровень эколого-ориентированности предприятия», 40 % – «Низкий уровень эколого-ориентированности предприятия», 60 % – «Средний уровень эколого-ориенти-

рованности предприятия», 80 % – «Высокий уровень эколого-ориентированности предприятия», 100 % – «Высший уровень эколого-ориентированности предприятия». Данные оценки позволят выявить слабые стороны в эколого-ориентированной деятельности предприятия и направить нужные усилия для перехода их на более высокий уровень эколого-ориентированности.

Разработанные в данной работе теоретические и методические основы оценки и стимулирования эколого-ориентированной деятельности предприятий в условиях инновационного развития будут способствовать региональным и территориальным органам Росприроднадзора в осуществлении объективной оценки определения уровня эколого-ориентированности региона в целом с учетом выполнения требований, предъявляемых к объектам I-IV оказывающих НВОС, и уровня эколого-ориентированной деятельности отдельно взятого предприятия, с учетом достижения конкретных экологических целей в различных видах его деятельности.

Библиографический список

1. Бобошко, В. И. Особенности экологически ориентированного малого предпринимательства в России / В. И. Бобошко, А. А. Гусев, И. М. Потравный // Экономика природопользования. – 2006. – № 5. – С. 31–40.
2. Бородин, А. М. Экология в современном мире. Управление предприятием и экология : перспективы эко маркетинга и экоаудита [Электронный ресурс] / А. М. Бородин. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/09/1214860981/Borodin.pdf> (дата обращения : 10.01.2017).
3. Варенникова, Е. В. Экологически ориентированное и экологическое предпринимательство как экономические категории [Электронный ресурс] / Е. В. Варенникова // Управление экономическими системами : электронный журнал. – 2011. – № 4. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheski-orientirovannoe-i-ekologicheskoe-predprinimatelstvo-kak-ekonomicheskie-kategorii> (дата обращения : 10.01.2017).
4. Вишняков, Я. Д. Экологический императив технологического развития России : научная монография / Я. Д. Вишняков, С. П. Киселева. – Ростов н/Д. : Терра, 2016. – 296 с.
5. Вишняков, Я. Д. Эколого-ориентированное инновационное развитие национальной экономики : монография / Я. Д. Вишняков, С. П. Киселева. – М. : «ЦНИТИ» «Техномаш», 2009. – 297 с. – ISBN 978-5-902740-12-4.
6. Вишняков, Я. Д. Управление рисками и обеспечение безопасности социально-экономических систем : эколого-ориентированное управленческое образование (опыт Государственного университета управления) [Электронный ресурс] / Я. Д. Вишняков, С. П. Киселева // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2013. – № 3. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/34evn313.pdf> (дата обращения : 10.01.2017).
7. Гагарин, А. В. Создание эколого-ориентированной профессионально-образовательной среды в высшем учебном заведении (социально-экологический аспект) [Электронный ресурс] / А. В. Гагарин, А. В. Иващенко. – Режим доступа : <http://www.orenport.ru/axiology/docs/17/16.pdf> (дата обращения : 10.01.2017).
8. Гмошинский, В. В. Современное состояние проблемы оценки безопасности наноматериалов [Электронный ресурс] / И. В. Гмошинский, В. В. Смирнова, С. А. Хотимченко // Российские нанотехнологии. – 2010. – № 9-10. – Т. 5. – С. 6. – Режим доступа : http://www.nanorf.ru/science.aspx?cat_id=4353&d_no=5563 (дата обращения : 5.11.2016).
9. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2015 году» [Электронный ресурс] // М. : Минприроды России; НИА-Природа, 2016. – 639 с. – Режим доступа : <http://www.mnr.gov.ru/regulatory/detail.php?ID=286341> (дата обращения : 25.01.2017).
10. Игнатов, В. Г. Экологический менеджмент на предприятии: как заработать деньги в условиях экологизации экономики / В. Г. Игнатов, А. В. Кокин, П. Т. Сидоров. – Ростов н/Д. : Изд-во Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 1997. – 104 с.
11. Киселева, С. П. Теория эколого-ориентированного развития : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / С. П. Киселева. – М. : Спутник+, 2014. – 56 с.
12. Киселева, С. П. Экологическая безопасность инновационного развития : монография / С. П. Киселева. – Тамбов : Изд-во Першина Р.В., 2013. – 312 с.
13. Лопатин, В. Н. Хрестоматия по курсу Менеджмент и маркетинг в экологии [Электронный ресурс] / В. Н. Лопатин. – Режим доступа : http://kraevedenie.chat.ru/posobie/eko_mm.html (дата обращения : 28.01.2017).
14. Мишенин, Е. В. Организационно-экономические основы реализации системы экологически ориентированного логистического управления [Электронный ресурс] / Е. В. Мишенин, И. И. Коблянская. – Режим

- доступа : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/3243/1/630C2BA7d01.pdf> (дата обращения : 10.01.2017).
15. Наумов, А. А. Обращение с медицинскими отходами как вид экологического предпринимательства [Электронный ресурс] / А. А. Наумов // Электронный научный журнал «Исследовано в России». – Режим доступа : <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/214.pdf> (дата обращения : 28.01.2017).
 16. Новоселов, С. Н. Экологическое предпринимательство : сущность, особенности, пути развития [Электронный ресурс] / С. Н. Новоселов // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 4. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskoe-predprinimatelstvo-suschnost-osobennosti-puti-razvitiya> (дата обращения : 05.01.2017).
 17. Нуртдинов, А. Р. О роли эколого-ориентированных предприятий как ключевого института устойчивого развития страны [Электронный ресурс] / А. Р. Нуртдинов // Вестник Казанского университета. – 2013. – № 3. – С. 242–247. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/o-rol-i-ekologo-orientirovannyh-predpriyatiy-kak-klyuchevogo-instituta-ustoychivogo-razvitiya-strany> (дата обращения : 05.01.2017).
 18. Окландер, М. А. Контуры экономической логистики / М. А. Окландер. – Киев : Наукова думка, 2000. – 176 с.
 19. Горопецкий, А. И. Методические подходы к экономической оценке рынка экологических товаров, работ и услуг (на примере Московского региона): автореф. канд. экон. наук / А. И. Горопецкий. – М., 2003. – 24 с.
 20. Тоффлер, Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – С. 6–261.
 21. Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://base.garant.ru/70700466/#ixzz4SWsBrVIL> (дата обращения : 05.01.2017).
 22. Черняховский, Э. Р. Перспективы развития экологического предпринимательства / Э. Р. Черняховский // Экономика природопользования. – 2006. – № 4. – С. 88–93.
 23. Чечунова, Е. В. Эффективность экологического предпринимательства в условиях реализации экологических программ (на примере г. Н. Тагил) : автореф. канд. экон. наук / Е. В. Чечунова. – Екатеринбург, 2000. – 22 с.
 24. Яндыганов, Я. Я. Экологическое предпринимательство в регионе (проблемы, перспективы, эффективность) / Я. Я. Яндыганов. – Екатеринбург : УрГЭУ, 1998. – 312 с.

УДК 378:621.31

Ю.Д. Александров

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы управления проектами в инженеринговых компаниях, включающих стадии планирования, организации и контроля всех аспектов в ходе непрерывного процесса разработки проекта и достижения его целей. Показано, что использование методов проектного менеджмента позволяет более эффективно реализовывать длительные по времени внедрения решения, в которых участвует значительное количество подразделений различной подчиненности.

Ключевые слова: электроэнергетика, управление проектами, инженеринговые компании.

Yuriy Aleksandrov

MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROJECTS IN THE ENGINEERING COMPANIES

Annotation. The article considers the problems of project management in engineering companies, including the stage of planning, organization and control over all matters in the continuous process of development of the project and the fulfillment of its purposes. It is shown that the use of methods of project management enables you to more effectively implement long-running implementation of decisions involving a significant number of units with different subordination.

Keywords: electricity, project management, engineering companies.

Одной из актуальных проблем, с которыми постоянно сталкиваются руководители организаций, является проблема внедрения принятых управленческих решений. Практика показывает, что недостаточно просто оценить ситуацию, провести анализ возможных вариантов решения возникшей задачи, выбрать из них верный, оформить его тем или иным документом и проследить за исполнением последнего. Принимаемые решения сталкиваются с не принятием их сотрудниками организации, недостаточно качественным исполнением предписаний. Помимо этого, руководство организации, решая новые проблемы, возникающие в ходе деятельности организации, зачастую уделяет недостаточно внимания контролю исполнения принятого решения. Поэтому от успешности внедрения зависит едва ли не большая часть эффективности реализации принятого решения в целом.

Традиционно рекомендуемыми методами повышения результативности внедрения управленческих решений являются такие, как уточнение формулировок организационно-распорядительных документов, которыми оформляются управленческие решения (приказы, распоряжения, указания), создание специальных отделов и служб, контролирующих исполнение указанных документов и др. Однако это не меняет общей последовательности внедрения управленческих решений: принятие решения – выпуск документа – контроль исполнения документа. Указанная методика имеет ряд системных недостатков: в случае если внедрение решения носит длительный характер, руководство утрачивает контроль за ходом внедрения, решая иные, более актуальные вопросы; в случае если в процессе внедрения решения задействованы несколько подразделений, проблематично осуществлять координацию их работы; отсутствует точное представление о необходимых ресурсах и ходе выполнения работ на различных стадиях внедрения, что влечет за собой необоснованные затраты. Для устранения указанных негативных явлений в инженеринговых компаниях можно весьма успешно применять методы проектного менеджмента для внедрения управленческих решений, как, например в ОАО «ИЦЭ Поволжья» [1].

Прежде чем перейти к опыту управления проектами в инжиниринговой компании, рассмотрим вопрос о том, что понимается под проектным менеджментом. Основными нормативными документами, используемыми в качестве руководящих в инженерных центрах являются ГОСТ Р ИСО 10006:2005, а также национальный стандарт США «A Guide to the Project Management Body of Knowledge» [2; 3]. Управление проектом включает в себя планирование, организацию и контроль всех аспектов проекта в ходе непрерывного процесса достижения его целей (ИСО 10006:1997) [2]. Управление проектом – процесс применения знаний, навыков, методов, средств и технологий к проектной деятельности с целью достижения или превышения ожиданий участников проекта (РМВОК PMI Guide) [3].

Так или иначе, проектный менеджмент (управление проектами, менеджмент проектов, project management) – это деятельность по руководству людскими и материальными ресурсами путем применения современных методов управления для достижения заранее поставленных целей при определенных требованиях к срокам, бюджету и характеристикам результатов проекта. Стандарты содержат и определения термина «проект». Проект (project) – уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированной и управляемой деятельности с начальной и конечной датами, предпринятый для достижения цели, соответствующей конкретным требованиям, включая ограничения сроков, стоимости и ресурсов (ИСО 10006:1997) [2]. Проект – целенаправленная деятельность временного характера, предназначенная для создания уникального продукта или услуги (РМВОК PMI Guide) [3]. Таким образом, проект – уникальный комплекс взаимосвязанных мероприятий для достижения заранее поставленных целей при определенных требованиях к срокам, бюджету и характеристикам ожидаемых результатов.

Учитывая все вышесказанное, можно перейти к анализу модели внедрения управленческих решений в инженерном центре. После принятия того или иного решения, руководство решает, целесообразно ли применение методов проектного менеджмента при внедрении принятого решения. При этом руководство оценивает сложность внедрения решения по следующим критериям: сложность внедрения, количество отделов, участвующих во внедрении решения, сроки внедрения решения. В случае если внедрение решения носит сложный, комплексный характер, длительно по времени и требует взаимодействия значительного количества структурных подразделений, решения внедряются путем реализации внутреннего проекта, реализуемый для собственных нужд организации. В противном случае, руководство инженерного центра должно придерживаться традиционного метода внедрения управленческих решений, о котором уже было сказано выше.

Применение методов проектного менеджмента имеет ряд преимуществ и перспектив по сравнению с обычными методами внедрения управленческих решений [4]. Использование методов проектного менеджмента позволяет внедрить принятое управленческое решение в определенные сроки, с использованием ограниченного объема ресурсов. Реализация внутреннего проекта предполагает наличие ограничений по срокам и необходимым ресурсам. При этом не только устанавливаются крайние сроки и пределы использования ресурсов, но и осуществляется управление сроками и ресурсами, что позволяет своевременно реагировать на изменения и соответственно корректировать сроки выполнения работ по проекту и ресурсы, необходимые для его реализации как в большую, так и в меньшую сторону. Корректировка сроков и ресурсов в управляемых условиях позволяет избежать необоснованных и излишних затрат с одной стороны и снижает риск невыполнения управленческого решения из-за недостатка ресурсов с другой.

Использование методов проектного менеджмента позволяет сконцентрировать внимание руководства организации на процессе внедрения определенного управленческого решения. Как известно, руководство организации постоянно находится в процессе решения всевозможных задач и зачастую утрачивает контроль за внедрением ранее принятых. В том случае, если управленческое решение

внедряется путем реализации внутреннего проекта, руководитель проекта постоянно информирует руководство о ходе проекта, что позволяет осуществлять постоянный текущий контроль за ходом внедрения управленческого решения.

Использование методов проектного менеджмента предполагает наличие одного ответственного лица (руководителя внутреннего проекта), а также предоставление отчетности в установленной форме в определенные сроки. Наличие персональной ответственности конкретного должностного лица за успешность реализации проекта эффективно по двум основным причинам: во-первых, руководство знает, кто именно ответственен за то или иное направление деятельности, а во-вторых, дисциплинирует и мотивирует самого руководителя проекта к выполнению поставленной задачи. Предоставление отчетности в установленной форме в определенные сроки систематизирует и упорядочивает информационные потоки, связанные с выполнением работ по проекту.

Использование методов проектного менеджмента позволяет реализовывать длительные по времени внедрения решения, в которых участвует значительное количество подразделений различной подчиненности. Одним из главных преимуществ внедрения управленческих решений путем реализации внутренних проектов является то, что на протяжении достаточно длительного времени ряд подразделений различной подчиненности объединяются на срок реализации проекта под руководством функционального менеджера – руководителя проекта. Это позволяет решить проблему отсутствия соподчиненности подразделений, участвующих во внедрении управленческих решений. Учитывая то, что инженерный центр представляет в основном проектно-ориентированную организацию, открывается перспектива распространения методов проектного менеджмента на основную производственную деятельность.

Используя методы проектного менеджмента при внедрении управленческих решений, следует помнить о том, что основным видом выпускаемой продукции инженерного центра является проектно-сметная документация. При ее изготовлении также целесообразно применять современные методы управления проектами. По этой причине после апробации применения методов проектного менеджмента в управленческой деятельности, существует перспектива внедрения таких методов управления в процесс производства проектных работ.

Наибольшее внимание обычно уделяется процессам управления проектами в следующих областях. 1. Управление содержанием, под которым понимается определение целей, результатов и критериев оценки успешности проекта. Иногда, особенно в проектах, связанных с внедрением тех или иных информационных технологий, эта сфера управления именуется «управление конфигурацией». 2. Управление временем. Под управлением проектом по временным параметрам понимается разбиение проекта на группы работ и отдельные работы, описание последовательности выполнения, продолжительности и расписания работ – календарного плана проекта, контроль изменения календарного плана проекта. 3. Управление стоимостью, т.е. управлением проектом по стоимостным параметрам, определение видов и количества ресурсов (люди, оборудование, материалы), определение стоимости ресурсов и работ, учет и контроль расходов и доходов, а также изменений бюджета. 4. Управление качеством – определение стандартов качества, относящихся к проекту, способов достижения требуемого уровня качества и мероприятия по обеспечению качества, контроль качества. 5. Управление персоналом – распределение ролей, ответственности и отношений, координации и субординации персонала проекта, построение организационных и ресурсных диаграмм, подбор человеческих ресурсов, создание и управление командой проекта. 6. Управление рисками – выявление событий, которые могут повлиять на проект, определение зависимостей возможных результатов проекта от наступления рискованных событий, выработка стратегий работы с рисками, планирование, осуществление и контроль мероприятий, связанных с реагированием на риск.

Таким образом, в основе управления проектом лежит системное взаимодействие следующих составляющих: окружения и участников проекта, жизненного цикла проекта, базовых элементов проекта, видов управленческой и обеспечивающей деятельности, процессов принятия управленческих решений, подсистем управления проектом [5].

Библиографический список

1. Внедрение системы электронного документооборота в ОАО «ИЦЭ Поволжья» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusapr.ru/resh/doc.php> (дата обращения : 03.11.2016).
2. ГОСТ Р ИСО 10006-2005 Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества при проектировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dokipedia.ru/> (дата обращения : 01.11.2016).
3. Руководство к своду знаний по управлению проектами (A Guide to the Project Management Body of Knowledge). Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://libed.ru/knigi-nauka/400683-1-rukovodstvo-svodu-znaniy-upravleniyu-proektami> (дата обращения : 29.10.2016).
4. Товб, А. С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 240 с.
5. Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / Коллектив авторов ; под ред. М. Л. Разу. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2010. – 760 с.

УДК 502.34

Г.А. Аракелова

А.В. Агафонов

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РФ

Аннотация. В статье выявлена одна из важнейших задач необходимости развития эколого-ориентированной деятельности российских предприятий при переходе России на инновационный путь развития. Рассмотрены изменения нормативно-правовой базы РФ по охране окружающей среды за последние годы. Проанализированы проблемы, возникающие у предприятий, в процессе реализации новых законов в области охраны окружающей среды в РФ. Исследованы недостатки нормативно-правового законодательства в области охраны окружающей среды в РФ.

Ключевые слова: инновационное развитие, законодательство в области охраны окружающей среды, негативное воздействие на окружающую среду, эколого-ориентированная деятельность, экологический надзор.

Galina Arakelova

Alexey Agafonov

IDENTIFICATION OF THE PROBLEMS OF PROMOTING ENVIRONMENTAL ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN RUSSIA

Annotation. In the article is revealed the most important problem of necessity for development of ecologically oriented activities of the Russian enterprises when Russia's passing to innovative way of development. There are considered the changes of the legal framework of the Russian Federation on environmental protection in recent years. There are analyzed the problems occurred in enterprises in the process of implementation of new laws in the field of environmental protection in Russia. It is studied deficiency in legal framework in the field of environmental protection in Russia.

Keywords: innovative development, legal framework of environmental protection, negative impacts on the environment, ecologic, ecological supervision.

Переход России на инновационный путь развития обусловил, в числе многих решаемых задач для этого перехода, необходимость активного развития эколого-ориентированной деятельности предприятий. На сегодняшний день российские предприятия уже не стоят перед выбором – развивать или не развивать эколого-ориентированную деятельность. Глобальные изменения, внесенные в течение двух-трех последних лет в нормативную базу РФ по охране окружающей среды, обязывают российские предприятия перестраивать свою деятельность во исполнение соблюдения новых законов, проводить модернизацию своих производств, снижать негативное воздействие на окружающую среду. Проводя эти изменения, государство решило кардинально изменить систему нормирования воздействия на окружающую среду. Однако следовать букве закона в области охраны окружающей среды с учетом последних изменений в законодательстве многим предприятиям мешают проблемы, связанные как с недостаточно своевременной разработкой подзаконных нормативно-правовых актов, так и с недостатком разъяснений по реализации тех или иных законодательных актов, а иногда и даже с некорректной трактовкой проводимых изменений. Процесс этот, как и любой другой процесс, несущий инновационные изменения, требует определенных усилий по его становлению как со стороны государственных законодательно-контрольных органов, так и со стороны самих предприятий.

Выявлению проблем стимулирования эколого-ориентированной деятельности предприятий в

условиях инновационного развития во многом способствуют проводимые в Москве экологические форумы, являющиеся ведущими площадками по обсуждению важнейших вопросов экологии, особенно в области изменений нормативной базы и практики применения новых требований законодательства. Открытая профессиональная дискуссия, возникающая во время проведения экологических форумов, позволяет найти решения по вопросам исполнения требований органов власти по охране окружающей среды. Рассмотрим проблемы, возникающие в настоящее время у предприятий, проводящих мероприятия в области эколого-ориентированной деятельности [6].

Постановка на государственный учет объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду (НВОС). В соответствии с пунктом 2 статьи 69.2 Федерального закона от 10.01.2002 г. № 7–ФЗ «Об охране окружающей среды» (далее – Закон № 7–ФЗ) [10], постановка на государственный учет объектов, оказывающих НВОС, осуществляется на основании заявки о постановке на государственный учет. За невыполнение или несвоевременное выполнение обязанности по подаче заявки статьей 8.46 Кодекса РФ об административных правонарушениях предусмотрена ответственность [5]. Срок постановки объектов, оказывающих НВОС, на государственный учет должен был истечь 31.12.2016 г.

Принятие необходимых подзаконных нормативных правовых актов растянулось во времени. Заявку о постановке объекта на учет предприятия могут направлять посредством почтового отправления или в электронном виде. Были зафиксированы факты, когда в некоторых регионах территориальные органы Росприроднадзора не принимали заявки в бумажном виде. Система государственного реестра объектов в назначенные сроки не была готова к принятию заявок и заработала только с 01.12.2016 г. Срок постановки объектов на экологический учет был продлен до 31.12.2017 г. Разработанная форма заявки из-за громоздкости вызвала большие трудности у экологов предприятий в процессе ее заполнения. Отсутствие на тот момент правил ведения реестра не позволили правильно оформить заявки предприятиям. Множество поданных заявок было отклонено.

Возникли вопросы при постановке на учет арендованных объектов, так как постановку на учет должны осуществлять собственники объектов, но арендаторы своей деятельностью тоже могут оказывать НВОС. При постановке на учет объектов, которые используются одним юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, но находятся в разных субъектах РФ, возникает вопрос – подавать ли заявки для каждого субъекта отдельно.

Критерии отнесения объекта к объекту, оказывающему НВОС. Вопрос в терминологии с точки зрения юридического и градостроительного законодательства требует уточнения, что же является объектом негативного воздействия? С юридической точки зрения промышленная площадка не может быть объектом. Согласно ст. 1 Закона № 7–ФЗ [10] и Градостроительного кодекса РФ [4] объект, оказывающий НВОС, – это отдельное здание, строение, сооружение, которое будет эксплуатироваться и оказывать НВОС. Возникает вопрос – можно ли отнести комплекс зданий предприятия, находящихся на одном земельном участке, к одному объекту, оказывающему НВОС. В противном случае на одном предприятии может оказаться множество объектов со своей категорией.

Категоризация объектов, оказывающих НВОС, в соответствии с требованиями Федерального закона от 21.07.2014 г. № 219–ФЗ. Основной новацией Закона № 219–ФЗ [12] является подразделение предприятий по степени НВОС на четыре категории. Основная цель этого деления – применение дифференцированных норм государственного регулирования, т.е. органы власти должны сосредоточиться на основных загрязнителях окружающей среды, а в отношении других снизить административные барьеры. Некорректно установленная категория объектов может негативно сказаться на предпринимательской и инвестиционной деятельности. Критерии отнесения объектов к той или иной категории базируются на принадлежности объекта, оказывающего НВОС к конкретной отрасли с учетом мощности производства, а ведь согласно ст. 4.2 Закона № 7–ФЗ при установлении критериев

должны учитываться несколько факторов [10]. Именно поэтому в одну категорию могут попасть и крупные нефтеперерабатывающие заводы, и мини-установки по сжиганию нефтеотходов, что может вызвать различные толкования и привести к коррупционным проявлениям. Отнесение малого предприятия по регенерации отработанных масел к первой категории только потому, что оно производит нефтепродукты несправедливо [7].

Росприроднадзор сформировал список из 300 предприятий, отнесенных к I категории, на основе данных 2013 г., что вызвало у руководителей некоторых предприятий из этого списка несогласие, так как за прошедший период на их предприятиях была проведена модернизация, что явилось основанием отнесения их ко II категории. I категория объектов, оказывающих НВОС относится к области применения наилучших доступных технологий (НДТ). Минпромторг России при участии Минсельхоза России, Росстандарта и Роспотребнадзора в течение 2015–2017 гг. должен был разработать 47 справочника по НДТ для различных областей промышленности. В течение 2015–2016 гг. было разработано всего 23 справочника, что создает большие трудности предприятиям.

Отнесение ко II категории аэродромов с длиной основной взлетно-посадочной полосы 2100 м и более вызывает недоумение, так как источниками выбросов являются самолеты, которые принадлежат чаще всего не аэродромам, а авиакомпаниям, в то время как аэродрому принадлежат объекты обслуживания техники, хранения горюче-смазочных материалов и заправки, оказания услуг пассажирам. Правильнее было бы включить в данную категорию собственников авиатехники, на основании данных о пассажиропотоке или количестве вылетов/прилетов самолетов в сутки. Все офисные предприятия, учреждения образования, социальной сферы должны относиться к IV категории, хотя при наличии хотя бы одного стационарного источника выбросов, например, собственного источника теплоснабжения (даже бытового газового котла), небольшое офисное предприятие уже нельзя было бы отнести к IV категории. Отсутствие конкретного списка предприятий, относящихся к той или иной категории, затрудняет понимание экологов, к какой категории относится их предприятия [7].

Уровень государственного экологического надзора. Понимание, к какому уровню надзора будет отнесен объект, требуется не только для определения органа, который уполномочен на проведение проверок в отношении лица, осуществляющего деятельность на данных объектах, но и для решения целого ряда иных вопросов. Например, в какой орган необходимо обращаться за получением природоохранной разрешительной документации, в какой орган нужно будет сдавать экологическую отчетность, в какой орган необходимо подавать заявку о постановке объекта, оказывающего НВОС, на государственный экологический учет, в какой орган необходимо будет представлять декларацию о воздействии на окружающую среду с 01.01.2019 г. (для лиц, осуществляющих деятельность на объектах II категории) и др. [9].

При подаче заявки в государственный экологический учет на постановку объектов, оказывающих НВОС, экологи предприятий столкнулись с проблемой – к какому уровню надзора относится их объект – федеральному или региональному? В зависимости от уровня поднадзорности объектов, предприятия должны подать заявку о постановке на учет их объекта в соответствующий надзорный орган. Некоторые объекты будут подлежать федеральному государственному экологическому надзору (например, молокоперерабатывающий комплекс), а другие – региональному (котельная с бытовым котлом для обогрева административного здания). Возникает множество вопросов: как в таком случае будет осуществляться контроль, нужно ли будет получать на молокоперерабатывающий комплекс комплексное экологическое разрешение, а на котельную разрабатывать декларацию о воздействии на окружающую среду, автоматические средства контроля выбросов ставить в отдельных цехах [7]. Так же возникают вопросы с федеральными землями и объектами, находящимися на них – к какому уровню надзора они будут относиться.

Способы утилизация образующихся отходов на предприятии. Согласно Федеральному закону от 29.12.2014 г. № 458–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» (далее – Закон № 458–ФЗ) [13] производители, импортеры товаров обеспечивают утилизацию отходов путем организации собственных объектов инфраструктуры по сбору, обработке, утилизации или посредством заключения договора с региональным оператором по обращению с твердыми коммунальными отходами (ТКО). Федеральным законом от 29.12.2015 г. № 404–ФЗ [11] в пункт 1 статьи 24.6 настоящего Федерального закона внесены изменения, вступающие в силу с 01.01.2016 г., в том числе «1. Сбор, транспортирование, обработка, утилизация, обезвреживание, захоронение твердых коммунальных отходов на территории субъекта РФ обеспечиваются региональным оператором в соответствии с региональной программой в области обращения с отходами и территориальной схемой обращения с отходами» [11]. Установленный Правительством РФ срок для утверждения территориальных схем обращения с отходами истек 26.09.2016 г. Из 54 территориальных схем обращения с отходами, поданных в Росприроднадзор РФ на согласование, процедуру согласования прошли лишь только 25 территориальных схем, и только 5 субъектов РФ смогли утвердить свои схемы. Во многих регионах схемы находятся в разной степени готовности. В связи с этим поправками к законопроекту предусматривается поэтапный запуск новой системы обращения с ТКО с предельным сроком наступления обязанности по оплате коммунальной услуги по обращению с ТКО 01.01.2019 г. Определяются также необходимые переходные положения. Осуществить выбор регионального оператора по обращению с ТКО собственники объектов I–IV категорий, оказывающих НВОС, не смогут при отсутствии территориальных схем обращения с отходами, поскольку именно региональные операторы должны вносить плату за НВОС, то следует предположить какого количества средств не дополучат бюджеты разных уровней.

Производственный экологический контроль. Программу производственного экологического контроля (ПЭК), согласно ст. 67 п.2 Закона № 7–ФЗ [10], обязаны разрабатывать и утверждать юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие хозяйственную и (или) иную деятельность на объектах I, II и III категорий, оказывающих НВОС. В соответствии с п. 7 ст. 67 Закона № 7–ФЗ [10], юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны представлять в Росприроднадзор или орган исполнительной власти соответствующего субъекта РФ отчет об организации и осуществлении ПЭК. В настоящее время требования к содержанию программы ПЭК Минприроды России не установили. Однако в форме заявки при постановке объекта на государственный экологический учет объектов, оказывающих НВОС и Правил ведения реестра требуется указать сведения о программе ПЭК для объектов, отнесенных к I–III категориям. Хотя, до постановки эксплуатируемых объектов, оказывающих НВОС, на государственный учет и присвоения им категории в зависимости от уровня НВОС хозяйствующие субъекты не обязаны разрабатывать программу ПЭК. Получается, что при постановке на учет, органы Росприроднадзора будут требовать от представителей предприятий, относящихся к I–III категориям обязательного наличия ПЭК. Если у заявителя не будет ПЭК и уведомления от Росприроднадзора о корректности ПЭК – в регистрации предприятию будет отказано [1].

Плата за негативное воздействие на окружающую среду. Согласно п. 2 ст. 16.4 Закона № 219–ФЗ [12] отчетным периодом с 01.01.2016 г. является календарный год. В соответствии с п. 3 данной статьи срок уплаты рассчитанной платы за НВОС – не позднее 1 марта, следующего за отчетным годом. За несвоевременную оплату данного налога придется оплатить пени, за каждый календарный день просрочки, начиная со 2 марта в размере 1 / 300 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день уплаты пеней, при этом размер пени не может превышать 0,2 % за каждый день просрочки. Получается, что предприятия, не вставшие по разным причинам на государственный экологический учет объектов, оказывающих НВОС, вынуждены будут платить пени.

Нормирование НВОС. Перечень загрязняющих веществ (далее – Перечень), в отношении которых применяются меры государственного регулирования в области охраны окружающей среды, утвержден распоряжением Правительства РФ от 08.07.2015 г. № 1316-р (далее – Постановление № 1316-р) [9]. На отсутствующие в Постановлении № 1316-р загрязняющие вещества не устанавливаются нормативы предельно допустимых выбросов (ПДВ), но в разрабатываемом проекте ПДВ они все же присутствуют. Количество загрязняющих веществ, присутствующих в Перечне, хотя и уменьшилось по сравнению с ранее существующим, все же вызывает у предприятий некоторые сомнения в обоснованности их количества, что активно обсуждалось на состоявшемся в ноябре 2016 г. XIX Экологическом форуме в Москве. Все данные из согласуемых проектов ПДВ, проектов нормативов предельно допустимых сбросов и проектов нормативов образования отходов и лимитов на их размещение должны заноситься во внутренние базы Росприроднадзора. Но из-за огромного перечня нормируемых загрязняющих веществ и большого объема информации, содержащихся в этих документах, Росприроднадзор даже за 5 лет не смог создать такие базы [3]. Предприятия испытывают большие затруднения при выборе нужной методики разработки нормативов допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу и нормативов допустимых сбросов загрязняющих веществ в поверхностные водоемы из числа уже утвержденных. Правомочность использования той или иной методики должна быть прозрачной, необходим утвержденный реестр методик, который в Минприроды России только планирует создать.

Стационарные источники объектов I категории с 01.01.2018 г., в соответствии с Законом № 219-ФЗ [12], должны быть оснащены автоматическими средствами измерения и учета объема или массы выбросов загрязняющих веществ, сбросов загрязняющих веществ и концентрации загрязняющих веществ, а также техническими средствами фиксации и передачи информации об объеме или о массе выбросов загрязняющих веществ, сбросов загрязняющих веществ и о концентрации загрязняющих веществ в государственный фонд данных государственного экологического мониторинга. На создание автоматизированной системы контроля системы может уйти больше года, что не позволит предприятиям уложиться к 01.01.2018 г. сроку, установленному Правительством РФ.

Лицензирование деятельности по обращению с отходами. До 01.07.2016 г. юридические лица, индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по сбору, транспортированию, обработке, утилизации отходов I–IV классов опасности, обязаны были получить лицензию на ее осуществление, так как в соответствии с Законом № 458-ФЗ [13] после указанного срока осуществление данной деятельности без лицензии не допускается. Срок получения новой лицензии переносился дважды: сначала с 01.07.2015 г. на 01.01.2016 г., а затем – на 01.07.2016 г. На получение лицензии, в соответствии с новой формой заявления, у хозяйствующих субъектов оказалось в распоряжении только 18 рабочих дней (с 06.06.2016 г. по 30.06.2016 г.). Многие предприятия не смогли уложиться в указанный срок. Если говорить о реальных сроках по получению новой лицензии для осуществления деятельности с отходами, то они таковы: сбор, транспортировка – 3 месяца, обработка – 4 месяца, утилизация, обезвреживание – 6 месяцев, размещение – 6–8 месяцев. На 13.05.2016 г., по данным Росприроднадзора, за оформлением лицензий обратились не более 40 % возможных заявителей. Необходимая нормативная база по лицензированию отходов Росприроднадзором в настоящее время сформирована не в полном объеме [2].

У многих арендодателей возник вопрос – считается ли оказание услуг по предоставлению в пользование мест временного складирования отходов сбором и подлежит ли такая деятельность лицензированию. Арендодателями могут выступать торговые центры, рынки, предприятия, которые предоставляет арендатору для временного складирования отходов специально оборудованные места, площадки, контейнеры, которые согласно п. 2 ст. 11 Закона № 458-ФЗ [13] должны соответствовать требованиям, правилам и нормам в области обращения с отходами. Арендодатели, сдающие свои

площади в аренду не должны получать лицензию на обращение с отходами I–IV классов опасности, однако были прецеденты по этому вопросу – арендодатели получили предписание от контролирующих органов о необходимости получения лицензии на осуществление деятельности по сбору, транспортированию, обработке, утилизации отходов [8].

В соответствии с Законом № 458–ФЗ [13], лица, которые допущены к разным видам деятельности с отходами I–IV классов опасности, обязаны иметь соответствующие документы о квалификации. Положение о порядке профессиональной подготовки лиц, допущенных к сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию и размещению отходов, утвержденным Минобрнауки России по согласованию с Минприроды России, просуществовало всего полгода, а упомянутый порядок так и не был принят. Экологи находятся в ожидании утверждения Минприроды России типовых дополнительных профессиональных программ образования лиц, которые допущены к оперированию с отходами [2].

Анализ вышеприведенных проблем свидетельствует о ряде пробелов в экологическом законодательстве, отсутствии или не своевременном принятии подзаконных актов, которые должны быть направлены на реализацию новых законов в области охраны окружающей среды с целью упростить экологический контроль, снизить нагрузку на средний и малый бизнес, тем самым стимулировать эколого-ориентированную деятельность предприятий.

Библиографический список

1. Алымова, В. А. Категория объекту еще не присвоена, а о программе ПЭК извольте сообщить [Электронный ресурс] / В. А. Алымова // Справочник эколога. – 2016. – № 12. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/eco/12_2016/gosu4et_PЕК/ (дата обращения : 05.11.2016).
2. Бабич, М. Е. Лицензирование деятельности по обращению с отходами : проблемы правоприменения [Электронный ресурс] / М. Е. Бабич // Справочник эколога. – 2016. – № 7. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/eco/7_2016/licenz_problemy/ (дата обращения : 05.11.2016).
3. Венчикова, В. Р. Выступление на XIX Экологическом форуме [Электронный ресурс] / В. Р. Венчикова. – Режим доступа : <http://forum.paradigma.center/> (дата обращения : 20.11.2016).
4. Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) от 29.12.2004. № 190-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/12138258/#ixzz4XEos72aQ> (дата обращения : 25.11.2016).
5. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.11.2016).
6. Куликов, И. В. Федеральный или региональный : об особенностях отнесения объектов хозяйственной деятельности к уровню госэконадзора / И. В. Куликов // Справочник эколога. – 2016. – № 7. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/eco/7_2016/federal_regional_nadzor/ (дата обращения : 15.11.2016).
7. Ламихова, М. Постановление на государственный учет объектов, оказывающих НВОС : как обстоят дела? [Электронный ресурс] / М. Ламихова // Справочник эколога. – 2016. – № 7. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/eco/7_2016/gos_u4et_new/ (дата обращения : 5.11.2016).
8. Никитина, В. В. Особенности лицензирования деятельности в области обращения с отходами, или Что считать сбором отходов? [Электронный ресурс] / В. В. Никитина // Справочник эколога. – 2016. – № 7. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/eco/9_2016/sbor_ili_net/ (дата обращения : 28.01.2017).
9. Постановление Правительства РФ от 16.05.2016 г. № 422 «Об утверждении Правил разработки и утверждения методик расчета выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух стационарными источниками» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 14.11.2016).
10. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7–ФЗ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 05.11.2016).
11. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29.12.2015 г. № 404-ФЗ (действующая редак-

- ция, 2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.11.2016).
12. Федеральный закон от 21.07.2014. № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/70700466/#ixzz4SWsBrVIL> (дата обращения : 12.11.2016).
 13. Федеральный закон от 29.12.2014 г. № 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/70831116/> (дата обращения : 15.11.2016).

УДК 334.72

Н.П. Масленникова

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. Цель статьи состоит в определении факторов экономии вертикальной стратегии интеграции. Предметом исследования является объединение различных видов деятельности в рамках стоимостной цепи. В статье содержится перечень факторов экономии внедрения стратегии вертикальной интеграции: снижение цены, экономия управленческих и эксплуатационных расходов, возможности инновационного развития и выпуска наукоемкой продукции, экономия оборотных средств, инвестиций, увеличение социальной защищенности персонала и др. Сделаны выводы, что стратегия вертикальной интеграции ведет к созданию наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости, что способствует переходу от сырьевой экономики к ресурсосберегающей и импортнезависимой.

Ключевые слова: стратегия, вертикальная интеграция, факторы эффективности, организация, конкурентоспособность.

Nadezhda Maslennikova

EFFICIENCY FACTORS OF THE VERTICAL INTEGRATION STRATEGY

Annotation. The purpose of the article is to define the saving factors of vertical integration strategy. The subject of study is the compilation of various types of activities in the value chain frame. The article contains the list of saving factors of vertical integration strategy implementation: price reduction, management and operational cost savings, opportunities of innovative development and science-based production output, the savings of current assets, investments, improvement of the personnel social protection and so on. The conclusion: vertical integration strategy leads to the creation of science-based products with high value added share that helps to move from raw resource economy to resource saving and independent of imports economy.

Keywords: strategy, vertical integration, efficiency factors, organization, competitiveness.

Стратегия вертикальной интеграции базируется на концепции «стоимостной цепи» М. Портера, особенностью которой является рассмотрение в единой связи совокупности видов деятельности различных организационных форм от поставщиков к потребителю, каждый из которых является звеном или элементом в общей цепи и добавляет ценность продукту или услуги [7]. В условиях ужесточения конкуренции данная стратегия имеет множество преимуществ, за счет появления факторов эффективности. Под факторами эффективности, полученными в результате формирования экономического механизма на основе стратегии вертикальной интеграции понимаются статьи экономии различных видов затрат и расходов. Основными факторами эффективности использования стратегии вертикальной интеграции являются следующие.

1. Предполагается удешевление продукта и конкуренция по снижению издержек и, соответственно, цены, что наиболее актуально в условиях экономического кризиса. Стратегия вертикальной интеграции основана на законе вертикальной интеграции, суть которого сводится к возможности извлекать прибыль не из промежуточных производств, а только из конечного продукта [9]. Критерием целесообразности вертикальной интеграции является объединение и организация эффективной связи только таких видов деятельности, которые добавляют потребительную стоимость и повышают общую производительность вновь созданного объединения. Реализация данной стратегии основана на проведении стратегического анализа и планирования стоимостных цепей, и включение в состав заин-

тересованных в успехе организации потребителей и поставщиков, предполагается, что анализ ставит во главу угла ориентацию на требования потребителей [1].

2. В состав объединения могут входить предприятия различных отраслей с позиций народнохозяйственной трактовки отрасли (энергетика, топливная, машиностроение и металлообработка и др.). Такое межотраслевое объединение позволяет обеспечить диффузию инноваций и создавать наукоемкую продукцию, объединяя ресурсы для разработки конкурентоспособной продукции.

3. Осуществляется гарантированное обеспечение материальными ресурсами, появляется возможность использовать преимущества японской системы «точно в срок», работать с минимальными запасами материальных ресурсов и незавершенного производства, ускоряя оборачиваемость оборотных средств. Предполагается, что поставщик в рамках цепочки ценностей зависит от потребителя, и потребитель определяет требования к качеству и техническому уровню поставляемых полуфабрикатов или деталей для дальнейшего создания конкурентоспособной продукции.

4. Объединение создает возможность использования конкурсной основы в целях приобретения оборудования, лабораторных и испытательных стендов и др. видов средств производства, так как включение в межотраслевую цепочку ценностей является залогом успешности ведения бизнеса и наличия конкурентоспособности изготовителя, что вовлекает производителей к участию в конкурсном отборе.

5. Временность и гибкость организационных структур участников цепочки ценности позволяет оперативно устранять звенья, не осуществляющие инновационную деятельность и не обладающие инновационной активностью и восприимчивостью к инновациям в глобальном пространстве [4].

6. В рамках цепочки ценности возможно создание как формальных отношений, подтверждаемых договором, так и неформальных, определенных лишь экономической зависимостью, что предполагает еще большую свободу в выборе партнерства с позиций наличия инновационной активности и конкретных результатов внедрения инноваций.

7. Участие в цепочке ценностей научных организацией позволяет использовать в своей деятельности парадигму открытых инноваций. Использование совместных ресурсов в рамках цепочки создает базу для создания наукоемкой продукции с одной стороны, с другой стороны открывает возможность научного сотрудничества с содружеством ученых, вузовской наукой с целью максимального использования научных разработок и повышения доходности вертикально-интегрированного капитала в целом [2].

8. В рамках вертикальной интеграции возможно создавать конкурентную продукцию за счет выпуска наукоемкой продукции с добавленной стоимостью и с минимальной ценой, используя закон вертикальной интеграции, уменьшая прибыль в звеньях цепочки вертикально-интегрированного комплекса, а извлекая прибыль лишь в результате повышения научно-технического уровня продукта по сравнению с конкурентами.

9. В результате вертикальной интеграции сокращаются транзакционные издержки предприятия (издержки, связанные с заключением сделки на поставку продукции, затраты, связанные с поиском поставщика, проведением переговоров, тестированием пробных партий продукции и ряд др.).

10. Наличие исходных предпосылок внедрения инноваций следует искать в сформированной организационной культуре, включающей следующие составляющие: четко очерченная миссия, осмысленные необходимостью организационные характеристики, стандарты поведения, реальная ориентация на внешних клиентов, необходимая степень профессионализма и компетенции. Организация взаимоотношений в рамках цепочки ценностей открывает перед участниками взаимоотношений возможности проводить единую производственно-технологическую, инвестиционную, сбытовую политику, координировать финансовые и материальные потоки.

11. Снижение управленческих расходов за счет оптимизации структуры управления и возможности централизации функций маркетинга, бухгалтерских, финансовых, планирования, стратегического управления, а также децентрализация оперативных функций управления [10].

12. Снижение текущих эксплуатационных затрат за счет создания единой закупочной сети, создания единой сбытовой системы, использования единого транспортного хозяйства, создания единого складского хозяйства, организации логистики грузоперевозок и складского хозяйства, создания единых производственно-сбытовых цепочек в рамках объединения, получение выгод за счет использования трансфертного ценообразования. Организация подразделений в головной организации для выполнения каждой функции и специализированных дочерних компаний, занимающихся этим видом деятельности. Использование дочерних компаний в качестве собственных поставщиков продукции и комплектующих.

13. Экономия за счет достижения эффекта масштаба (рост прибыли за счет увеличения объема выпуска и экономия на условно-постоянных расходах). Это достигается возможностью углубления специализации и концентрации производства в дочерних фирмах, создания и освоения собственных внутрифирменных рынков, диверсификацией направлений бизнеса, создания венчурных дочерних фирм под новые товары или услуги. Причем, при использовании дочерних фирм как покупателей своей продукции возникает гарантированный спрос на продукцию.

14. Экономия оборотных средств: разработка политики управления товарными запасами, поставки «точно в срок» в рамках холдинга, единое налоговое планирование, целевое управление прибылью. Создание дочерних фирм позволит перераспределять доходы и затраты между организациями, переводить доходы в фирмы, зарегистрированные в льготных налоговых регионах, координировать инвестиции, вести совместную деятельность. Разработка программ: управления денежными средствами, снижения затрат и управления финансами, управления задолженностями, единой налоговой политики, юридической и коммерческой деятельности.

15. Экономия на инвестициях. Единая политика научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), управление имущественными рисками, организация импорта, организация франчайзинга, организация лицензирования, организация оценки инвестиционных проектов, организация единой политики внедрения и использования ноу-хау, патентов, организация экономической безопасности. Использование дочерними фирмами лицензий и торговых марок головной организации и наоборот. Перенос рискованных проектов в дочерние компании, не имеющие имущества на балансе. Повышение стабильности дочерних компаний за счет инвестиций материнской организации. В холдинговой системе могут быть скрыты центры принятия решений, кассовые центры, ключевые лица и специалисты, это обеспечит экономическую безопасность организаций.

16. Социальная экономия: организация социальной защищенности, обеспечение гарантии занятости работников цепочки ценностей. Создание в рамках цепочки ценностей: медицинского центра, физкультурно-лечебного комплекса, подсобных хозяйств, жилищных комплексов, баз культурного досуга [8].

17. Снижение рисков потери финансовых средств, уменьшение страховых платежей. Разработка единых инновационных и инвестиционных программ в рамках цепочки ценностей, программы технического развития, перевооружения, внедрение новых технологий, совершенствования продукта цепочки ценностей.

В целом формирование экономического механизма с использованием концепции цепочки ценностей позволит повысить конкурентоспособность головной организации и ее подразделений в результате реализации возможности более гибкого реагирования на изменяющиеся условия внешней среды. Улучшатся экономические и финансовые показатели деятельности организаций: повысится рентабельность конечного продукта цепочки ценностей, снизятся издержки производства и обраще-

ния, стабилизируется финансовое положение (снизятся дебиторская и кредиторская задолженности, возрастет скорость обращения оборотных средств, будет достигнуто оптимальное состояние платежного баланса, соотношение собственного и заемного капитала, основных и оборотных средств и т.д.). Для подразделений-участников цепочки ценностей существенно укрепится стабильность функционирования, которая позволит заниматься перспективным планированием, разрабатывать инновационные программы технического развития и перевооружения. Уменьшатся риски потери финансовых средств, снизятся страховые платежи и повысится эффективность организаций.

Указанные факторы экономии вызывают преимущества, которые предполагают разработку и проектирование различных видов стратегий вертикальной интеграции, последовательно осуществляя переход к наиболее полной степени интеграции [6]. На первом этапе следует проектировать вертикальную интеграцию назад (вниз, обратная интеграция), заключающуюся в приобретении активов поставщика. На втором этапе проектируется вертикальная интеграция вперед (вверх, прямая вертикальная интеграция), предполагающая приобретение активов организаций, которые осуществляют оказание услуг и выпуск продукции на более поздних стадиях цепочки ценностей, ближе к конечному потребителю. Далее возможна полная вертикальная интеграция, позволяющая соединить все активы, как производства, так и необходимых для производства ресурсов, организации товародвижения и логистики, а также послепродажного обслуживания и утилизации.

Стратегия вертикальной интеграции предоставляет возможность создать рациональную цепочку ценностей, посредством сокращения звеньев цепочки за счет использования прогрессивных технологий, отказавшись от ряда операций. Возможно укорочение каналов распределения продукции в результате использования прямых продаж, минуя множество посредников, используя инновационные каналы распределения продукции (электронные транзакции, каталоги, рассылку и т.п.). Ценность продукта вертикально-интегрированной цепочки повышается введением дополнительных стадий производственного процесса, дополнительной обработки, послепродажного сервиса и т.п.

Вместе с тем следует отметить риски, возможные в результате внедрения стратегии вертикальной интеграции: Минимизация рисков возможна в результате передачи интегральной ответственности за инновационную деятельность в рамках определенного процесса (продуктово-рыночной комбинации) сформированной цепочки ценности на уровень подразделений организации [3]. Возможно усложнение структуры управления и потеря управляемости, а значит и увеличение издержек, связанных с управлением всей цепочкой ценности. Возможная несбалансированность отдельных технологических цепочек в рамках межотраслевого объединения требует использования принципов успешного внедрения вертикальной стратегии, базирующейся на интеграции стратегической и оперативной ответственности, регулирования внутренних отношений на контрактной основе, синергии стратегического управления, корпоративной культуре и использовании элементов самоизучающей организации [5]. Эти принципы нацелены на решение следующих задач: использование стратегии вертикальной интеграции для активных действий, оперативное реагирование на изменения рынка, создание мобильных, способных к нововведениям и приспособляющихся к условиям рынка инновационных подразделений, нацеливание поведения персонала на удовлетворение запросов и нужд потребителя, расширение возможности высшего руководства в решении действительных задач координации, оптимизация функций обеспечения и обслуживания звеньев цепочки ценностей как единого организма.

Таким образом, можно определить, что стратегия вертикальной интеграции ведет к созданию межотраслевых технологических цепочек, специализированных на выпуске наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости или ценности, что способствует переходу от сырьевой направленности экономики к ресурсосберегающей и импортнезависимой.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Бараничев, В. П. Управление инновациями : учебник для бакалавров / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 711 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – ISBN 9785991614429.
3. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство : возможности для будущего процветания / Х. Виссема ; пер. с англ. – М. : Финпресс, 2000. – 272 с.
4. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. и ред. Н. М. Макаровой. – М. : Вильямс, 2003. – 272 с. – ISBN 5-8459-0127-8.
5. Масленникова, Н. П. Менеджмент в инновационной сфере : учеб. пособ. / Н. П. Масленникова, А. В. Желтенков. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 536 с. – ISBN 5881031474.
6. Масленникова, Н. П. Управление развитием организации : монография / Н. П. Масленникова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с. – ISBN 5-85873-094-9.
7. Портер, М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с. – ISBN 5-84590-055.
8. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 1.01.2017).
9. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народа / А. Смит. – М. : Эксмо, 2009. – 960 с. – ISBN 978-5-699-18389-0.
10. Холл, Р. Х. Организации : структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.

УДК 378

Д.З. Мурсалов

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость решения проблем взаимодействия государства и бизнеса. Рассмотрены проблемы взаимодействия бизнеса и власти. Исследуются проблемные точки, в которых бизнес вступает в конфликт с государством. Называются причины, по которым бизнес стремится выйти из-под влияния государства. Приводятся примеры моделей взаимодействия.

Ключевые слова: государство, бизнес, взаимодействие, партнерство, конфликт, проблема.

Jahid Mursalov

PROBLEMS FOR RECONCILIATION OF INTERESTS OF THE STATE AND BUSINESS IN THE FORMATION OF INNOVATION

Annotation. We present arguments justifying the need to address the problems of interaction between government and business. The problems of interaction between business and government. Represented problem areas in which a business comes into conflict with the state. Called reasons for business to strive to get out from under the influence of the state. Examples of interaction models.

Keywords: government, business, teamwork, partnership, conflict, problem.

В современных условиях проблемы взаимоотношений государства и бизнеса занимают лидирующее место в политических процессах. Бизнес является самостоятельным субъектом как экономической, социальной, так и политической жизни страны, что обуславливает наиважнейшую политическую проблему – согласование интересов государства и бизнеса в современных реалиях [6]. Целью данного исследования является определение основных политических аспектов взаимоотношения государства и бизнеса.

Такие факторы, как государственная регуляция экономики, экономическая безопасность, комфортная жизнь, воспринимаются социальным субъектом в случае, когда не происходит смена привычного образа жизни, т.е. все получается в готовой форме. Можно определенно утверждать, что в современных условиях бизнес в России лишен гражданской и политической позиции, социально инертен, склонен надеяться на власть в разрешении различных вариантов управления конфликтами. Ситуация двоякая: с одной стороны, используемые властью механизмы управления и регулирования конфликтов помогают в реализации актуальных интересов власти, но, с другой стороны, власть снижает шансы найти выход из конфликта. В механизмах велика склонность использования силового, репрессивного стиля разрешения конфликтов, либо к поиску технологий управления ими. В настоящий момент в России существует социальная ситуация, где соприкасаются группы интересов бизнеса и государства. В данных ситуациях, стороны могут стремиться к несовместимым для сторон целям, либо к достижению общей цели, но возможной лишь для одной из сторон, либо к использованию несовместимых средств достижения цели [5].

Анализируя теории конфликта, можно выявить прямую зависимость между неравномерным распределением дефицитных ресурсов и глубиной конфликта интересов между различными сегментами системы. Сторона, чьи интересы ущемляются, подвергает сомнению законность и справедливость системы распределения дефицитных ресурсов. И чем сильнее наступает это осознание, тем больше вероятность вступления в открытый конфликт с доминирующей стороной.

Произошедшее укрепление вертикали власти порождает острую системную форму конфликта по распределению ресурсов среди государственных корпораций, министерств, регионов и частного бизнеса, которые контролируются участниками правящей группы. Бизнес в Российской Федерации предполагает приобретение властного статуса, занятие должностей в органах власти, получение доступа к распределению других ресурсов, а также желание участвовать в политическом управлении государством. В стране с течением времени сложилась негласная широкомасштабная система конвертирования ресурсов различного типа. Сама природа бизнеса и власти обуславливает конфликтное взаимодействие субъектов. Но наличие конфликта не является главной проблемой, а проблемой больше являются механизмы данного конфликта и социальные последствия его разрешения. При отсутствии механизмов управления конфликтами государства и бизнеса возникает кризисная форма развития общества [4]. Причины появления конфликтов, их динамика и результаты, во многом происходят благодаря специфическим чертам экономико-политических систем. Важнейшие факторы, определяющие контуры конфликтного взаимодействия бизнеса и власти, обуславливаются историческими особенностями среды, а не результатом какого-то злого умысла.

Конфликтное взаимодействие государства и бизнеса, имеющее не равные властные потенциалы, обретает разные формы, а конфликт можно представить как своеобразную точку пересечения различных возможностей, т.е. после прохождения данной точки социальная система может развиваться по различным направлениям. Интересы конфликтующих субъектов обуславливают их поведение. Логично, что бизнес всегда стремится к максимизации прибыли, а политическое влияние является одним из условий достижения данной цели. В отношениях с бизнесом государство имеет преимущества и старается наиболее эффективно их использовать, а также пытается способствовать дальнейшему их укреплению. В случае, если данный стратегический компонент отсутствует, бизнес является просто удачливым, т.е. не прилагает дополнительные усилия для достижения желаемого результата. Поскольку в конфликте присутствует стратегический компонент, можно сделать вывод, что государство и бизнес активно способствуют воспроизводству «структурных перекосов», что укрепляет их позиции. Разумеется, конфликтуя с государством, бизнес рассчитывает максимизировать прибыль, но в реальности ему приходится минимизировать убытки, различные упущенные возможности.

Следует учитывать, что при конфликте государством изменяется структура выбора бизнеса для того, чтобы бизнес получил свою выгоду от подчинения. Эта выгода соразмерна той потенциальной прибыли, которую бизнес получил бы, при отсутствии в конфликте между ними «структурных перекосов». Взаимозависимость государства и бизнеса определяет способность власти оставлять бизнесу в ходе конфликта один вариант – минимизацию убытков. Но степень уязвимости конфликтующих сторон сильно различается. Поскольку власть стремится к доминированию над бизнесом, к установлению правил или требований политической лояльности и социальной ответственности, то это стремление всегда наталкивается на стремление бизнеса к защите своей среды от притязаний власти. Анализируя эволюцию российской конфликтной модели бизнеса и власти [1], можно заметить, что акцент делается не на новых принципах структурирования общества, а на новых формах реализации старых принципов. Примерами этих принципов служат отсутствие у предпринимателей общих правил игры, выборочный характер правоприменительной практики относительно различных экономических субъектов, неадекватная роль силовых структур в экономических конфликтах, сильное политическое влияние на текущую деятельность предприятий, сосредоточение экономической власти у государственных корпораций.

В Российской Федерации главный показатель успешности хозяйственной стратегии и основной критерий успеха предпринимательства – это не формирование своей собственности и эффективное управление ею, а поглощение чужой собственности. Чтобы успешно вести свои дела в России, предприниматель должен, в первую очередь, отлично общаться с государственными структурами,

иметь налаженные контакты с чиновниками, а не опираться на стратегический маркетинг или менеджмент. Предприниматель, который контролирует весомые материально-финансовые ресурсы, понимает, что будущее его бизнеса находится в прямой зависимости с хорошими отношениями с действующей властью. Обычно предприниматель не допускает мысли о вызове системе, поскольку существует риск быть изгнанным из страны и потерять свое богатство. Такая позиция бизнеса сильно тормозит развитие общества, так как его политическая значимость определяется вовсе не положительными показателями (продуктивность, образцовость его достижений, репрезентация ценностей социума), а взаимодействие с определенной группой чиновников. Поскольку в России принята такая «система кормления», то данная форма управления крайне негативно воспринимает любую инновационную инициативу предпринимательства, потому что инновации потенциально могут разрушить устоявшуюся модель, и дать толчок предпринимателю для отката назад.

В Российской Федерации политическое доминирование над бизнесом обуславливается как задачей перераспределения собственности, так и вмешательством государственных структур в непосредственное распоряжение и управление собственностью. При этом происходит перераспределение ресурсов, которое мотивируется более полезным для государства их использованием [3]. Из-за потери политического влияния, бизнес лишается доступа к распределяемым ресурсам, зачастую следует потеря собственности, а в некоторых случаях и потеря свободы. Любая попытка бизнеса узаконить собственное влияние может быть опасно. В конфликтах соблюдается правило не перехода границ интересов друг друга, т.е. власть не разбирает источники происхождения капиталов частного бизнеса, а владельцы корпораций не могут вникать в тайны бизнеса государства. Ключевая проблема состоит в том, что главные получатели высоких и сверхвысоких легальных доходов уже или представляют власть, или активно завязаны с ней. Такая модель конфликтного поведения, в которой эффективные формы фискальной гражданской ответственности нивелируются, ориентируется на формирование культуры гонки за рентой не только во властных структурах и бизнесе, но и среди населения, и корумпирует конфликт, монетизируя монополию на насилие.

Из-за опасений касательно того, что даже в промышленно-развитых странах имеющиеся бизнес-структуры и органы власти не могут препятствовать изменениям в глобальной экономике, сподвигают нашу страну иначе взглянуть на роль бизнеса и власти, на политические аспекты их взаимоотношений в новых условиях. В настоящий момент динамика взаимодействия государства и бизнеса определяется обществом, которое требует перемен в бизнесе, призывает бизнес превратиться в инструмент решения государственных проблем, а не быть частью этих проблем. Получается, российский бизнес должен реорганизовывать модель взаимодействия с властью, обеспечивая вместе с государством социальную опору населения. Также нужно отметить, что агрессивная поддержка бизнеса государством, которая проводится в настоящее время в России, заключается в упрощении процедур кредитования государством бизнес-структур, в продвижении этих структур на внешних рынках, но пока не позволяет решить главную задачу – стабильное экономическое развитие страны, социальная защищенность российских граждан.

Если правительство проводит политику, сильно ущемляющую интересы бизнеса, это значительно ограничивает его производственную автономию, и обычно приводит к «инвестиционным забастовкам» и оттоку капитала. Вывоз капитала – это реакция предпринимателей, которая направлена, в первую очередь, на защиту и спасение прибыли. Из-за сильного снижения инвестиционных объемов возникают негативные социальные последствия, снижается поддержка режима, подрывается доверие к политической элите. Сокращение налогооблагаемой базы сокращает материальные и политические возможности государства, что приводит к отказу от реализации своих социальных обязательств. Данная ситуация негативно сказывается на положении больших групп населения, усиливает недовольство режимом, обостряет политические конфликты. Поэтому, политика ущемления

бизнеса может больно ударить по своему инициатору, а именно правящему режиму, что подорвет его материальные ресурсы и легитимность с риском увеличения вероятности острых форм политических конфликтов. Но у государства есть дополнительная возможность, а именно при столкновении с «инвестиционными забастовками» бизнеса оно может принять радикальные меры и попытаться национализировать экономику. В ближайшей перспективе, при наблюдаемом конфликте интересов бизнеса и власти, государство контролирует бизнес до тех пор, пока бизнес не выявит свои реальные интересы. Бизнес делает этот выбор в условиях относительной независимости, т.е. посредством демократического участия [7].

Управление финансовыми потоками организаций, образующих холдинговую структуру, происходит из единого центра, перераспределяющего финансовые ресурсы. В зарубежном законодательстве при исчислении группой компаний своих обязательств по налогу на прибыль много где представлен институт консолидированной налоговой отчетности, который позволяет просуммировать финансовый результат для целей налогообложения различным налогоплательщикам из состава группы. Особенность российской налоговой системы состоит в необходимости ее работы в федеративном государстве и в многоуровневой бюджетной системе. Поэтому перенос налогоплательщиками центра формирования прибыли в целях налогообложения в другой субъект Федерации приводит к ухудшению доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что консолидация налоговых обязательств носит в значительной мере инвестиционный, стимулирующий характер. При внедрении института консолидированной группы налогоплательщиков (КГН) в Российской Федерации были выбраны не вполне адекватные акценты в обосновании важности его внедрения. Достижению увеличения экономической оправданности распределения поступлений по налогу на прибыль, как основной цели создания КГН, препятствуют многие факторы, в том числе: суммирование при определении налоговой базы прибылей и убытков, сформировавшихся на разных территориях, механизм распределения налоговой базы КГН по той же формуле, по которой более десяти лет распределяется налоговая база для организаций, имеющих обособленные подразделения. При формировании консолидированных групп налогоплательщиков сталкиваются интересы различных экономических субъектов и их взаимонаправленность заставляет усомниться в возможности органичного сочетания интересов бизнеса и государства, властей всех субъектов федерации. Речь идет скорее о достижении определенного компромисса интересов, который неустойчив и во многом зависит от экономической конъюнктуры. Так в 2015 г. для сокращения выпадающих доходов государственного бюджета в связи с консолидацией налоговых обязательств была приостановлена регистрация новых КГН. Таким образом, временно в конфликте интересов бизнеса и государства было отдано предпочтение последнему. На наш взгляд, сегодня наибольшего внимания заслуживает проблема справедливости распределения поступлений по налогу на прибыль организаций между территориями, адекватного экономического потенциалу территорий и принципу возмездности услуг [8].

Одна из главных проблем взаимодействия бизнеса и власти – это определение степени ответственности субъектов за решение социальных проблем и социальное развитие общества. В науке и практике не существует единого подхода к разрешению данной проблемы. Некоторая часть считает, что в большей степени бизнес ответственен за социально-экономическое развитие. Данный подход называют европейским, и его сторонниками являются в большинстве представители некоммерческих организаций и государственных органов власти. Другая часть поддерживает американский подход, который рассматривает сверхзадачу бизнеса как увеличение прибыли и рост ценности компании для акционеров, а решением социальных проблем занимается государство [2].

В заключении отметим, что взаимоотношения государства и бизнеса в области политических процессов чаще всего воспринимаются классически в рамках прямого взаимодействия субъектов от

бизнеса и арбитра от государства. Но опыт российской действительности вынуждает делать все больше корректив в данную модель. Формирование и развитие системы взаимодействия с органами власти происходит очень медленно. Причиной данного явления служит не столько сопротивление государства и противоборство политических группировок, сколько особенности развития российского бизнеса. Главная особенность заключается в эволюции российской бизнес-элиты, активно склоняющейся к цивилизованным формам разрешения имущественных споров. Использование громкой политической рекламы данных процессов обусловлено стремлением к дезинформации всех заинтересованных кругов, а не к интенсификации противоправных действий. Это вероятнее является следствием несовершенства законодательной базы, чем усиливающимся давлением криминала на политическую сферу.

Библиографический список

1. Алейников, А. В. Социокультурные механизмы воспроизводства конфликтов власти предпринимательства в России / А. В. Алейников, И. Д. Осипов, А. Г. Пинкевич // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 17. Философия. Конфликтология. Культурология. Религиоведение. – 2014. – № 4. – С. 3–4.
2. Анфимова, А. Ю. Модель взаимодействия власти, бизнеса и общества в рамках социального партнерства / А. Ю. Анфимова // Вестник РАНХиГС. – 2012. – № 12. – С. 5.
3. Баженов, А. В. Использование механизмов государственно-частного партнерства как катализатора антикризисного потенциала развития инфраструктуры / А. В. Баженов / Государственно-частное партнерство : пути совершенствования законодательной базы / Сб. статей под общ. ред. А. А. Зверева. – М. : ООО «Фирма А-ФОРТ-ЮГ», 2009. – 244 с.
4. Беляева, И. Ю. Обеспечение устойчивого развития территорий: взаимодействие бизнеса и власти / И. Ю. Беляева, О. В. Данилова // Управленческие науки. – 2013. – № 4(9). – С. 4–8.
5. Биджиев, А. С. Взаимодействие органов власти и бизнеса как фактор управления социально-экономическим развитием региона / А. С. Биджиев, Г. М. Шамарова // Вопросы управления. – 2012. – № 20. – С. 5–6.
6. Бизнес и власть в России : теория и практика взаимодействия : монография / Науч. ред. и рук. авт. колл. А. Н. Шохин. – М. : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. – 349 с. – ISBN 978-5-7598-0933-3.
7. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с. – ISBN 5-02-033426-X.
8. Ровнер, Я. Я. Взаимодействие общества и власти в условиях политического транзита в России / Я. Я. Ровнер. – М. : Издательство Национального института бизнеса, 2009. – 176 с. – ISBN 978-5-8309-0325-7.

УДК 336.4

С.В. Рукавишников

КРАУДФАНДИНГ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ЕГО ВИДЫ И ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация. Работа посвящена инновационному способу привлечения финансирования – краудфандингу. Краудфандинг рассматривается как инструмент инвестирования и инвестиций. Выделены преимущества нового инструмента. В статье рассмотрены виды краудфандинга, используемые предпринимателями с целью привлечения финансирования в проекты, освещены их сущность и преимущества, предложена классификация краудфандинговых форм привлечения инвестиций. Исследованы некоторые интернет-площадки, специализирующиеся на той или иной форме краудфандинга. Проведен сравнительный анализ краудфандинговых форм с целью представить основные различия в мотивации потенциальных инвесторов. Описана мотивационная составляющая инвесторов к совершению инвестиций.

Ключевые слова: виды краудфандинга, акционерный краудфандинг, привлечение финансирования, мотивация инвестора.

Sergey Rukavishnikov

CROWDFUNDING IN ENTREPRENEURIAL SYSTEM. TYPES AND TECHNOLOGIES

Annotation. The work is dedicated to innovative ways of attracting funding – crowdfunding. Crowdfunding is seen as an investment and investing instrument. It highlights the advantages of the new tool. The article describes the types of crowdfunding, which entrepreneurs use to attract funding for projects, as well as highlights of their nature, and advantages, there is a classification of crowdfunding forms of investment. We investigated some internet-sites that specialize in one or another form of crowdfunding. A comparative analysis of crowdfunding forms, in order to present the main differences in the motivation of potential investors. It describes the motivational component of investors to commit investments.

Keywords: types of crowdfunding, equity crowdfunding, raising funding, investor's motivation.

Развитие технологий влияет на все сферы деятельности человека. В особенности эти изменения заметны в области предпринимательства, где все больше и больше инноваций связаны с интернет-технологиями. Они помогают предпринимателям решать возникающие проблемы быстрее и эффективнее. В области привлечения финансирования и инвестиций таким инструментом стал краудфандинг [1]. Краудфандинг для предпринимателей – инновационный инструмент привлечения финансирования, обладающий рядом преимуществ перед традиционными способами (кредит в банке, IPO...), такими как неограниченное количество инвесторов, более низкие издержки на привлечение средств, реализуемый с помощью интернет технологий. С точки зрения инвестора, краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования, обладающий рядом преимуществами перед традиционными способами (банковский депозит, инвестирование в акции и облигации посредством биржи), такими как более высокий доход, низкие минимальные требования к объему капитала, возможность выбора конкретного проекта для инвестирования, реализуемый с помощью интернет технологий.

Предприниматель, равно как и потенциальный инвестор, рассматривая возможность использования краудфандинга, сталкивается с вопросом, какой вид краудфандинга выбрать. Эта статья написана с целью классифицировать краудфандинг, разделить его на виды и показать преимущества, а так же недостатки той или иной формы. Такая классификация поможет более глубоко понять механизм инструмента, а так же облегчит выбор предпринимателю и потенциальному инвестору.

В самом слове краудфандинг (от англ. Crowdfunding: Crowd-толпа funding – финансирование) уже заложена схема работы этого способа привлечения финансовых ресурсов, когда для создания продукта привлекается неограниченное количество заинтересованных лиц, путем представления проекта продукта в сети интернет, на таких популярных площадках как: kickstarter, indiegogo (в США) или boomstarter (в России). В своей статье О.И. Воробьева выделяет следующие формы краудфандинга, разделяя их по целям, которые преследует организатор проекта: креативная, политическая, социальная, или по целям, которые преследует спонсор: альтруизм, нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение [1]. Основываясь на исследовании деятельности интернет-площадок, представляющих сервис в виде привлечения финансирования с помощью краудфандинга можно разделить краудфандинг, как инновационный инструмент привлечения инвестиций, на несколько видов. Все интернет-площадки используют денежный метод (financialcrowdfunding), неденежный (non-financialcrowdfunding) или смешанный, сочетая в себе и первый и второй [3]. Различие этих методов заключается в форме вознаграждения спонсора.

Неденежная форма предполагает любое вознаграждение кроме финансового, и подразделяется на:

– подформу **пожертвования** (donation-basedcrowdfunding), в которой инвестор отдает деньги без возврата, как правило, на социально ориентированные, политические и медицинские проекты или инициативы. Примерами таких платформ являются «Gofundme» [4] в США, «Betterplace» [5] в Германии, «Добро mail» [6] и «Помогиорг» [7] в России. Мотивацией для инвесторов в этой форме краудфандинга является возможность принять участие в реализации проекта, который имеет моральную ценность.

– подформу **нефинансового вознаграждения** (Reward-basedcrowdfunding), изначально эта форма финансирования широко использовалась в творческих проектах. Инвестор верит в идею проекта и готов поддержать его материально. В свою очередь, финансирующий получает благодарность в виде результата проекта, т.е. книги, DVD, билет на концерт. Эта форма привлечений инвестиций с помощью краудфандинга является самой популярной на сегодняшний день. Самая известная интернет-площадка краудфандинг «Кикстартер» [8] использует в основном именно эту форму. Теперь эту форму все чаще используют предприниматели, чтобы за счет вырученных от предпродажи продукта или услуги денег организовать собственный бизнес без привлечения дополнительного акционерного или заемного капитала. Такой краудфандинг часто встречается в области разработки свободного программного обеспечения, исследований и научных открытий. В России ярким примером служит интернет-площадка «Планетару» [9].

Денежная форма предполагает финансовое вознаграждение инвестора, она так же подразделяется на подформы. **Кредитная форма** краудфандинга – Lending-based Crowdfunding, так же часто употребляется термин «народное кредитование» [10]. Эта форма краудфандингового инструмента по привлечению инвестиций более всех похожа на банковский кредит. В ней заемщик так же выплачивает проценты на привлеченные инвестиции, только инвесторами служат разрозненные группы лиц, а не банковская организация. В качестве основного преимущества для кредиторов выступают более высокие ставки и сама возможность предоставления займа в широком спектре отраслей. Преимущество для заемщика выражается в более низких тарифах и удобстве получения кредита. Инвесторами выступают исключительно физические лица, а привлекают средства и физические и юридические лица. Этот факт разделяет народное кредитование на два блока. Ярким примером кредитования физических лиц с помощью данной формы краудфандинга является интернет-площадка «LendingClub» [11] США, считающаяся лидером рынка кредитования с помощью краудфандинга, что косвенно подтверждается тем фактом, что Google приобрела у LendingClub миноритарный пакет акций [12]. В об-

ласти кредитования юридических лиц примером этой формы краудфандинга является интернет-площадка «Fundingcircle» [13].

Отличительным примером такой формы краудфандинга является компания по сбору средств на внедрение и усовершенствование цифровых технологий, которые бы способствовали развитию Берлинского футбольного клуба «Герта» [14]. Руководство футбольного клуба решило привлечь 1 млн евро, используя краудфандинг как инструмент привлечения инвестиций. Результат оказался ошеломляющий, выше всех самых оптимистических прогнозов – нужная сумма была собрана за 9 минут 23 секунды. Такой результат связан в первую очередь с правильным подходом в области выбора краудфандинговой формы привлечения инвестиций, заинтересованные потенциальные инвесторы – болельщики клуба, итак помогающие своей поддержкой на трибуне, теперь получили новую возможность повлиять на достижения клуба, более того, еще на этом и заработать, так как руководство Герты посредством интернет-площадки «Kapilendo» [15] предложило очень выгодную процентную ставку – в течение ближайших трех лет каждые 12 месяцев вкладчик будет получать 4,5 % годовых. Что выше на 1 %, чем предложения немецких банков по вкладам. В процессе исследования мы проанализировали интернет-площадку «KIVA» [16], которая специализируется на **социальном кредитовании**, с номинальными процентными ставками, основным назначением данных кредитов является оказание помощи бедным и нуждающимся слоям населения, в первую очередь в развивающихся странах мира.

Акционерный краудфандинг (equity-based crowdfunding). Эта форма привлечения инвестиций с помощью краудфандинга строится на классической схеме участия в акционерном капитале компании. Инвестируя свой капитал в компанию, инвестор получает долю в уставном капитале компании посредством ценных бумаг. Она позволяет инвестировать небольшие суммы в только начинающие свое развитие непубличные компании. В тоже время данная форма является наиболее обсуждаемой и противоречивой, потому как затрагивает организационно-правовую форму компании и связана с повышенными рисками, как для инвесторов, так и для предпринимателей инвестиции привлекающих. «Seedrs.com» [17] в Великобритании представляет собой краудфандинговую интернет-площадку, специализирующуюся на привлечении инвестиций именно в акционерный капитал. В России акционерный краудфандинг представлен площадкой: StartTrack [18].

Исследователи, в том числе Н.А. Ларионов [4], разделяют эту форму на несколько подформ:

- инвестирование в акционерный капитал, инвесторы приобретают часть компании-эмитента, получая возможность влиять на принимаемые руководством решения;
- инвестирование в привилегированные акции компании, когда инвесторы приобретают право получения части прибыли которую создаст компания-эмитент.

Преимущества и перспективы краудфандинга становятся все более очевидны: открытость всей процедуры финансирования, сокращение временных затрат, помощь в развитии малого бизнеса, поддержка молодых ученых, поддержка талантливых предпринимателей и инициативных людей, экономия средств государства, создание сетевых механизмов взаимодействия, которые могут повысить уровень доверия в обществе, и более глобально – переход к большей прозрачности и демократичности управления финансами и крупными проектами посредством новых интернет-технологий.

Для предпринимателя, использующего краудфандинг для привлечения инвестиций в свой проект, приоритетными задачами являются:

- привлечение денежных средств максимально «дешево», в таком случае лучше всего подойдут формы: пожертвования или нефинансового вознаграждения.
- максимальный охват потенциальных инвесторов, в этом случае стоит использовать формы: акционерного или кредитного краудфандинга.

Исследование форм краудфандинга представлено в таблице 1 с демонстрацией их отличий в видах финансирования, ожиданий инвесторов и примерами площадок в России и за рубежом.

Таблица 1

Формы привлечения финансирования с помощью краудфандинга

Форма краудфандинга	Подформа	Вид вложения в проект	Форма ожидаемого возврата	Мотивация инвестора	Зарубежные интернет площадки	Интернет площадки в России
Неденежная	Пожертвование	Безвозвратный платеж (благотворительность)	Отсутствует	Личная или социальная	«Gofundme» (https://www.gofundme.com/) «Betterplace» (https://www.betterplace.org/en)	«Добро mail» (https://dobro.mail.ru) «Помоги org» (http://www.pomogi.org/)
	Нефинансовое вознаграждение	Безвозвратный платеж	Нефинансовое вознаграждение в виде продукции проекта или поощрение в виде соавторства	Личная или социальная	«Kickstarter» (https://www.kickstarter.com)	«Planeta» (https://planeta.ru/) «Boomstarter» (https://boomstarter.ru)
Денежная	Кредитная	Инвестиции в виде займа	Возврат инвестиции + процент за использование капитала	Личная, социальная или финансовая	«Lendingclub» (https://www.lendingclub.com/) «Fundingcircle» (https://www.fundingcircle.com/uk/)	«Вдолгру» (https://vdolg.ru/)
	Социально кредитная	Инвестиции в виде займа	Возврат инвестиции, процент за использование капитала уплачивается лишь за издержки на привлечение капитала	Личная или социальная	«Kiva» https://www.kiva.org/	—
	Акционерный краудфандинг	Инвестиции в капитал компании	Право на управление компанией, право на распределение доходов компании	Личная, социальная или финансовая	«Seedrs» https://www.seedrs.com/	«Starttrack» (https://starttrack.ru)

Краудфандинг позволяет развивать инновационный потенциал организаций частного и публичного секторов. Предприниматель может выбрать любую форму краудфандинга для привлечения финансирования своих идей, тут все будет зависеть от целевой аудитории предполагаемых инвесторов, а так же направленности реализуемого проекта. Отталкиваться в выборе оптимальной формы краудфандинга стоит от самого проекта. К примеру, проекту по организации социального бизнеса в развивающихся странах стоит организовывать краудфандинговую кампанию используя социально-кредитную форму, тогда как для организации выпуска нового альбома музыкальной группы, или создания игры для ПК – форму нефинансового вознаграждения. Для запуска бизнеса, основной целью которого будет являться извлечение прибыли, оптимальной формой является либо кредитный, либо акционерный краудфандинг. Важным так же является и выбор формы краудфандинга, учитывая целевую аудиторию потенциальных инвесторов. Инвесторам же стоит выбирать форму краудфандинга исходя из целей проводимых инвестиций: если главная цель – заработок, то нужно обращаться к кре-

дитному или акционерному краудфандингу (краудинвестингу), если присутствуют социальные потребности, то прибыль от инвестиций снижается или вовсе будет вознаграждаться поощрительными призами.

Коллективное финансирование инновационных и изобретательских идей уже стало популярным трендом в мире. В последние несколько лет краудфандинг стремительно увеличивает объемы привлекаемых инвестиций, а так же растет количество интернет-площадок, предлагающих возможность использования краудфандинга.

Библиографический список

1. Воробьева, О. И. Краудфандинг – с миру по нитке? / О. И. Воробьева // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 5. – С. 66.
2. Добро Mail.Ru – сервис для добрых дел [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dobro.mail.ru/> (дата обращения : 13.08.2016).
3. Клуб бундеслиги собрал миллион евро за 9 минут и 23 секунды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/lateral/922461.html> (дата обращения : 17.08.2016).
4. Ларионов, Н. А. Развитие инструментария финансирования инноваций в России: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Ларионов Никита Александрович. – Волгоград, 2015. – С. 95.
5. Помоги.Орг – благотворительный интернет-фонд , объединяет усилия пользователей интернета для сбора и распределения целевых пожертвований на социально-медицинские нужды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pomogi.org/> (дата обращения : 13.08.2016).
6. Рукавишников, С. В. Краудфандинг – новая возможность привлечения инвестиций и инвестирования / С. В. Рукавишников // Сборник XI Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации общества – 2016» / М. : Университет «Синергия», 2016. – С. 88.
7. Янова, Е. А. Краудфандинг как альтернативный источник финансирования Российских высших учебных заведений / Е. А. Янова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 111. – С. 9.
8. Alan Barrell. Siesmic shifts in «The World of Finance». Crowdfunding in a broader and global context [Electronic resource] / Alan Barrell. – Mode of access : <http://www.alanbarrell.com/uploads/Crowdfunding%20-%20Preservation%20and%20Innovation%202014%20RSA.pdf> (accessed date : 03.08.2016).
9. Betterplace. Germany’s largest donation platform [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.betterplace.org/> (accessed date : 11.08.2016).
10. Campbell, D. Google Buys Stake in LendingClub Startup Valued at \$1.55 Billion [Electronic resource] / D. Campbell. – Mode of access : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-05-02/google-buys-stake-in-lendingclub-startup-valued-at-1-55-billion> (accessed date : 17.08.2016).
11. Funding Circle – created with a big idea: To revolutionise the outdated banking system and secure a better deal for everyone [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.fundingcircle.com/uk/about-us/> (accessed date : 18.08.2016).
12. Gofundme, the world’s largest social fundraising platform [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.gofundme.com/about-us> (accessed date : 18.08.2016).
13. Kickstarter – Our mission is to help bring creative projects to life [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.kickstarter.com/about?ref=nav> (accessed date : 05.08.2016).
14. Kiva – an international nonprofit crowd organization, with a mission to connect people through lending to alleviate poverty [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.kiva.org/about> (accessed date : 21.08.2016).
15. Lendingclub – the world’s largest online credit marketplace, facilitating personal loans and business loans [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.lendingclub.com/public/about-us.action> (accessed date : 16.08.2016).
16. Planeta – краудфандинговая платформа №1 в России! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://planeta.ru/about> (дата обращения : 05.08.2016).
17. Seedrs – let all types of investors invest in businesses they believe in and share in their success [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.seedrs.com/about/> (accessed date : 22.08.2016).
18. StartTrack – краудинвестинговая площадка, инвесторы находят перспективные компании, а бизнесы максимально быстро привлекают инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://starttrack.ru/pages/howitworks> (дата обращения : 28.08.2016).

УДК 378

С.Е. Уланин

ВИРТУАЛЬНАЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА

Аннотация. Раскрывается специфика формирования и развития инфраструктуры исследовательских организаций на базе системы Интернет. Показаны ее исследовательские возможности как удаленной формы организации научно-исследовательской работы на базе локальных, национальных и глобальных сетей. Описаны основные формы виртуальной организации исследовательской работы и общения исследователей между собой и широкой аудиторией. Представлены наиболее успешные форматы взаимодействия работников интеллектуального труда и исследовательских организаций.

Ключевые слова. инфраструктура исследовательской организации, формы виртуальной организации исследовательской работы, форматы виртуального взаимодействия работников.

Sergei Ulanin

VIRTUAL RESEARCH ENVIRONMENT

Annotation. The specificity of formation and development of infrastructure of research organizations on the basis of the Internet. Her research shows the possibility as remote forms of organization of research work on the basis of local, national and global organization of research and communication between researchers and the General audience. Presents the most successful formats of cooperation of workers of intellectual labour and research organizations.

Keywords: infrastructure research organization, forms a virtual organization of research work, formats virtual collaboration of employees.

Прикладная наука – это не только особый способ познавательной деятельности, но и система институтов, которые позволяют осуществлять эту деятельность в виде, адекватном конкретному способу познания. Одним из таких институтов является виртуальная инфраструктура, которая начинает активно формироваться на базе системы Интернет. Возникновение и развитие системы Интернет привело к необходимости пересмотра мировым научным сообществом сущности, а также возможностей научно-исследовательской инфраструктуры и парадигмы производства научных знаний, получивших дополнительные возможности в проведении современных исследований.

Большинство научно-исследовательских структур все чаще рассматривают виртуальные информационные сети как важный источник развития своих научных институтов. Хотя, надо отметить, что Интернет, как существующая научно-исследовательская инфраструктура, не является пока в полной мере доступным для каждого ученого исследователя в силу ряда причин (возрастных барьеров, иных привычек и традиций, материальной несостоятельности, отсутствием надобности). По мнению голландских ученых, пока только 28 % объемов исследовательских разработок в мире проводится с использованием данных цифровых хранилищ, и как они считают, данная цифра имеет устойчивую тенденцию постоянного роста [1]. Однако, по мнению других ученых, точка зрения которых совпадает с нашими представлениями по данному вопросу, ведущаяся сейчас активная разработка виртуальной исследовательской среды, как части исследовательской инфраструктуры, с большой степенью вероятности приведет к тому, что ее использование в научной среде станет обычным явлением.

Виртуальная научно-исследовательская сеть представляет собой удаленную форму организации научно-исследовательской работы на базе локальных, национальных и глобальных сетей. Виртуальные исследовательские сети объединяются в подсети, создавая тем самым виртуальную профес-

сиональную среду, позволяющую осуществлять научное общение, поиск информации, обмен исследовательскими данными. В целом, виртуальная научно-исследовательская среда выступает одновременно как совокупность сетевых возможностей, способствующих содействию проведения научных исследований. Она предоставляет доступ к ресурсам, позволяет осуществлять администрирование научных исследований, способствует созданию, анализу данных, используется для выстраивания коммуникаций ученых, для публикации результатов научных исследований. Ключевыми свойствами виртуальной научно-исследовательской среды является гибкость и адаптивность к постоянно меняющимся требованиям исследователей.

Возникновение и постепенное развитие виртуальной научно-исследовательской среды представляет собой явление, характеризующее радикальную перемену в способах организации и осуществления научных исследований. По сути, это продолжение традиционного способа совместного выполнения научных исследований, но на качественно иной инфраструктурной основе. В связи с этим не следует идти по пути вытеснения виртуальной средой, реальной инфраструктуры проведения научных исследований. Они должны взаимно дополнять и обогащать друг друга. Существующую научно-исследовательскую инфраструктуру необходимо интегрировать в виртуальную исследовательскую среду в целях расширения взаимных возможностей и содействия эффективной реализации научно-исследовательских процессов.

В настоящее время виртуальная научно-исследовательская инфраструктура представлена пространственными формами. Это, к примеру, исследовательские сети, виртуальные исследовательские среды, интернет-лаборатории, виртуальные обсерватории, презентации научных коллективов, виртуальные организации, научные интернет-блоги, интернет-конференции, открытые хранилища цифровых данных и научной информации, открытые базы данных для научных исследований. Существуют и нормативно-правовые акты, оберегающие свободу интернет-пользователей, точно также, как и существует немало документов, оказывающих регулирующее воздействие на развитие интернет системы, и, в частности, института виртуальной инфраструктуры.

Виртуальной составляющей исследовательской инфраструктуры в глобальной электронной среде (интегрированной в сети мировых исследовательских инфраструктур) может стать вновь созданная отраслевая сеть, способствующая сотрудничеству в режиме удаленного доступа между учеными, специализирующимися в области длительного хранения товаров и материалов через обмен знаниями, разработками, идеями и другими ресурсами. Подобным примером, на более глобальном уровне, чем отраслевой, является европейская лаборатория по молекулярной биологии, имеющая распределенную инфраструктуру (Германия, Франция, Великобритания Италия). При этом, важным фактором, расширяющим возможности развития инфраструктур различных уровней, является их высокая интеграция в действующие сети.

Вместе с тем, следует отметить, что исследовательские инфраструктуры в Европе распределены по тематическим доменам, в которых отсутствуют науки, напрямую относящиеся к исследованию проблем долговременного хранения товаров и материалов. Однако ряд наук (техника и энергетика, биология и медицина, химия и наука о материалах, информационные и коммуникационные технологии) косвенно связан с проблематикой длительного хранения товаров и материалов и при дополнении европейских исследовательских инфраструктур российскими тематическими доменами, мог бы быть использован в качестве виртуальной инфраструктуры более широкого международного значения.

Необходимость использования в исследовательских целях дорогостоящих и сложных установок и оборудования, которые могут быть разработаны только в глобальном масштабе, ведет к тому, что глобальные инфраструктуры в общей стратегии развития исследовательской инфраструктуры Европы занимают все более значимое место. Сюда же можно отнести важность открытого доступа к

базам данных и публикациям в глобальном масштабе. В соответствии с новой международной стратегией Европейского союза в области инноваций и исследований, предполагается, что будущее сотрудничество России и Евросоюза может быть сконцентрировано в нескольких основных приоритетных сферах, включающих, в том числе, информационно-коммуникационные технологии и исследовательскую инфраструктуру.

Таким образом, в ходе анализа установлено, что ключевыми факторами формирования специализированной исследовательской инфраструктуры научной организации выступают: создание уникальной, специализированной материально-технической исследовательской базы, формирование исследовательской среды, организованной по сетевому принципу, расширение и наполнение коммуникативной среды новыми смыслами, придающими глобальную значимость проводимым исследованиям. Сочетание данных факторов является синергетическим источником новых условий для работы исследовательской инфраструктуры научной организации.

Работая над открытой тематикой, научно-исследовательские организации, в целях повышения качества результатов интеллектуальной деятельности должны сотрудничать с лучшими международными научно-исследовательскими учреждениями на взаимовыгодной, партнерской основе, проводя совместные исследования или привлекая специалистов, в качестве различного рода экспертов, со всего мира. Уникальность исследовательской инфраструктуры специализированной научной организации, мировая значимость проводимых исследований проблем длительного хранения продовольственных запасов, являются привлекательной визитной карточкой научно-исследовательской организации и прочной базовой платформой для международного сотрудничества, проведения исследований на высоком уровне и ускоренного получения результатов. Сотрудничество может осуществляться на основе вхождения научно-исследовательской организации в глобальные проекты, по интересующей ее тематике, или проходить на базе договоров о стратегических партнерских отношениях с исследовательскими организациями из различных стран. В составе виртуальной исследовательской инфраструктуры специализированной научной организации должна присутствовать инновационная компонента [2], позволяющая осуществлять инновационную деятельность в организации.

Библиографический список

1. Журавлева, Е. Ю. Научно-исследовательская инфраструктура Интернет. Вопросы философии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=192 (дата обращения : 02.02.2017).
2. Уколов В. Ф. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе / В. Ф. Уколов, В. А. Галайда. – М. : Экономика, 2009. – 400 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.012

О.Е. Астафьева

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУСОСБЕРЕЖЕНИЕМ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассмотрены возможности повышения ресурсосбережения и энергоэффективности в различных отраслях экономики. Проанализированы этапы управления ресурсосбережением на отраслевом и региональном уровнях. Выявлены основные индикаторы, позволяющие обеспечить ресурсоэффективность и энергоэффективность субъектов хозяйственной деятельности. Рекомендованы направления организации эффективной системы управления ресурсосбережением и энергоэффективностью в отраслях российской экономики.

Ключевые слова: система управления, ресурсосбережение, энергоэффективность, субъект хозяйственной деятельности, наилучшие доступные технологии, модернизация, ресурсоемкость.

Olga Astafyeva

PECULIARITIES OF ORGANIZATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF MANAGEMENT RESOURCE CONSERVATION AND ENERGY EFFICIENCY IN DIFFERENT INDUSTRIES OF THE ECONOMY

Annotation. The article considers possibilities of increase of resource and energy efficiency in different industries of the economy. Analyzed the stages of resource-saving management at the industry and regional levels. Identified key indicators to ensure resource efficiency and energy efficiency of subjects of economic activity. Directions of the efficient system of resource management and energy efficiency in industry of the Russian economy.

Keywords: system management, resource conservation, energy efficiency, economic entity, best available technology, modernization, resource capacity.

В последнее время в Российской Федерации наиболее актуальны в области экономики и управления вопросы ресурсосбережения и энергоэффективности различных отраслей экономики. Решение проблемы следует начинать с формирования эффективной политики ресурсосбережения на всех уровнях управления экономическими системами, что требует пересмотра стратегии развития отраслей, перехода к новой модели потребления и распределения ресурсов, формирования современной системы хозяйствования субъектов производственной деятельности. Основным моментом в системе ресурсосбережения является поиск воспроизводственной составляющей в модели потребления ресурсов не только на уровне производственного процесса, но и на уровне потребления и эксплуатации.

Объявленная ориентация на модернизацию экономики объективно требует разработки новых инструментов государственного регулирования ресурсосбережения, которые должны «вписаться» в единый механизм модернизации экономики [2]. Целесообразно процесс ресурсосбережения рассматривать как составляющую экономической системы, тем самым направляя ее на устойчивый принцип

развития, ориентированный не только на экономию ресурсов, необходимых для эффективного функционирования системы, но и на применение принципов нормирования потребления ресурсов при имеющемся уровне развития технологий, что приведет к стимулированию рационального использования ресурсов в системе. В качестве основных инструментов ресурсосбережения можно выделить оптимизацию потребления ресурсов за счет установления нормативов потребления не только в технологических процессах производства, но и в бизнес-процессах; оценку ограничений в системах производства, потребления и эксплуатации; анализ и оценку уровня ресурсосбережения каждого элемента экономической системы; применение принципа постоянного улучшения за счет внедрения наилучших технологий производства и управления.

Осуществляемая политика ресурсосбережения на уровне отдельных предприятий различных отраслей экономики позволит выявить резервы ресурсосбережения и сформировать инструменты комплексного ресурсосбережения, позволяющие сравнивать фактическое состояние ресурсосберегающих процессов в отрасли с установленными нормативно на основе применения наилучших доступных технологий (НДТ), что позволит также оценить эффективность ресурсосбережения и энергоэффективности промышленной системы как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне промышленности в целом. Модель управления ресурсосбережением должна учитывать отраслевую специфику, индикаторы ресурсоемкости различных отраслей экономики, иметь возможность проводить постоянный анализ удельного ресурсопотребления по различным этапам производства продукции с уровнями соответствующими наилучшим доступным технологиям, что позволит выявлять отрасли с наибольшей ресурсоемкостью и отрасли, имеющие потенциал повышения ресурсоэффективности. Основные этапы повышения ресурсосбережения в различных отраслях экономики представлены на рисунке 1.

С целью эффективного внедрения модели управления ресурсосбережением и энергоэффективностью субъектам хозяйственной деятельности, ориентированным на обеспечение ресурсоэффективности в отрасли, следует определить достигнутый уровень экономии ресурсов и уровень снижения удельного энергопотребления, провести оценку отклонений от нормативно установленных уровней. В таблице 1 представлены индикаторы, которые являются целевыми показателями модели управления ресурсосбережением на региональном уровне.

Таблица 1

**Основные целевые показатели ресурсоэффективности
по разным отраслям экономики**

№ п/п	Показатель	Сфера ресурсосбережения
1.	Ресурсоемкость валового регионального продукта (ВРП)	Общий региональный показатель
2.	Удельный расход ресурсов на производство энергии в регионе для нужд жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)	ЖКХ
3.	Удельный расход ресурсов на бытовые нужды в объектах системы здравоохранения (топливо, энергия, вода)	Здравоохранение
4.	Удельный расход ресурсов на бытовые нужды в объектах системы образования (топливо, энергия, вода)	Образование
5.	Показатели ресурсоемкости по отдельным видам промышленности (удельный расход сырья и материалов; потери сырья и материалов с учетом установленных нормативов потребления; удельный расход топлива, энергии, воды; коэффициент полезного действия, расход топлива, энергии, воды при установленных нормативах)	Промышленность (с учетом добывающей и обрабатывающей отраслей)

№ п/п	Показатель	Сфера ресурсосбережения
6.	Ресурсоемкость сельского хозяйства (тепличное производство, животноводство, растениеводство и пр.)	Сельское хозяйство
7.	Ресурсоемкость перевозок общественного и городского транспорта с учетом транспорта, работающего на электротяге	Транспорт
8.	Удельный расход энергетических и материальных ресурсов в процессе строительства зданий, строений, сооружений, а также объектов, строительство которых не завершено и эксплуатации данных объектов; значение показателей ресурсоемкости по отдельным видам ресурсов определяемых на основе сметной стоимости затрат данных ресурсов к сметной стоимости объекта строительства	Строительство



Рис. 1. Этапы повышения ресурсосбережения в различных отраслях экономики

Представленные целевые показатели по основным отраслям экономики увязаны с показателем ресурсоемкости валового регионального продукта (ВРП), что позволяет исключить возможность появления объектов, превышающих установленный в регионе уровень потребления ресурсов или влияющих на снижение энергетической эффективности. Следовательно, в различных отраслях необходимо установить значения целевых показателей, например, обеспечивающих в совокупности нормативное потребление энергии в регионе и выявить удельное энергопотребление на производство энергии, а также осуществлять постоянный мониторинг и контроль за соответствием целевым показателям.

Если рассматривать ресурсоемкость строительной отрасли, то особенность организации системы управления ресурсосбережением и энергоэффективностью будет зависеть от объекта строительства или от вида эксплуатации объекта. Например, при реализации дорожных проектов ресурсоемкость будет определяться с учетом расхода материалов, конструкций и энергоносителей, которые необходимы при проведении работ и интенсивности потребления данных ресурсов по мере осуществления данных работ, производственной мощности строительной организации. Для этого важным является обоснование технических параметров сооружения, номенклатура строительных материалов и конструкций, общего расхода материалов, определяемого на основе удельных нормативов на единицу продукции (как по объему, так и по массе), а также фактической продолжительности строительства. Большой вклад в снижение ресурсоемкости при дорожном строительстве вносит уменьшение конструктивной ресурсоемкости на этапах проектирования дорожной одежды, проектирования земляного полотна и при обустройстве дороги (при проектировании искусственных сооружений), что также сказывается на снижении энергоемкости укладки дорожно-строительных материалов.

При эксплуатации строительных объектов особое внимание обращено к организации ресурсосбережения и энергоэффективности офисных зданий, так как здания данного типа обладают низкой энергоэффективностью, что говорит о наличии потенциала к снижению потребления энергии на различных стадиях жизненного цикла офисного здания. При эксплуатации офисных зданий хорошо зарекомендовало себя применение «зеленых» стандартов. Наиболее эффективными и комплексными являются международные стандарты LEED (США), BREEAM (Великобритания), DGBB (Германия) [4] и, если проведена сертификация по LEED или BREEAM, то это означает, что при эксплуатации в офисном здании применяются ресурсосберегающие технологии. В целях эффективного решения вопросов ресурсоэффективности строительной отрасли, наиболее перспективным считается разработка и внедрение национального стандарта на основе международных «зеленых» систем сертификации в механизм ресурсосбережения, учитывающего особенности российской строительной отрасли [5]. Этот механизм, опираясь на мировой опыт и поддерживаемый государством с помощью различных стимулов и льгот, станет эффективным инструментом по снижению ресурсоемкости.

На сегодняшний день ресурсосбережение и энергоэффективность являются важным фактором активизации процессов модернизации экономики России, что позволяет ускорить темпы роста производства в отраслях экономики, снизить себестоимость выпускаемой продукции и повысить ее качество, а также повысить конкурентоспособность предприятий, производственно-хозяйственная деятельность которых ориентирована на рациональное использование материальных ресурсов. Включив ресурсосбережение в систему управления предприятием, можно обеспечить повышение конкурентоспособности [1] и укрепление положения субъекта хозяйственной деятельности на рынке за счет оптимизации потребления ресурсов, возможности постоянного улучшения отраслевых программ ресурсосбережения и энергоэффективности. Целесообразно также включение в процесс управления ресурсосбережением на предприятии системы операционных улучшений [3], что позволяет выявлять и эффективно использовать ресурсный потенциал.

Основной особенностью организации эффективной системы управления ресурсосбережением и энергоэффективностью является включение ресурсосбережения в общую стратегию развития отрасли, применения принципа комплексности в процессах производства, потребления и эксплуатации, интеграции системы ресурсосбережения не только в технологические и экономические системы, но и в сферу финансов, налогообложения и управления персоналом. При этом проводить оценку эффективности ресурсосберегающих мероприятий следует на основе применения нормативных показателей потребления ресурсов, позволяющих установить наилучшее распределение всех ресурсов, требующихся для обеспечения функционирования данного субъекта хозяйственной деятельности в соответствии с темпами роста в отрасли, что позволит выработать рекомендации по модернизации экономики региона в целом.

Библиографический список

1. Астафьева, О. Е. Интегрированная система энергосбережения с применением системы операционных улучшений как метод повышения энергоэффективности предприятия / О. Е. Астафьева, А. С. Видунова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 25. – С. 94–99.
2. Астафьева, О. Е. Российское и зарубежное государственное регулирование и стимулирование ресурсосбережения [Электронный ресурс] / О. Е. Астафьева, И. Ю. Потапова. – Режим доступа : http://naukovedenie.ru/PDF/174E_VN515.pdf (дата обращения : 30.01.2017).
3. Астафьева, О. Е. Система ключевых показателей эффективности предприятия в области энергосбережения / О. Е. Астафьева, А. С. Видунова // Экология и промышленность России. – 2012. – № 6. – С. 46–49.
4. Астафьева, О. Е. Снижение негативного воздействия строительства на экосистемы за счет сертификации по «зеленым стандартам» / О. Е. Астафьева, И. Ю. Потапова // Архитектура и строительство России. – 2015. – № 2. – С. 15–18.
5. Astaf'eva, O. E. Features of Formation and Realization of Resource Saving Measures Complex Aimed to Solve Social, Ecological and Economic Problems of the Russian Construction Industry / O. E. Astaf'eva, I. Y. Potapova // International Review of Management and Marketing (IRMM). – 2016. – № 6. – Pp. 13–19.

УДК 331.108.26(073)

Л.В. Ивановская

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Рассмотрены сущность, особенности и связь между стратегическим управлением организации и ее персоналом. Представлены цели и задачи управления персоналом для создания конкурентного преимущества. Показана роль кадровой службы в стратегическом управлении. Рассмотрена сущность стратегии управления персоналом, дана характеристика современных подходов к разработке стратегии управления персоналом. Представлены этапы процесса разработки, выбора и реализации стратегии управления персоналом.

Ключевые слова: стратегическое управление персоналом, стратегия управления персоналом, конкурентные преимущества в области персонала, подходы к разработке стратегии управления персоналом, этапы разработки, выбора и реализации стратегии управления персоналом.

Ludmila Ivanovskaya

STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AS A FACTOR IN GAINING AN ORGANIZATION'S COMPETITIVE ADVANTAGE

Annotation. This article looks at the nature and characteristic of strategic management of an organization and strategic management of its human resource, and links between them. The article describes objectives and goals that HR management should pursue to gain competitive advantage. It also shows the role of HR function in strategic management, explores the nature of HR management strategy and describes modern approaches to a development of HR management strategy. Finally, this article shows the stages of a development, choice and implementation of HR management strategy.

Keywords: strategic HR management, HR management strategy, HR-related competitive advantages, approaches to a development of HR management strategy, stages of a development, choice and implementation of HR management strategy.

Решение важнейших задач управления персоналом: отбор, подготовка, оплата и правильное использование персонала – в современных условиях невозможно в рамках традиционной работы с персоналом. *Стратегическое управление персоналом* предполагает управление коллективом людей, основанное на далеко идущих прогнозах развития организации и ее окружения. Это – управление, которое опирается на человеческий потенциал как на основу организации. На наш взгляд, **стратегическое управление персоналом** – это управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом изменений в ее внешней и внутренней среде для достижения долгосрочных целей.

Стратегическое управление персоналом находит выражение в методологии и организации управления в условиях нестабильности среды, что особенно актуально для современной России. Однако в информационном обществе углубление глобализации экономических процессов будет приводить к еще большей неопределенности состояния отраслевого рынка. Это связано как с развитием и внедрением новых технологий с непредсказуемыми последствиями, так и с появлением конкурентов, овладевших принципиально новыми технологиями. Стратегическое управление персоналом в этих условиях предполагает многовариантное прогнозирование будущего при определении стратегии компании и развитие партиципативного управления на всех уровнях организации.

В сферу интересов стратегического управления персоналом входят вопросы взаимосвязи управления персоналом и стратегического управления организацией в целом. Стратегическое управление персоналом указывает на общее направление движения компании на пути к достижению своих целей посредством управления людьми. Стратегическое управление персоналом занимается широким кругом организационных и административных вопросов, касающихся изменений культуры и организационной структуры, повышения эффективности и производительности труда, подбора трудовых ресурсов для удовлетворения будущих потребностей компании. П. Боксалл считает, что важнейшие аспекты управления персоналом, связанные с выбором руководящей и направляющей силы и формированием позитивных моделей трудовых отношений, являются стратегическими вопросами любой компании [3].

Стратегическое управление персоналом можно рассматривать как общий подход к управлению им в соответствии с направлением развития компании и решению долгосрочных кадровых вопросов. Оно является частью стратегического управления организации и означает формирование модели поведения компании в области персонала, т.е. стратегии управления персоналом. Компании выгодно иметь согласованную и понятную для всех базу для разработки подходов к управлению персоналом в долгосрочной перспективе. Как полагают С. и М. Ленгник-Холлы, этот принцип, в свою очередь, опирается на концепцию достижения конкурентного преимущества посредством управления персоналом и конкурентное преимущество составляет суть конкурентной стратегии. Оно охватывает все те способности, ресурсы, взаимоотношения и решения, которые позволяют компании выгодно использовать рыночные возможности и избежать угроз на пути к достижению желаемой позиции на рынке. Авторы отмечают все возрастающее признание роли управления персоналом как одного из связующих звеньев в цепи достижения компанией конкурентного преимущества [5].

Общая стратегия отдельно взятой организации в целом по критериям своей конкурентоспособности сводится к системе ее конкурентных преимуществ. При этом ключевая компетенция, отраженная как в общей корпоративной стратегии, так и в соответствующей общей долгосрочной программе развития организации, сводится к знаниям и практическим навыкам по созданию и реализации своих конкурентных преимуществ. Речь идет о том, что конкурентное преимущество компании обеспечивают уникальные технологии, продукт или услуга, которые другим компаниям пока не доступны. И то, что компания делает лучше своих конкурентов, должно высоко цениться ее клиентами, акционерами, сотрудниками и руководителями. И если служба управления персоналом хочет обеспечить компании конкурентное преимущество, она должна создавать существенную ценность с таким же конкретным результатом, т.е. развивать такие индивидуальные способности сотрудников и организационные возможности, которые значительно лучше, чем у конкурирующих компаний.

По мнению Д. Ульриха и У. Брокбэнка, концепция ценности управления персоналом состоит из пяти элементов, которые в совокупности представляют полную картину стратегического управления персоналом (см. табл. 1): внешние реалии бизнеса, целевые аудитории (группы), системы и технологии управления персоналом, ресурсы службы управления персоналом, специалисты по управлению персоналом.

Знание внешней среды и интересы целевых групп определяют важность управления персоналом для организации. Это, в свою очередь, влияет на то, почему специалисты по управлению персоналом должны уделять больше внимания результатам, которые они приносят организации, в отличие от того, чем они сами заняты в текущей деятельности. Системы и технологии управления персоналом, ресурсы и специалисты кадровой службы составляют суть функции стратегического управления персоналом внутри организации.

Цели и задачи управления персоналом для создания конкурентного преимущества организации [2]

Составляющие конкурентного преимущества управления персоналом (цели)	Задачи управления персоналом для создания конкурентного преимущества
Знание внешней среды (технологии, экономика, глобализация, демография)	Анализ влияния внешней среды на систему управления персоналом, адаптация и распределение ресурсов.
Соблюдение интересов целевых аудиторий (клиентов, инвесторов, менеджеров и сотрудников)	Создание рыночной ценности для инвесторов посредством управления персоналом. Увеличение клиентской базы путем установления тесных связей с целевыми клиентами. Помощь линейным руководителям в реализации стратегии посредством наращивания организационных возможностей. Создание явного конкурентного преимущества для сотрудников и наличия у них необходимых навыков и способностей для выполнения своей работы.
Создание систем и технологий управления персоналом (люди, производительность, информация, рабочие процессы)	Осуществление управления бизнес-процессами, связанными с персоналом таким образом, чтобы создавать конкурентное преимущество. Осуществление управления процессами, связанными с управлением результатами работы, таким образом, чтобы создавать конкурентное преимущество. Осуществление управления процессами, связанными с информацией, таким образом, чтобы создавать конкурентное преимущество. Осуществление управления процессами, связанными с организацией работы, таким образом, чтобы создавать конкурентное преимущество.
Развитие ресурсов службы управления персоналом (стратегия и политика управления персоналом)	Четкий процесс стратегического планирования для осуществления инвестиций в управление персоналом в соответствии с бизнес-целями компании. Формирование стратегии и политики управления персоналом в соответствии с бизнес-стратегией компании.
Профессионализм в управлении персоналом (роли, компетенции и развитие специалистов по управлению персоналом)	Четкое распределение ролей и обязанностей в службе управления персоналом. Развитие способностей сотрудников службы управления персоналом демонстрировать свои профессиональные компетенции. Инвестирование в сотрудников службы управления персоналом с целью обеспечения им необходимого обучения и развития.

На основе этих пяти элементов ценности разрабатываются инструменты стратегического управления персоналом для создания конкурентного преимущества организации. 1. Организации работают в условиях *внешних реалий бизнеса* – внешней среды. В настоящее время наиболее сильное влияние на внешних клиентов и собственников оказывают радикальные трансформации в сфере техники, экономики и законодательства, а также серьезные демографические изменения. При этом все эти изменения происходят в контексте процесса глобализации. Действия службы персонала внутри

компании должны не только отражать, но и воздействовать на внешние бизнес-реалии за пределами компании. Специалисты службы управления персоналом должны уметь обсуждать и анализировать эти внешние реалии, учитывая их в своей повседневной работе. Знание бизнес-реалий позволяет специалистам по управлению персоналом развивать системы и технологии управления персоналом в контексте реального бизнеса, увязывая их с конкурентными задачами этого бизнеса, и отвечать на запросы линейных руководителей, объясняя им, почему должны произойти те или иные перемены в организации. Каждый сотрудник кадровой службы должен разбираться и в реалиях внешнего мира, и в том, каким образом служба управления персоналом помогает компании успешно конкурировать на рынке с точки зрения количественного и квалифицированного состава кадров. 2. Ключевые *заинтересованные группы*, т.е. получатели результатов деятельности кадровой службы: инвесторы, клиенты, линейные менеджеры и сотрудники, в большей степени могут определить ценность, создаваемую управлением персоналом, чем те, кто эту ценность производит. Поэтому, для того, чтобы приносить ощутимую пользу заинтересованным группам, необходимо гораздо больше внимания уделять конкретным результатам работы, в отличие от обычного рабочего процесса. 3. *Системы и технологии управления персоналом* в организации должны быть четко сформулированными и соответствующими ожиданиям всех заинтересованных групп. 4. *Служба управления персоналом должна разрабатывать стратегию и управлять своими ресурсами* таким образом, чтобы индивидуальные усилия ее сотрудников вместе создавали ценность для организации. 5. *Специалисты по управлению персоналом* создают ценность, исполняя свою профессиональную роль и демонстрируя свои профессиональные компетенции.

Реальный конструктивный инновационный путь выхода организации на эффективную корпоративную общую стратегию и тактику ее развития – это целенаправленная, творческая и профессиональная деятельность персонала организации по практическому включению всех названных выше критериев конкурентоспособности как содержательных ключевых моментов разрабатываемых и выбираемых стратегий. Итак, стратегическое управление персоналом может быть эффективным только в том случае, если его функция рассматривается наравне с другими в общем процессе стратегического управления организации. В малых организациях, где нет самостоятельной службы управления персоналом, сами руководители должны активно рассматривать эти аспекты при принятии любых решений. Как минимум, менеджеры, управляющие персоналом, должны быть полностью в курсе бизнес-планов, так как они могут радикально изменить выполнение кадровых процессов. Служба же управления персоналом, которая выполняет исключительно учетные и архивные функции и не участвует в процессе принятия решений, вряд ли будет способна внести вклад в достижение стратегических целей организации.

В условиях стратегического управления существенно возрастает роль службы управления персоналом в постоянном наращивании компетентности сотрудников, что, в свою очередь, способствует усилению конкурентоспособности организации. В этой ситуации руководитель службы управления персоналом, так же как и линейный руководитель, решает сложные бизнес-задачи. Он несет ответственность за отдачу инвестиций в персонал. Конечно, формы капитала, за которые отвечает служба управления персоналом, иные, чем у финансового отдела: человеческий капитал не материальный. Это ценности другого рода – способность компании развиваться, наличие нужных навыков, талантов и знаний у сотрудников. Именно служба управления персоналом формирует человеческий капитал, который является частью интеллектуального капитала и находится в самой структуре организации, в отличие от капитала, который создается в результате продажи товаров или услуг. Например, стиль лидерства можно рассматривать как капитал, если он соответствует стратегическим задачам организации. Стратегическое управление персоналом помогает превращать информацию и

конкретные компетенции в достояние всей компании, чтобы они не были преимуществом отдельных лиц или подразделений.

Стратегическая роль управления персоналом становится все более актуальной и по следующим причинам. *Стратегическое управление персоналом сводится к приведению стратегии и практики в соответствие с задачами бизнеса.* В этой роли менеджеру по персоналу необходимо быть стратегическим партнером руководителям, который обеспечивает успешную реализацию планов и может способствовать развитию компании. Во-первых, бизнес может адаптироваться к происходящим изменениям, так как сокращается период между текущими и стратегическими целями. Во-вторых, организация может быстрее приспособиться к потребностям клиента, так как в ходе преобразований потребитель ставится во главу угла деятельности предприятия. В-третьих, быстрая реализация планов позволяет повысить финансовые результаты деятельности.

Стратегическое управление персоналом позволяет реализовывать долгосрочные планы компании, так как эффективная система управления персоналом способствует достижению поставленных целей. Например, для снижения затрат в компании *Sears* менеджеры по персоналу провели ротацию персонала, уменьшили число продавцов-консультантов и ввели систему компенсаций и вознаграждений, что в результате привело к уменьшению затрат в одном магазине. В компании *Whirlpool* приняли решение расширить границы международного рынка. Для этого видоизменили систему найма персонала и возможности карьерного роста, чтобы гарантировать успех в конкурентной борьбе. Когда в компании *Colgate-Palmolive* решили увеличить объем сбыта продукции, система вознаграждений персонала была поставлена в прямую зависимость от увеличения прибыли компании. Выходя на российский рынок, компания *Motorola* предоставила будущим сотрудникам возможность бесплатного обучения и льготы для развития бизнеса на территории бывшего СССР. Каждый из приведенных примеров позволил компаниям достичь поставленных целей в кратчайший срок. Все менеджеры по персоналу, которые находили возможности для реализации планов, выступали в роли стратегических партнеров: они проводили диагностику существующей системы управления ресурсами и находили решения задач.

Итак, менеджера по персоналу в данном случае можно назвать «стратегическим партнером». Менеджеры становятся партнерами, если принимают участие в разработке стратегий организации, поднимают вопросы, позволяющие реализовывать стратегию, и заставляют систему управления персоналом работать на достижение поставленных целей. *Менеджер по персоналу должен сделать достижение целей компании приоритетом системы управления персоналом.* Функциональные стратегии (финансовая, производственная, маркетинговая и т.д.) присутствуют во всех сферах деятельности компании если не явно (в виде документов), то косвенно (как приоритетные направления развития). Специалист по персоналу, мысля стратегически, должен найти методы управления персоналом, которые приведут к реализации планов компании. Процесс поиска этих возможностей можно назвать *организационной диагностикой*: аудит организационной системы, который обнаруживает сильные и слабые стороны компании.

Практическим результатом процесса стратегического управления как организации в целом, так и управления персоналом можно считать разработку и выбор стратегии. По нашему мнению, **стратегия управления персоналом** – это приоритетное направление формирования конкурентоспособного высокопрофессионального персонала для достижения долгосрочных целей и реализации общей стратегии организации. Стратегия управления персоналом – это средство, путь достижения целей организации и управления персоналом за счет развития конкурентных преимуществ в области персонала. Стратегия в области персонала должна способствовать: усилению возможностей организации (в области персонала) противостоять конкурентам на соответствующем рынке, эффективно использовать свои сильные стороны во внешнем окружении, расширению конкурентных преиму-

щество организации за счет создания условий для развития и эффективного использования трудового потенциала и человеческого капитала, формирования квалифицированного, компетентного персонала, полному раскрытию способностей персонала к творческому, инновационному развитию, для достижения как целей организации, так и личных целей работников.

Современные подходы к разработке и реализации стратегии управления персоналом сводятся к следующим. В 1980-е гг. перед компаниями всех стран Запада все чаще вставали новые и неожиданные задачи. Темпы перемен были таковы, что можно было с уверенностью предсказать дальнейшее нарастание неустойчивости по крайней мере на 10–15 лет вперед [1]. В этих условиях начинает меняться философия управления, что обусловило поиск новых стратегий управления персоналом. И. Ансофф формулирует принципы управления, которые и сегодня оцениваются специалистами в области управления и управления персоналом как самые современные, а подход можно назвать **процессным** [1]. Эти принципы привлекли внимание не только теоретиков, но и практиков управления – руководителей фирм в Японии, в США, в Западной Европе, а позднее – и в России, хотя именно у нас неопределенностей и неожиданностей в развитии экономики очень много.

В начале 1980-х гг. на Западе получило развитие такое направление в теории управления как **эволюционный подход** [4]. Рассматривая мир как процесс, в котором Вселенная и все сложные системы жизни понимаются как результат развития, эволюционный подход меняет взгляд на организацию и ее персонал. Согласно данной концепции, именно сложившиеся в каждой организации традиции и процедуры принятия решений, алгоритмы реагирования на изменение внешней и внутренней среды определяют лицо компании, отличие одной организации от другой в конкурентной борьбе.

Подход конкурентной стратегии, как считают Р. Шулер и С. Джэксон, проводит параллель между разными стратегиями для разных типов поведения и практических действий в области управления персоналом (или человеческими ресурсами) и тремя конкурентными стратегиями, предложенными М. Портером (стратегии лидерства в издержках, стратегии фокусирования, стратегии дифференциации) [6].

Подход на основе соответствия стратегии фазам жизненного цикла организации означает приведение в соответствие стратегий управления персоналом с деловыми стратегиями, характерными для каждой фазы жизненного цикла организации, а именно: развития, зрелости, спада/угасания, восстановления/трансформации. Вполне очевидно, что деловые стратегии и, следовательно, стратегии управления персоналом молодой развивающейся компании и компании, вступившей в фазу трансформации, будут заметно отличаться.

В ряде стран Запада с середины 90-х гг. XX в. все большее внимание в теории и практике менеджмента уделяется проблемам **стратегического управления человеческими ресурсами**. Решение важнейших задач кадровой политики, таких как набор, отбор, подготовка, вознаграждение, мотивация персонала в современных условиях оказалось невозможным в рамках даже подходов середины прошлого десятилетия. Новая концепция стратегического управления персоналом основана на далеко идущих прогнозах развития организации и ее окружения. Как известно, стратегия управления персоналом относится к функциональным стратегиям организации. Опираясь на процессный подход и основываясь на «классических» этапах процесса стратегического управления, изложенные в работах А.А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда, О.С. Виханского и др. авторов, нами предлагается следующая схема этапов процесса разработки, выбора и реализации стратегии управления персоналом (см. рис. 1).

На выбор стратегии управления персоналом влияют следующие **факторы**: общеорганизационная стратегия, направления развития компании, стадия ее жизненного цикла, особенности бизнес-среды (отраслевые особенности, возможности регионального рынка труда, динамичность и устойчивость положения на рынке и др.), размеры компании по численности персонала и объему активов и т.д.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 303 с.
2. Ульрих, Д. HR в борьбе за конкурентное преимущество / Д. Ульрих, У. Брокбэнк ; пер. с англ. – М. : Претекст, 2015. – 368 с.
3. Boxall, P. F. The Strategic HRM Debate and the Resource-Based View of the Firm / R. F. Boxall // Human Resource Management Journal. – 1996. – Vol. 6. – № 3. – Pp. 59–75.
4. Krings, H. Sokrates Ueberlebt: Zum Verhaeltnis von Evolution und Geschichte / H. Krings. – Stuttgart : S. Hirzel, 1984. – Pp. 162–176.
5. Lengnick-Hall, C. A. Interactive human resource management and Strategic Planning / C. A. Lengnick-Hall, M. L. Lengnick-Hall. – New York : Quorum Books, 1990. – Pp. 196.
6. Schuler, R. S. Linking Competitive Strategies with Human Resource Management Practices / R. S. Schuler, S. E. Jackson // The Academy of Management Executive. – 1987. – Vol. 1. – № 3. – Pp. 207–219.

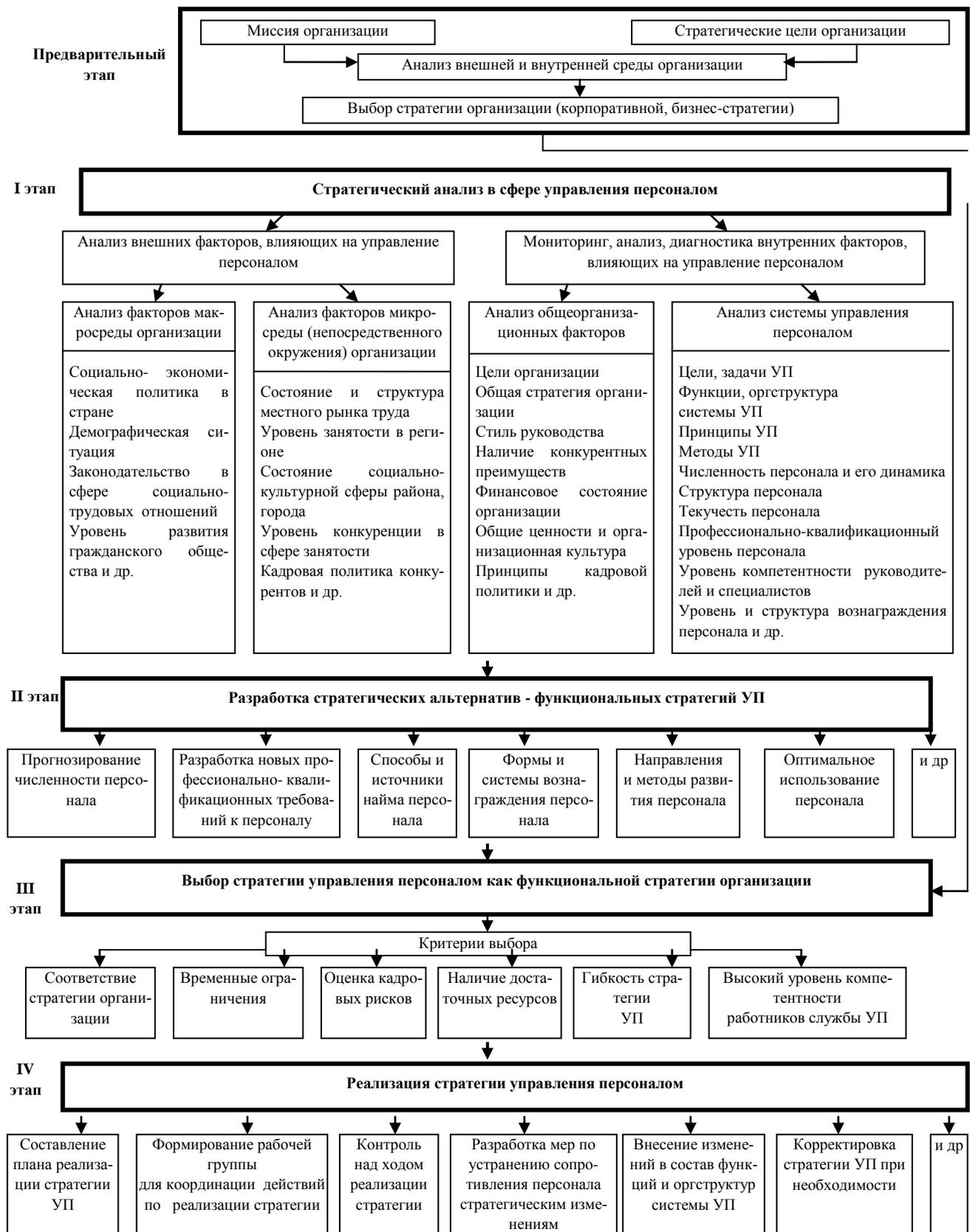


Рис. 1. Этапы разработки, выбора и реализации стратегии управления персоналом

УДК 640.4:657.1

И.А. Рогова

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИЙ ЗАТРАТ КАК ОСНОВНОГО ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье освещаются вопросы управленческого учета в гостиничном бизнесе с учетом особенностей функционирования индустрии гостеприимства в современных условиях серьезной конкурентной борьбы. Ключевым объектом управленческого учета выступает определение затрат. Рассматриваются особенности классификации затрат для предприятий гостиничного бизнеса. Особое внимание уделяется классификации затрат для определения себестоимости гостиничных услуг, что, в свою очередь, лежит в основе ценообразования, оценки рентабельности производства и принятия большинства управленческих решений.

Ключевые слова: управленческий учет, затраты, гостиничное предприятие, классификация затрат, себестоимость услуг, планирование и управление, управленческие решения.

Irina Rogova

SPECIFICS OF COSTS CLASSIFICATION AS A KEY OBJECT OF MANAGERIAL ACCOUNTING IN HOTEL INDUSTRY

Annotation. The article highlights the problems of managerial accounting in hospitality industry with view of hotel business functioning in terms of tough competition. The key object of managerial accounting is costs estimation. The article views the specifics of costs classification for companies operating in hospitality industry. The emphasis is put on costs classification for calculating net cost of hotel services, which serves as the basis for price setting, profitability estimation and taking key managerial decisions.

Keywords: managerial accounting, costs, hotel business, costs classification, prime cost of service, planning and management, managerial decisions.

Управленческий учет в гостиничном комплексе – это установленная предприятием система сбора, обработки, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности гостиничного комплекса и его структурных подразделений (непосредственно гостиница, организации общественного питания(рестораны, бары, кафе),кинотеатры, конференц-залы, организации розничной торговли, аптечные киоски, медицинские учреждения, салоны и парикмахерские, объекты досуга и развлечений, прачечную, службы ремонта и т.д.) для осуществления планирования, учета, контроля и управления деятельностью предприятия[1; 3]. Управленческая информация (в отличие от финансовой отчетности) служит в основном для изучения и использования высшим руководством гостиничного предприятия, руководителями структурных подразделений и специалистами в области управления и контроля гостиничным предприятием. В системе управленческого учета центральное место занимает определение затрат и их классификация. Непосредственно затраты являются ключевым объектом управленческого учета. Целью управления затратами в управленческом учете является оказание помощи руководителю гостиничного предприятия в принятии обоснованных и рациональных решений.

Современные гостиничные предприятия, в большинстве своем, работают в условиях серьезной конкуренции и ограниченности ресурсов [4; 7]. Проблемы, связанные с оптимизацией расходов и использованием гибкой ценовой стратегии для гостиниц, по-прежнему актуальны [2]. Поэтому для достижения планируемой предприятием эффективности необходимо постоянное сопоставление

предполагаемых затрат и полученных результатов. Для эффективного контроля и управления затратами необходимы учет всех возможных затрат в деятельности гостиничного предприятия, а также система контроля себестоимости услуг на основе составления рациональной классификации затрат [5].

Себестоимость продукции или услуги – это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики, определения рентабельности производства и отдельных видов продукции и услуг, выявления резервов снижения себестоимости продукции и услуг, определения цен на продукцию или услуги, обоснования решения о предоставлении новых видов услуг в гостиничном комплексе и отказа от невыгодных [7]. В условиях современной экономики одной из главнейших задач планирования, учета и управления в гостиничной индустрии является формирование себестоимости основных и дополнительных услуг, формирующих имидж гостиницы. Именно себестоимость одних суток размещения гостей лежит в основе принятия большинства управленческих решений.

Управленческий учет в гостиничной деятельности не ограничен только учетом затрат на производство, его содержанием также являются:

- классификация затрат в соответствии с целями управления ими: для определения себестоимости продукции или услуги, принятия решений и планирования, осуществления контроля и регулирования (см. рис. 1);
- системное использование элементов метода управления (документации, инвентаризации, планирования, лимитирования, нормирования, группировки, оценки, анализа, контроля и других) для отражения производства;
- формирование внутренней отчетности структурных подразделений гостиничного предприятия по уровням управления [8].

Классификация затрат для определения себестоимости продукции или услуги

Для определения себестоимости одних суток размещения гостя в гостиничном предприятии затраты необходимо разделить на элементы затрат и статьи калькуляции. Под элементами затрат понимаются первичные однородные элементы, такие как материальные затраты, амортизация основных средств, расходы на заработную плату персонала гостиницы, отчисления на социальные нужды, водоснабжение и канализация, телефонизация и интернет-услуги, прочие расходы. Для установления перечня статей калькуляции учитываются особенности каждой отрасли экономики [8; 6]. Для определения себестоимости одних суток размещения гостей в гостиничном комплексе также необходимо знать номерной фонд гостиницы, количество койко-мест в номере, плановое число продаж или плановую заполняемость и так далее.

По статьям калькуляции производится текущий учет производственных затрат. По составу статей расходы могут быть одноэлементными и комплексными (расходы по эксплуатации номерного фонда, общехозяйственные расходы). В зависимости от экономического содержания расходов и целевого назначения затраты делятся на основные и накладные. Основными считаются затраты, связанные с технологическим процессом предоставления услуги (оборудование и обстановка номеров, оплата труда обслуживающего персонала и др.). Накладными считаются затраты, связанные с организацией и управлением гостиничным комплексом.

По способу отнесения затрат на себестоимость гостиничной услуги затраты делят на прямые и косвенные. Прямые затраты – это затраты, непосредственно связанные с оказанием услуг. Косвенные затраты – это затраты, которые напрямую не относятся на себестоимость услуги. Они распределяются пропорционально на все виды услуг, предоставляемых гостиницей. К ним относятся административные затраты предприятия, повышение уровня квалификации персонала, затраты на социальные нужды гостиничного предприятия и так далее.

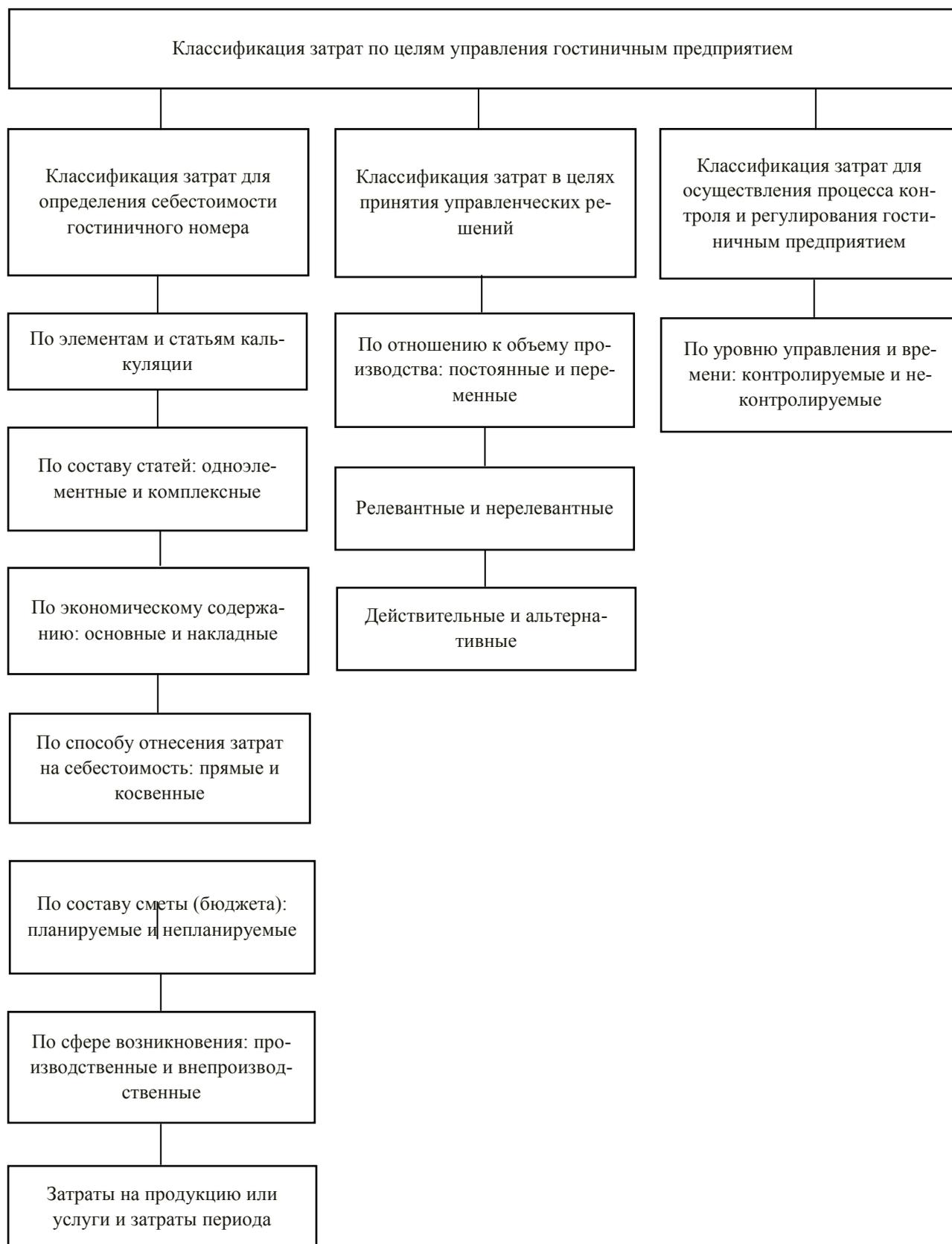


Рис. 1. Классификация затрат по целям управления гостиничным предприятием

Затраты делятся также на планируемые (все расходы, предусмотренные установленной сметой, бюджетом предприятия) и непланируемые (не предусмотренные нормальными условиями деятельности предприятия) – расходы на неплановый ремонт и замену оборудования, мебели, техники, устранение последствий аварий, природных катаклизмов, несанкционированных действий третьих лиц. По сфере возникновения затраты могут подразделяться на производственные (связанные с предоставлением услуги) и внепроизводственные (расходы на продажу продукта, услуги, управленческие и организационные расходы). Производственные и внепроизводственные затраты можно отдельно сгруппировать по местам их возникновения: отделам, процессам, корпусам, центрам ответственности [8].

Затраты на продукцию или предоставление услуги – это затраты, связанные с предоставлением услуги или с приобретением товаров для реализации (непосредственно материалы, оборудование, прямая заработная плата, амортизация оборудования для производства, стоимость приобретенного товара для реализации и другое). Затраты периода – это затраты, которые прямо не связаны с изготовлением конкретного товара или услуги, а относятся к тому периоду, в котором они возникли (административные, маркетинговые, исследовательские расходы за неделю, месяц, год и т.д.). Существуют и другие классификации затрат для определения себестоимости.

Классификация затрат в целях принятия управленческих решений

Для принятия обоснованных и рациональных управленческих решений предлагаются следующие возможные классификации затрат в управленческом учете. По отношению к объему предоставляемых услуг затраты подразделяются на постоянные и переменные. Переменные затраты – затраты, изменяющиеся прямо пропорционально по отношению к объему предоставляемых услуг (сырье, материалы, зарплату персоналу, электроэнергия, водоснабжение и канализация и т.д.). Постоянные затраты не зависят от величины предоставления услуг, существуют и при нулевом их объеме (амортизация основных фондов, проценты по займам, налоги, оплата охраны, арендная плата, зарплата управленческого персонала и другое). При такой классификации необходимо учитывать, что итоговая сумма переменных затрат в таком случае изменяется пропорционально объему предоставляемых услуг, а на единицу предоставляемой услуги остается неизменной. Итоговая сумма постоянных затрат не изменяется от увеличения или уменьшения объема предоставляемых услуг, но величина постоянных затрат на единицу предоставляемой услуги увеличивается при уменьшении объема предоставляемых услуг.

Необходимо отметить, что классификация затрат на постоянные и переменные достаточно условная. Условия классификации могут меняться с учетом экономических условий, договорных условий предоставляемых услуг и т.д. Классификация затрат на постоянные и переменные является необходимой при выборе системы калькулирования и учета, анализе и прогнозировании, расчете критической точки объема предоставляемых услуг, анализе порогов рентабельности, точки безубыточности, конкурентоспособности, изменении ассортимента услуг и др.

Рассмотрим следующую классификацию затрат на релевантные и нерелевантные. Релевантные затраты – (от англ. relevant – существенный) – затраты, которые следует учитывать при формировании того или иного управленческого решения. Нерелевантные затраты носят неважный, несущественный характер, не зависят от конкретного решения. Особенно ярко релевантность затрат можно увидеть при исследовании затрат прошлых периодов, при анализе принятых ранее управленческих решений [8]. Примером может служить гостиничное предприятие, которое рассматривает возможность приглашать для уборки клиринговые компании или нанимать штат уборщиц. Покупка бытовой химии и в том и в другом случае будет происходить за счет гостиницы. В таком случае релевантными затратами будут считаться стоимость услуг клиринговых компаний или зарплата обслуживающего персонала (уборщиц, горничных), а стоимость бытовой химии – нерелевантными.

Действительные и альтернативные затраты изучаются для того, чтобы понять какое управленческое решение выгоднее принимать и насколько. Эти затраты начисляются при принятии альтернативного решения в условиях ограниченности ресурсов. Действительные затраты – это затраты, которые требуются при ведении установленной хозяйственной деятельности гостиничного предприятия. Альтернативные затраты – это затраты, возникающие, когда возникает выбор одного из альтернативных управленческих решений в условиях ограниченности ресурсов. По сути дела, это прибыль, которую могло бы получить предприятие при выборе одного управленческого решения и которая теряется при выборе альтернативного решения.

Классификация затрат для осуществления процесса контроля и регулирования

В соответствии с организационной структурой гостиничного или туристического предприятия учет затрат производится по центрам ответственности. Центры ответственности подразделяются в свою очередь на центры затрат, центры прибыли и центры инвестиций. Центр затрат – организационная единица предприятия, которая занимается анализом и контролем затрат данного отдела. В центрах прибыли менеджером контролируются не только затраты, но и доходы. Сопоставлением доходов и расходов по центру определяется прибыль. Центрами прибыли могут являться структурные подразделения гостиничного предприятия, отделы сбыта и другие подразделения организации, руководителями которых являются ответственными и обладают полномочиями как по затратам, так и по доходам. В качестве центра прибыли выступает также и организация в целом. Однако следует отметить те отделы предприятия, которые не приносят непосредственно прибыли. К ним относятся отдел бухгалтерии, курьерская служба, служба безопасности и т.д. Центры инвестиций контролируют не только затраты, доходы и прибыль, но и рациональное использование прибыли, в том числе инвестиций в собственные активы [3]. По данным центрам ответственности определяется смета (бюджет) затрат, фактическое исполнение которой отслеживает руководитель каждого центра ответственности. Такие затраты называются контролируруемыми. Расходы, на которые менеджер (руководитель) центра ответственности повлиять не может, являются неконтролируемыми. Работа менеджера (руководителя) центра ответственности оценивается по способности управлять контролируруемыми затратами.

Для осуществления процесса контроля и регулирования в гостиничном и туристическом бизнесе затраты делятся на контролируемые и неконтролируемые. Для классификации затрат гостиничного предприятия на контролируемые и неконтролируемые необходимо учитывать два важных фактора: уровень управления и время. Те затраты, которые не контролируются на одном уровне управления, вполне успешно регулируются на другом, и наоборот [8].

Таким образом, для организации грамотного управленческого учета и рационального использования ресурсов в гостинице, необходимо четкое определение и классификация затрат. Только в таком случае руководитель гостиничного предприятия может осуществлять необходимое планирование, учет, контроль и управление деятельностью предприятия в условиях жесткой конкуренции и принимать обоснованные управленческие решения.

Библиографический список

1. Актуальные проблемы развития туристской индустрии : учеб. пособ. / Под ред. А. Д. Чудновского. – М. : КНОРУС, 2016. – 440 с.
2. Жукова, М. А. Способы оптимизации затрат гостиничными предприятиями в условиях кризиса / М. А. Жукова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 12. – С. 48–50.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет : учебник / Н. П. Кондраков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2016. – 512 с.
4. Кормишова, А. В. Направления совершенствования управления развитием инфраструктурного обеспечения туризма / А. В. Кормишова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 2.

5. Леонгардт, В. А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ) : учеб. пособ. / В. А. Леонгардт. – Ростов н/Д. : Феникс, 2015. – 445 с.
6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 30.01.2017).
7. Рогова, И. А. Особенности управления инновационной деятельностью в туристическом бизнесе / И. А. Рогова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 9. – С. 82–85.
8. Федеральный Закон от 06.12.2011 № 402 ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 29.01.2017).

УДК 331

И.А. Романова

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Представлены пять этапов профессиональной диагностики: профессиография, профориентация, профессиональный психофизиологический отбор, профессиональная адаптация, аттестация. Раскрыто содержание каждого из этапов профессиональной диагностики и показан ее системный характер. Обоснована роль профдиагностики в качестве важнейшего фактора повышения эффективности деятельности организации, а так же инструмента решения разнообразных управленческих задач. Приведены данные зарубежных исследований по экономическим потерям от профессионального стресса.

Ключевые слова: профессиональная диагностика, профессиография, профориентация, профессиональный психофизиологический отбор, профессиональная адаптация, аттестация, профессиональный стресс, эффективность труда.

Irina Romanova

PROFESSIONAL DIAGNOSTICS OF PERSONNEL AS A TOOL TO INCREASE THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Annotation. The five stages of professional diagnostics are presented: professionographics, professional orientation, professional psycho-physiological selection, professional adaptation, certification. The content of each of the stages of a professional diagnostics is specified and its systemic nature is shown. The role of professional diagnostics is substantiated as a major factor of increase of efficiency of the organization, as well as a tool for solving a variety of administrative tasks. The data of foreign studies on the economic losses from occupational stress are given.

Keywords: professional diagnostics, professionographics, professional orientation, professional psycho-physiological selection, professional adaptation, certification, professional stress, work efficiency.

Производительность труда является одним из наиболее общих показателей, характеризующих уровень развития производительных сил общества, эффективность общественного производства, степень использования трудового потенциала. Производительность труда на отечественных предприятиях пока значительно отстает от ведущих зарубежных фирм. Так, в 2014 г. уровень производительности труда в России составлял 38 % от уровня США и 28 % от уровня Люксембурга [1]. Еще один пример о значительном разрыве в показателях производительности труда в банках РФ и США: в Сбербанке производительность труда, если рассчитывать ее как объем активов на одного занятого, в 10,6 раз ниже, чем у Bank of America [1]. Одним из инструментов, призванных решить эту проблему, может выступить системная и хорошо организованная профессиональная диагностика персонала организации.

Профессиональная диагностика – совокупность мероприятий, направленных на выявление степени соответствия человека требованиям определенной профессии (профессиональной пригодности). В рамках профдиагностики у кандидата на вакансию выявляются профессионально важные психофизиологические качества и психологические свойства, вскрываются медицинские противопоказания к той или иной деятельности, изучается профессиональный опыт и выявляется профессиональный потенциал. Сущность профессиональной диагностики можно раскрыть через пять взаимосвязанных этапов: профессиографию, профессиональную ориентацию, профессиональный психофизиологический отбор, профессиональную адаптацию и профессиональную аттестацию. Рассмотрим данные этапы в контексте повышения «качества» работников и производительности труда.

Профессиография – всестороннее изучение профессии, итогом которого является составление перечня требований, который профессия предъявляет человеку. Элементом профессиограммы является так называемая психограмма, которую можно обозначить как систему профессионально важных психологических свойств и качеств субъекта трудовой деятельности. В психограмме отражаются взаимосвязи между требуемыми для успешного профессионального труда психологическими качествами, степень их устойчивости, указываются возможности формирования каждого из них, а также нормативные показатели профессиональной пригодности. В ходе составления профессиограмм находят применение следующие методы диагностики: беседа, наблюдение (включая трудовой метод и «фотографию» рабочего дня), метод анализа документации, метод экспертных оценок, опросный лист О. Липмана, «Модифицированная карта личности» К.К. Платонова, «Карта-схема» Л.Н. Уманского, метод коллективной дискуссии, иерархический анализ задания, алгоритмическое описание трудовой деятельности, метод критических инцидентов, анализ ошибок в операторской деятельности, психосемантические методы и пр. [4]. Профессиография применяется для решения ряда практических диагностических задач, включая профессиональную ориентацию, проведение профессионального отбора, аттестацию.

Профессиональная ориентация – формирование готовности субъекта к труду, выработка потребности в труде и понимания его необходимости, развитие общетрудовых навыков, помощь в выборе профессии на основе профессионального просвещения, профконсультации, коррекции жизненных и профессиональных планов. Именно на этом этапе профессиональной диагностики выявляются ценностные ориентации будущего субъекта профессиональной деятельности и его установки на труд, обозначаются профессиональные намерения, ближайшее и перспективное профессиональное планирование, диагностируется уровень осведомленности о профессиях, обнаруживаются общие и специальные способности, раскрываются профессиональные склонности, интересы, мотивация и др. личностные особенности. Конечная цель профессиональной ориентации наращивание «качества» субъекта труда еще на этапе выбора профессии или в процессе смены деятельности, что является важным шагом на пути достижения работником профессионализма, т.е. таких качеств и свойств, которые позволят ему достигать высокой продуктивности деятельности, достигать высоких, стабильных результатов.

Профессиональный психофизиологический отбор – определение степени пригодности человека к определенному виду деятельности на основе сопоставления его индивидуальных особенностей с требованиями профессии. Сущность профессионального психофизиологического отбора лежит в комплексной оценке кандидата, его физиологических, психологических качеств, социально-психологических свойств, состояния здоровья и физического развития, т.е. выявления всей совокупности индивидуальных особенностей человека, непосредственно влияющих на успешность постижения какой-либо профессиональной деятельности и эффективность ее осуществления. Современные организации берут на вооружение значительное количество инструментов диагностики профессиональной пригодности персонала. К числу основных отборочных процедур, применяемых в рамках профотбора, относят когнитивные и личностные тесты, отборочные собеседования, биографический метод, центры оценки (аттестационные центры), проверка моторных реакций и физических возможностей, специальные психофизиологические обследования (например, с использованием полиграфа) [4].

По итогам оценки профотбора (профпригодности) кандидата составляется заключение о степени его соответствия вакансии. Здесь распределяются: безусловно пригодные (лица, степень развития профессионально-важных качеств которых в полной мере соответствует требованиям конкретной деятельности), условно пригодные (лица, обучение или трудовая деятельность которых будут связаны с незначительными погрешностями, либо они будут нуждаться в увеличении сроков обучения), непригодные (лица, успешность обучения и работы которых не будет соответствовать предъявляе-

мым требованиям). Эффективный профессиональный психофизиологический отбор кандидатов на работы в опасных условиях труда сокращает отсеб непригодных лиц с 23–30 % до 5–8 %, обеспечивает повышение надежности работы систем управления на 10–20 %; приводит к снижению затрат на обучение специалистов на 30–70 %. При введении четкой системы психофизиологического отбора производственный травматизм на предприятии снижается на 40–70 % [2]. Возможным из последствий неэффективной системы профессионального психофизиологического отбора является текучесть кадров. Излишняя текучесть приводит к значительным экономическим потерям: потерям, вызванным процедурой увольнения, потерям, обусловленным простоями в работе, при которых рабочее место не выпускает продукцию, убыткам от поиска новых работников, их обучения, а так же недостаточным уровнем производительности труда вновь принятых работников и пр. Вместе с тем она порождает управленческие, организационно-технологические, кадровые, социально-психологические в функционировании конкретной организации.

Профессиональная адаптация, как один из этапов профдиагностики, заключается в оценке трудностей в освоении профессии и представляет собой разработку средств, методов и критериев оценки особенностей приспособления субъекта труда к содержанию и условиям конкретной деятельности, обоснование рекомендаций по ускорению этого процесса с целью повышения эффективности труда. В период адаптации с помощью разнообразных инструментов у работников диагностируются изменения функциональных состояний (утомление, профессиональный стресс, психологическое напряжение, фрустрация), успешность/не успешность приспособления к значительным физическим трудовым нагрузкам, монотонности труда и санитарно-гигиеническим условиям производственной обстановки. В адаптационный период важно выявить изменения психофизиологических функций организма работника при воздействии различных условий труда, определить изменения психики (ухудшения в функционировании памяти, мышления, внимания), отследить процесс выработки новых динамических стереотипов, обнаружить затруднения в приспособлении к относительно новым для субъекта нормам поведения и организационной среде. Игнорирование руководителем адаптационных мероприятий провоцирует профессиональный стресс – явление, представляющее серьезную угрозу финансовому благополучию и перспективам развития предприятий, фирм и организаций. Этому есть многочисленные доказательства [3; 5; 6]. В частности, была установлена связь профессионального стресса с неудовлетворенностью работой, совершением инцидентов на производстве, семейными проблемами, состоянием здоровья (инфарктами миокарда, определенными формами рака, психическими нарушениями) (McLean, 1980; Frese, 1985; Cooper & Watson, 1991). Почти половина всех преждевременных смертей в Великобритании обусловлены стилем жизни и заболеваниями, связанными со стрессом (stress-related illnesses (Palmer, 1989)). Получивший название «черной чумы восьмидесятых» (the Black Plague of the eighties), стресс стал важной чертой и повседневной проблемой жизни каждого человека, организаций, общества.

«Стоимость» профессионального стресса для экономики развитых стран непрерывно повышается. В среднем, США теряет 550 млн рабочих дней вследствие различных форм абсентеизма. По оценкам (Elkin & Rosch, 1990), 54 % этих отсутствий так или иначе связан со стрессом. По данным Британской конфедерации промышленности (Confederation of British Industry (Sigman, 1992)), ежегодно теряется 360 млн рабочих дней из-за различных заболеваний. Стоимость для организаций составляет 8 млрд фунтов стерлингов. По оценке Британского комитета по здоровью и безопасности (U.K. Health & Safety Executive), по крайней мере, половина этих потерь от болезней обусловлена стрессом.

В течение последних 20 лет индивидуальные премии по страховкам работникам выросли по крайней мере на 50 %. За тот же период налоговая нагрузка на организации выросла примерно на 140 %. Дорого стоит замещение персонала. По оценкам, работодатели США тратят ежегодно более

700 млн долл. на замену 200 тыс. чел. (мужчин), умерших или ставших инвалидами из-за заболеваний коронарных сосудов. Если рассматривать все вместе, то оказывается, что в США стоимость стресса, складывающаяся из абсентеизма, снижения производительности труда, компенсационных выплат, страхования здоровья, и прямых медицинских затрат достигает более 150 млрд долл. в год, что делает крайне необходимым формирование «здорового работника» и менее стрессогенного рабочего места.

В Канаде среднее число трудопотерь (дней отсутствия работника на рабочем месте) в 1997 г. составило 7,4, а в 2001 г. – 8,5. Ежегодная стоимость отсутствия работников в 1997 г. составляла 8,6 млрд долл., в 2001 г. – 14,4. 50 % компенсаций работникам, обусловленных временной нетрудоспособностью, вызваны психическими расстройствами. 25 % всех средств посетителями аптек тратится на антидепрессанты. При этом доля депрессий, не диагностированных правильно, составляет 50 %. Страховые выплаты компаниями Канады по страховым случаям, связанным с охраной здоровья, в 1990 г. составили 5,9 млрд долл., тогда как в 2002 г. – 12,5 млрд долл. Общее число потерь рабочего времени, связанное с персоналом, в 1997 г. составило 65,6 млн долл., в 2001 г. – 82,5 млн долл. Великобритания в 2005–2006 гг. потеряла более 10 млн рабочих дней по причинам, обусловленным стрессом, депрессией и тревожностью. Стоимость для экономики – 10 млрд фунтов стерлингов. Эту цифру можно было бы уменьшить при соответствующей профилактической работе и «оплате раннего вмешательства». Доклад страховой компании, специализирующейся на страховании потери трудоспособности (UnumProvident) показал, что в среднем ежегодный рост «вклада» психических и поведенческих расстройств в общую сумму выплат составил 5,4 %. Профессиональная диагностика, осуществляемая в рамках системы мероприятий по адаптации персонала, в конечном итоге во многом обуславливает качество дальнейшей работы, выступает в качестве важнейшего фактора безопасности деятельности, повышения производительности труда, снижения экономических и социально-психологических потерь организации.

Заключительным этапом профессиональной диагностики выступает профессиональная аттестация, как периодическая оценка профессиональной квалификации в целях определения степени соответствия занимаемой должности и обоснования рекомендаций по должностным назначениям, перемещениям, а также направлению на профессиональное обучение, переподготовку. Результаты профессиональной аттестации необходимо принимать во внимание руководителям организации с целью максимального использования трудового потенциала работников, повышения их трудовой активности и лояльности организации.

Библиографический список

1. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни (подготовлен по итогам заседания Научно-методического семинара Аналитического управления Аппарата Совета Федерации, 7 июня 2016 года) [Электронный ресурс] // Аналитический вестник № 29(628). – Режим доступа : <http://council.gov.ru/media/files/CQNOp1HscHaTulPa5BYZesqLNqUSQeHw.pdf> (дата обращения : 15.01.2017).
2. Психофизиология профессиональной деятельности и безопасность труда персонала : учеб.-практич. пособ. / Т. В. Лукьянова, Т. В. Сувалова, С. И. Ярцева ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2012. – 72 с.
3. Рыбников, О. Н. Профессиональный стресс: организационные предпосылки, последствия и меры преодоления / О. Н. Рыбников, И. А. Романова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 2(40). – С. 136–141.
4. Рыбников, О. Н. Психофизиология профессиональной деятельности : учебник для студ. учреждений высш. образования / О. Н. Рыбников. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Академия, 2014. – 336 с.
5. Alain Marchand. Does work really cause distress? The contribution of occupational structure and work organization to the experience of psychological distress / A. Marchand, A. Demers, P. Durand // Social Science & Medicine. – 2005. – № 1.
6. Cooper, C. L. Healthy mind; Healthy organization – A proactive approach to occupational stress / C. L. Cooper, S. Cartwright // Human Relations. – 1994. – № 4. – Pp. 455–471.

УДК 331.106.51

Т.В. Сувалова

ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК ПРИ СРОЧНОМ ТРУДОВОМ ДОГОВОРЕ

Аннотация. В статье исследованы особенности заключения срочного трудового договора при приеме на работу сотрудников, чья работа носит временный, сезонный характер. В связи с чем проведен анализ продолжительности испытательного срока, отмечены некоторые категории людей, имеющие право не проходить испытания. Делается вывод о дальнейшем сотрудничестве с работником: при успешном прохождении – сотрудник продолжает заниматься трудовой деятельностью оговоренный период, при неудачном прохождении – руководитель имеет право расторгнуть контракт в любое время.

Ключевые слова: работодатель, сотрудник, испытательный срок, трудовой договор, способности, квалификация, обязанности.

Tatyana Suvalova

THE PROBATIONARY PERIOD FOR A FIXED-TERM EMPLOYMENT CONTRACT

Annotation. In the article the peculiarities of concluding a fixed term employment contract when hiring employees whose job is temporary, seasonal. Therefore, the analysis of the duration of the probationary period, noted some categories of people having the right not to be tested. Concludes that further cooperation with the employee: upon successful completion of the employee continues to work a specified period, in case of unsuccessful passing – the principal has the right to terminate the contract at any time.

Keywords: the employer, the employee, probation period, employment contract, ability, qualifications, duties.

Поиск и прием на работу сотрудников сопровождается определенными трудностями для работодателя, особенно если она носит временный, сезонный характер. От профессиональных навыков работника, его знаний и умений зависит конечный результат выполненной работы. Срочный договор оформляют при отсутствии возможности устроить сотрудника на постоянной основе, либо если услуги нужны только на некоторое время – это может быть сезонная работа (строительство), декретный отпуск либо прохождение обучения персонала. Еще одно безусловное основание для заключения срочного договора – временное расширение объема производства, в результате которого требуется дополнительный персонал [1]. Исходя из своих потребностей, работодатель вправе назначить вновь принимаемому работнику срок на проверку его профессиональных и деловых качеств согласно нормам кодекса о труде.

Главным отличительным признаком такого вида договора является ограничение, введенное на продолжительность его действия. Согласно законодательству, максимальное значение достигает пяти лет, про минимальное ничего не указано. Он, согласно указаниям Трудового кодекса (ТК) РФ (ст. 59), заключается [2]:

- на период равный пяти годам, в договоре проставляется календарная дата завершения действия договора;
- на время, отведенное для выполнения конкретной работы, если не предоставляется возможность установления конкретной даты;
- на промежуток времени пока основной работник в силу каких-либо причин не может исполнять свои функциональные обязанности;
- для выполнения сезонной работы, например, направление работника на 3 месяца в туристический лагерь, действующий в летнее время.

Работодатель в соответствии с нормами ТК вправе назначить испытательный срок, установление которого является его исключительной привилегией. Но он согласно указаниям Трудового кодекса РФ (ст. 70) должен согласовать с претендентом, желающим получить работу по срочному трудовому договору условия прохождения испытания [2]. Если работник согласен пройти испытание и готов письменно подтвердить свое согласие, то ему назначается испытательный срок. Следовательно, несмотря на то, что прохождение испытания относится к прямой обязанности работника, с юридической точки зрения признается только добровольное волеизъявление сторон, заключающих соглашение об испытательном сроке.

Конечная цель испытательного срока заключается в проверке работодателем компетентности будущего сотрудника, его соответствия поручаемой работе. Вступающие в трудовые отношения стороны устанавливают продолжительность испытательного срока, но он не должен превышать время, которое утверждено законодательством. Его продление противоречит нормативным актам и закону. Из срока, отведенного на испытание, исключаются дни, когда работник не был в состоянии вести трудовую деятельность и дни его фактического отсутствия на работе.

При заключении договора на временные, сезонные работы длительностью 2–6 месяцев продолжительность срока, отводимого на прохождение испытаний не должна быть более двух недель. Срок на испытание для вновь принимаемых работников назначается до трех месяцев, но не более. Испытательный срок на 6 месяцев назначается кандидатурам, которые претендуют на должность руководителя предприятия, главного бухгалтера, их заместителей, руководителей различного уровня в филиалах или представительствах какого-либо предприятия, если законодательными актами не предусмотрены иные положения. Для лиц, принимаемых на должности государственных служащих согласно указаниям Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» продолжительность испытаний назначается до одного года [3]. Однако важным условием с юридической точки зрения является обоюдное согласие. Все условия должны оговариваться с претендентом.

Некоторые категории людей имеют право не проходить испытания. Освобождаются согласно действующим законодательным актам, регулирующим трудовые взаимоотношения от прохождения испытания при поступлении на работу лица:

- избранные по конкурсу на замещение вакансий, конкурсы проводятся согласно указаниям Трудового законодательства либо положениям других нормативных актов;
- не достигшие совершеннолетия;
- окончившие учебные заведения и впервые поступившие на работу по полученной специальности в продолжение одного года по окончанию обучения;
- избранные на выборную должность;
- приглашенные с другого предприятия по согласованию их руководителями;
- с заключенным на два года договором;
- другие, указанные в трудовом кодексе, федеральных законах, коллективном договоре;
- женщины беременные или имеющие детей, возраст которых не достиг полутора лет [2].

Цель испытательного срока при заключении срочного трудового договора – проверить компетентность сотрудника и способность успешно справляться со всеми обязанностями. При заключении рассматриваемого документа можно устанавливать испытательный срок, независимо от того, на каких основаниях он был заключен. Однако имеются определенные ограничения: при заключении договора на 2–6 месяцев максимальная длительность прохождения испытаний составляет 2 недели; при подписании контракта длительностью менее 2 месяцев запрещается устанавливать испытательный срок. В некоторых ситуациях период может продолжаться дольше: 6 месяцев – для лиц, претендую-

щих на должность руководителя организации; 1 год – положен сотрудникам, которых принимают на должность государственных служащих.

Срочный трудовой договор должен составляться грамотно, чтобы в дальнейшем избежать конфликтов. В соответствии с ТК РФ, в содержании прописывается: ФИО работодателя и нанимаемого сотрудника; паспортные данные претендента; ИНН; основания для заключения договора в срочной форме; обязанности служащего; режим труда и отдыха; характеристика работы; социальное страхование [2]. Оформление имеет свои особенности: если срок контракта составляет более 5 лет, скорее всего он будет переквалифицирован в бессрочный; если во время выполнения трудовой функции на работу вернулся сотрудник, которого замещали, по соглашению сторон можно оформить новые трудовые отношения (ст. 59 ТК РФ) [2]; обязательно отмечается продолжительность испытания. Контракт, в котором предусмотрено прохождение испытаний, составляется в двух экземплярах. Первый остается у руководителя, второй передается сотруднику. На нем проставляются реквизиты сторон, личные данные, печать (если есть) и подпись.

Если работника принимают на период декретного отпуска, у работодателя остается право назначить претенденту испытательный срок. Об этом сказано в ТК РФ (ч. 1 ст. 70) [2]. Иногда работодатели могут предложить работнику заключить срочный трудовой договор на время испытательного срока, а затем, только в случае после успешного его подтверждения, перезаключить его на неопределенный срок. Следует помнить, что такое уклонение от предоставления сотрудникам гарантий и прав считается незаконным (статья 58 ТК РФ) [2]. Поэтому если работник обратится в судебные или надзорные органы с жалобой на работодателя, то такой срочный трудовой договор будет признан бессрочным.

В целом стоит помнить, что в период испытания на работника распространяются все положения трудового законодательства и прочих нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, коллективного договора, соглашений, локальных нормативных актов. Дальнейшая судьба работника на предприятии зависит от того, как насколько ему удалось справиться со всеми возложенными на него обязанностями. При успешном прохождении – сотрудник продолжает заниматься трудовой деятельностью оговоренный период. При неудачном прохождении – руководитель имеет право расторгнуть контракт в любое время.

Запись в трудовой книжке осуществляется по правилам, установленным законодательством. Основанием является приказ директора о приеме на работу. Не нужно указывать информацию о том, что заключенный договор носит временный характер. Документ со временем может переквалифицироваться в бессрочный.

Выход основного сотрудника на работу оформляется приказом, который является основанием для расторжения договора. В трудовой книжке делается запись «Сотрудник уволен в связи с истечением срока заключения договора, п. 2 ч. 1 ст. 77 ТК РФ» [2]. Она заверяется печатью организации и подписью руководителя.

Работодатель, чтобы уволить не выдержавшего испытание работника, издает приказ в период, соответствующий испытательному сроку. В него включаются дни, на которые был продлен срок испытаний, если он производился. В содержании приказа необходимо указать причины, послужившие основанием принятого работодателем решения относительно результатов испытания. Он оформляется по унифицированной форме Т-8, которая утверждена постановлением Госкомстата. Она относится к первичной учетной документации кадрового делопроизводства.

Если окончание срока действия договора пришлось на выходные либо праздничные дни, то днем его окончания будет считаться очередной рабочий день, следующий за нерабочим днем [2]. Если работник в дни окончания договора находился на больничном листе по болезни, то договор не продлевается, но больничный лист подлежит оплате в соответствии с нормами законодательства.

При заключении срочного трудового договора проходить испытательный срок – обязательное требование. Несмотря на то, что сотрудничество имеет временный характер, следует внимательно изучить каждый пункт этого документа прежде, чем подписывать. При возникновении вопросов лучше проконсультироваться с юристами.

Библиографический список

1. Гугуева, Т. А. Конфиденциальное делопроизводство : учеб. пособ. / Т. А. Гугуева. – М. : Альфа-М, 2012. – 192 с.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1).
3. Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // СЗ РФ. – 2004. – № 79. – Ст. 27 п. 1.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 334.75

О.Ф. Габдрахманов

ПОТЕНЦИАЛ НЕФОРМАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СЕТЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация. Рассмотрены актуальные вопросы, раскрывающие содержание потенциала неформальных хозяйственных сетей в сфере услуг. Представлено понятие потенциала неформальных хозяйственных сетей, выявлены его свойства, некоторые особенности оценки.

Ключевые слова: сети, потенциал неформальных хозяйственных сетей, неформальная экономика, эффективность, факторы.

Oleg Gabdrakhmanov

POTENTIAL OF INFORMAL BUSINESS NETWORKS IN SERVICE INDUSTRY

Annotation. The article gives an overview of the potential of using informal business networks in the service industry. The author introduces the concept of informal business networks potential in the service industry, identifies its characteristics and some peculiarities of potential assessment.

Keywords: networks, informal business networks potential, informal economy, efficiency, factors.

На рубеже XX–XXI вв. одним из действенных ответов бизнеса на усиление степени конкуренции и углубление интеграционных процессов стал переход от централизованных многоуровнево-иерархических организационных структур устройства компаний к формированию многообразных и гибких сетевых сообществ добровольных участников. Сети рассматриваются как совокупности экономических субъектов, регулярно взаимодействующих между собой для достижения своих хозяйственных целей. Положительные стороны сетевых структур во многом проявляют себя в виде синергетического эффекта, возникающего при оптимальном сочетании ресурсов и возможностей как внутри партнерства, так и во взаимодействии с элементами внешней среды. В экономической литературе и на практике различают множество разнообразных видов сетей: внутренних и внешних, формальных и неформальных, стабильных и динамических, социальных и хозяйственных и т.д. Масштабность и динамичность феномена сетизации экономики привели к одновременной активизации процессов создания неформальных сетей, рассматриваемых как новый дополнительный ресурс развития официальных субъектов экономики [2].

В большинстве стран мира, в том числе и в России, параллельно с официальной экономикой, регулируемой формально установленными правилами и нормами, существует другая экономика, которую называют невидимой, теневой, неформальной, неофициальной, закрытой и т.д. [1]. Она функционирует на основе неписаных правил игры и принципов поведения – неформальных институтов. В официальной экономике классическая модель человека определяет его как рационального максимизатора, стремящегося к росту прибыли. В неформальной экономике поведенческие мотивации для значительной части людей существенно изменяются в связи с неблагоприятными условиями их жизни. Экономическая модель человека трансформируется, показывая его как «человека адаптивного» (или приспособляющегося), ориентированного в большей степени на выживание, на достижение

приемлемого прожиточного минимума. Существование теневой (неформальной) экономики современные исследователи связывают с «несовершенством официального ее сектора, дисфункциями формальных институтов и институциональными ловушками, создающими устойчивые и существенные ограничения для хозяйствующих субъектов при участии в официальных направлениях деятельности» [5, с. 48].

Состав теневой (неформальной) экономики представляет собой множество субъектов и объектов, включая граждан, домашние хозяйства, предприятия, институты, что, в свою очередь, определяет состав и структуру хозяйственных сетей [4]. По нашему мнению, одной из тенденций последнего времени стала интеграция субъектов открытой экономики и теневого сектора (неформальной) экономики в устойчивые хозяйственные сети, специализирующиеся на отдельных видах продукции и видах деятельности (работ, услуг). Под неформальной хозяйствующей сетью в сфере услуг далее понимается организационная форма совокупности экономических субъектов, не зафиксированная в документарно-знаковой системе, не соблюдающая официальных норм хозяйствования, не подкрепленная (или частично подкрепленная) контрактами, не фиксируемая статистическим учетом, не имеющая административно установленных правил поведения, принципов и установок взаимодействия, но ориентированная на осуществление взаимовыгодной деятельности.

В неформальных хозяйствующих сетях на инициативной основе связаны между собой различные субъекты экономики, их ресурсы и потенциалы, рыночные отношения, виды и результаты деятельности. Подобные сети обладают противоречивыми свойствами. С одной стороны, они высоко адаптивны под условия внешней среды, открыты для потребителей и освоения новых видов деятельности, не обладают завершенной конфигурацией. С другой стороны, неформальные сети условно обособлены и локальны, их организация неосознаема и невидима, они стремятся к сохранению отношений с партнерами и налаженных связей, избегают радикальных изменений, приводящих к реструктуризации коалиции. В неформальных сетях складывается определенный набор институциональных отношений, формируя определенную локальную бизнес-среду, включающую правила поведения и нормы деятельности субъектов, необходимые для существования сетевого сообщества. Сами неформальные сети образуют специфическую общественную матрицу, отличающуюся в социуме особенностями социально-экономического поведения участников. В неформальных сетях обеспечивается синхронизация индивидуальных интересов участников с запросами потребителей, что создает оптимальность между спросом и предложением. Участники неформальной сети стремятся к непосредственным отношениям с потребителями, что позволяет регулировать их характер и монетизировать эти отношения с учетом ситуации. Вместе с тем в условиях жестокой конкуренции с формальным сектором экономики участники неформальных сетей стремятся к любой возможности использовать ресурсы легального бизнеса. Сети состоят из узлов и соединений. Узлы представлены участниками в виде экономических субъектов, акторов, а соединения – связями (взаимодействиями, отношениями). Таким образом, неформальная сеть состоит из совокупности участников (партнеров и не партнеров) и соединений. Центром неформальной сети может быть как неформальный участник (или их совокупность), так и формальная организация.

Вклад неформальных сетей в экономику стран практически не исследован, однако можно провести некоторую аналогию с развитием неформального сектора экономики, доля работников которой в развивающихся странах составляет более 40 % [8], а общий ее вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) США оценивался от 10 % до 33 % [6; 7]. В России данные ВНИИ труда Минтруда свидетельствуют о том, что доля занятых в неформальном секторе экономики в 2016 г. составляла 22,3 % от числа работающего населения [3]. С учетом предположения о существенной роли влияния неформальных сетей в России, возникает необходимость исследования их потенциала.

В разделах экономических наук оценка потенциала субъекта основана на системе показателей, включающих натуральные и стоимостные, количественные и качественные, абсолютные и относительные, позволяющие раскрыть состав его элементов, всесторонне охарактеризовать его фактическое состояние и определить возможности дальнейшего роста. Однако, несмотря на внимание экономистов и менеджеров к понятию «потенциал», состав его элементов и содержание еще однозначно не определены, что отмечено многими исследователями. Под потенциалом неформальной сети в сфере услуг далее понимается совокупность материальных и нематериальных ресурсов (трудовых, материальных, производственных, финансовых и др.), источников, запасов, средств и возможностей предприятий-участников неформальной сети, используемых в настоящее время или в будущем в рамках совместной коалиционной деятельности для достижения определенных целей.

Потенциал неформальной сети относится к комплексному понятию, интегрирующему в себе потенциалы частного порядка (человеческого, технического, производственного и т.д.), а также способность использования возможностей скрытого коалиционного взаимодействия, факторов внешней среды для извлечения экономической пользы (выгоды). Отсюда в общем плане суммарная оценка потенциала неформальной сети (Pns) может быть определена в виде сочетания сводных групп частных потенциалов, внутреннего потенциала (Pvn), определяющего внутрисетевые возможности участников и внешнего потенциала (Pvs), обусловленного возможностью использования факторов внешней среды:

$$Pns = Pvn + Pvs.$$

При этом:

$$Pvn = \sum_{i=1}^n Y_i R_j \rightarrow \max,$$

где Y – i -й участник сети; R – функция (сделки, работы, взаимодействия и т.д.), осуществляемая i -м участником; i – число участников сети; j – число функций.

Соответственно:

$$Pvs = \sum_{i=1}^n Y_i F_j \rightarrow \max,$$

где Y – i -й участник сети, использующий факторы внешней среды; F – фактор внешней среды (сделки, работы, взаимодействия и т.д.), используемый i -м участником; i – число участников сети; j – число факторов.

Для отдельного участника неформальной сети целесообразность вхождения в нее обусловлена несколькими причинами. Во-первых, отсутствием условий (например, ограниченностью рабочих мест, наличием существенных административных барьеров и т.п.) для трудовой занятости в формальном секторе экономики. При этом частный потенциал участника (даже очень значимый) не может быть фактически реализован. Во-вторых, целесообразность вхождения в неформальную сеть связана с экономическими результатами (выгодами), которые участник может получить в неформальном партнерстве (ЭРнс) по сравнению с результатами в формальном секторе экономики (ЭРфс), что можно отразить в виде:

$$\sum \text{ЭРнс} > \sum \text{ЭРфс}.$$

В-третьих, риски осуществления деятельности в неформальной сети должны быть приемлемы для участника с точки зрения соотношения между потерями и результатами (выгодами) и в любом случае, они должны превышать ЭРфс , что можно представить как:

$$\sum (\text{ЭРнс} \cdot r) > \sum \text{ЭРфс},$$

где r – уровень риска.

Связи партнеров участника неформальной сети y можно определить как:

$$c^p(y) = \frac{2 \cdot s_y}{p(p-1)},$$

где s_y – фактическое число связей между партнерами участника y , p – число партнеров участника y .

Показатель $c^p(y)$ принимает значение 0, в случае, если партнеры не связаны друг с другом, и значение, равное 1, когда каждый партнер связан с другим.

Для анализа и оценки уровня потенциала неформальной сети применяют ряд показателей, включая реальный, фактический, перспективный потенциалы. Расчетный потенциал – абстрактная величина, определяющая его максимальный уровень, которым обладает неформальная сеть (например, максимальный объем деятельности, достижимый в заданных условиях и оптимальных параметрах использования ресурсов). Реальный потенциал характеризует его уровень, которым обладает неформальная сеть с учетом всех обстоятельств ее функционирования. Фактический потенциал отражает его величину, которая достигнута в конкретный период времени под влиянием состояния внутренней ситуации и факторов внешней среды. Перспективный потенциал раскрывает возможности неформальной сети через некоторый период времени с учетом направлений ее развития. Разницу между расчетным (реальным) потенциалом и фактически достигнутым его уровнем следует понимать как величину резервов (неиспользованных возможностей) неформальной сети.

Необходимо отметить вполне определенную противоречивость решение задачи необходимости повышения (снижения) потенциала неформальных хозяйственных сетей (см. табл. 1).

Таблица 1

Некоторые противоречия потенциала неформальных хозяйственных сетей

Положительные стороны потенциала неформальной сети	Негативные стороны потенциала неформальной сети
Дополнительные возможности развития экономики и занятости населения (роль демпфера)	Вывод части ресурсов из официальной экономики, сокращение налогооблагаемой базы
Снижение степени влияния административных барьеров и транзакционных издержек	Снижение уровня эффективности деятельности в формальном секторе экономики
Высокая адаптация к изменениям на рынке	Низкая прогнозируемость развития ситуации
Поддержание необходимого уровня конкуренции за потребителя	Противостояние с занятостью в официальном секторе экономики
Высокая зависимость участников сети друг от друга	Сложность предсказуемости поведения участников сети
Ориентация на результат, саморазвитие, самообеспечение и взаимную поддержку	Сложность осуществления государственного и общественного контроля

Решение данной задачи восходит к сложной системной проблеме по отношению общества к неформальной экономике в виде очевидной альтернативной связки «запретить-разрешить», рассматриваемой в большинстве государств. Можно сформулировать ряд ключевых вопросов по данной проблеме. Во-первых, нужно ли совершенствовать неформальную экономику и повышать ее потенциальные возможности с точки зрения наличия у нее положительных сторон? Кто, кроме государства, может этим заниматься? И будет ли государство развивать своего непримиримого соперника? Во-вторых, нужно ли стремиться к ликвидации неформальной экономики и снижать ее потенциальные возможности с точки зрения наличия у нее негативных сторон? И возможно ли добиться этого, в том числе без ухудшения ситуации в государстве? На наш взгляд, решение задачи видится в том,

чтобы использовать опыт неформальных хозяйственных сетей, придавая ему свойство релевантности и внедряя достижения в официальную систему экономических отношений.

Потенциал является следствием свойств неформальных хозяйственных сетей: детерминированность, связность, динамичность, устойчивость, специфичность, репродуктивность. Детерминированность потенциала неформальных хозяйственных сетей как всеобщей причинной обусловленности его состояния с учетом внутренней ситуации и внешней среды. Связность любой хозяйственной сети проявляется в том, что в их структуре связаны в едином взаимодействии различные субъекты, их ресурсы, виды деятельности, товарные и информационные потоки и т.п. Показатели состояния и возможностей этих элементов находят свое отражение в потенциале, как интегрирующей оценке всего сетевого сообщества. Динамичность потенциала обусловлена тем, что хозяйственные сети постоянно изменяются, а их состав и структура не являются полностью завершенными. В этой связи потенциал не может считаться стационарным и его величина является функцией времени, отражающей развитие хозяйственной сети. Устойчивость потенциала хозяйственной сети проявляется в том, что свойство связности позволяет противостоять разрушающим факторам внешней среды, а динамичность позволяет приспособиться к ним в рамках допустимых диапазонов адаптаций. Специфичность потенциала хозяйственной сети обусловлена ее отличиями как от традиционных иерархических структур (организаций, предприятий) с жестким администрированием, так и от рыночных отношений между независимыми сторонами. Занимая промежуточное положение, хозяйственные сети используют их положительные качества, что позволяет максимизировать свой потенциал. Репродуктивность потенциала неформальных хозяйственных сетей означает свойство его воспроизводства в изменившихся условиях или в партнерских сетевых образованиях.

Таким образом, после введения в терминологический оборот понятия «потенциал неформальных хозяйственных сетей» в сфере услуг расширяется теоретический подход к исследованию сетевых образований, а также практическая возможность его оценки. Роль в экономике, поликомпонентность и многофункциональность потенциала инкорпорируют все особенности и свойства неформальных хозяйственных сетей, что требует его исследования и оценки.

Библиографический список

1. Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. – М. : ГУ ВШЭ, 2004.
2. Бахарева, Т. В. Ресурсы фирмы в условиях новой экономики / Т. В. Бахарева // Наука и общество. – 2014. – № 4(19). – С. 51–54.
3. Неформальная занятость в российской экономике продолжает расти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/655163> (дата обращения : 22.01.2017).
4. Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона / Под ред. И. А. Майбурова, А. П. Кириенко, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИДАНА, 2013.
5. Юнева, Е. А. Противоречивый характер институциональных структур теневого сектора экономики / Е. А. Юнева // Наука и общество. Научно-практический журнал. Серия «Экономическая теория». – 2014. – № 4(19). – С. 45–50.
6. Feige, E. L. How Big is the Irregular Economy? / E. L. Feige // Challenge. – 1979. – № 22.
7. Gutmann, P. M. The Grand Unemployment Illusion / P. M. Gutmann // Journal of the Institute for Socioeconomic Studies. – 1979. – Vol. 4. – № 2.
8. Portes A. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies / A. Portes, S. Sassen-Koob // American Journal of Sociology. – 1987. – Vol. 93. – № 1.

УДК 338.486-2-054.6(1-2)

Н.А. Замятина

А.В. Збарская

**ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ
ЭКСКУРСИОННЫХ ГРУПП В МОСКВЕ
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИМИДЖА
ТУРИСТИЧЕСКОГО РЕГИОНА
(ПО ИТОГАМ 2015–2016 ГГ.)**

Аннотация. В статье поднимаются вопросы, связанные с понятием и формированием туристского имиджа региона. Также рассматриваются актуальные проблемы обслуживания зарубежного туриста в Московском регионе.

Ключевые слова: туристский имидж, туризм, регион, экономика, инфраструктура, индустрия туризма, экскурсионные группы, зарубежный турист.

Natalya Zamyatina

Anna Zbarskaya

**SERVICE FOR FOREIGN TOUR GROUPS
IN MOSCOW AS A COMPONENT
OF THE TOURIST REGION IMAGE
(BASED ON 2015–2016)**

Annotation. The article covers issues of the notion and formation of a tourist region image and considers problems of the service for inbound tourists in Moscow Region.

Keywords: tourist image, tourism, tourist region, economics, infrastructure, tourist industry, excursion groups, foreign tourists.

В наше время вопросы имиджа территории привлекают внимание не только ученых-исследователей, но и многих представителей государственной власти. Публикации, касающиеся имиджа региона в печатных СМИ и новых медиа, пиар-акцент краеведческой литературы, активное обращение к культурным традициям в популяризации региона – многое из этого ориентировано именно на определение, поддержание, уточнение и продвижение туристского имиджа России.

По одному из определений, имидж территории – это совокупность эмоциональных иррациональных представлений, складывающихся на основе сопоставления воспринимаемых характеристик территории, собственного опыта людей и транслируемых слухов [7]. При обсуждении проблем формирования имиджа территории (района, города, региона) у многих возникают ассоциации с развитием туризма. Другое дело, что при формировании имиджа необходимо учитывать региональную специфику – имидж должен привлекать внимание к территории за счет акцента на ее уникальности, индивидуальности. Имидж территории создается, в первую очередь, конкретными достижениями и делами местных чиновников, управленцев, известных личностей мира искусства и культуры, выдающихся ученых. Профессиональное формирование имиджа дает территории значительные преимущества, повышает ее конкурентоспособность. На сегодняшний день это широко применяемый инструмент, стимулирующий территориальное развитие, способствующий повышению узнаваемости, привлекательности территории, а также ее популяризации, как среди местных жителей, так и среди гостей, туристов, инвесторов. Для путешественников значимы наличие и состояние гостиничных комплексов, транспортной инфраструктуры, культурно-развлекательных, зрелищных учреждений, культурно-исторических объектов, ресторанного обслуживания, оборудованных мест и рекреационных зон для отдыха на природе, вблизи водоемов и т. д. При этом степень разработанности туристических предложений на данной территории и способы продвижения их через туристические компа-

нии являются предварительной платформой для формирования привлекательного для туристов имиджа территории, а не наоборот [7].

Сегодня туризм становится все более популярной отраслью экономики, и развитие в этом направлении привлекательно для многих российских регионов, в том числе и для тех, которые никогда ранее себя не позиционировали подобным образом, но потенциально способны выйти на рынок со своим турпродуктом. Не последнюю роль в туризме, наряду с развитием инфраструктуры и популяризацией направления, играет организация обслуживания зарубежных туристических групп. В конечном итоге именно это серьезно сказывается на формировании имиджа целого туристического региона. В данной статье рассмотрим некоторые проблемы обслуживания зарубежного туриста в Московском регионе.

Главным проблемным вопросом для Москвы остаются парковки для туристического транспорта. Несмотря на обещания Правительства Москвы организовать 63 специальные бесплатные парковки на 400 мест, фактически приходилось обходиться восемью. В декабре 2016 г., в ходе реализации планов по реорганизации транспортного хозяйства Москвы, 3 из 8 парковок: Васильевский спуск, набережные напротив Храма Христа Спасителя и у Новодевичьего монастыря – стали платными с удручающими тарифами (первые 30 минут – 50 руб., с 31 минуты – 1000 руб./час). Неизбежное ожидание транспорта сокращает экскурсионное время на 20–30 минут во время каждой остановки. При перегруженном московском метро, альтернативы перевозки туристов по Москве нет. При новых тарифах ожидать того, что парковка транспорта будет закладываться в смету турагентствами, тоже не приходится. Статья с анализом сложившейся транспортной обстановки уже появилась в средствах массовой информации [1].

Второй главной проблемой для Москвы стало обслуживание многочисленных и больших по составу туристических групп из Китая. Связано это с тем, что вслед за некоторыми другими странами, Россия стала одним из популярных туристических направлений для Китая. Для максимального использования потенциала этого сегмента туристического рынка еще в 2000 г. было организовано безвизовое обслуживание организованных китайских туристических групп, основной же поток туристов хлынул в Россию после девальвации российской валюты в 2014 г. [4; 8]. Для освоения такого масштабного клиента, который, например, в Калифорнии, вышел на первое место по объему расходов на человека [11], правительством был пересмотрен закон об участии иностранцев в обслуживании туристических групп на территории РФ (приказ Министерства труда и социальной защиты России за номером 117н от 18 марта 2015 г.). Теперь, спустя год, подводятся итоги этого эксперимента [2; 6]. Официальная цифра в 670 тыс. туристов при объеме турбизнеса в 2,5 млрд руб. за 2015 г. (на 63 % выше 2014 г.), в 2016 г. была пройдена уже летом, а расходы одного китайского туриста на поездку в Россию составили в среднем 3700 долл. [4; 9]. Из положительного: увеличился поток туристов по российским городам в рамках маршрутов традиционного «Золотого кольца» и нового разработанного маршрута в рамках проекта «Красный Китай» (с посещением Ульяновска, Казани, Москвы и Санкт-Петербурга). Была задействована и территория Новой Москвы: после научной реставрации в усадьбе Старо-Никольское в пос. Первомайское открылся музей компартии КНР [10]. Подстроившись под китайского потребителя, увеличили свои продажи некоторые российские заводы [6; 8]. В 2016 г. для восполнения нехватки сопровождающих туристических групп с китайским языком в Москве, на базе Ростуризма и Института управления персоналом, социальными и бизнес-коммуникациями ГУУ (Государственного университета управления), вслед за Петербургом, были подготовлены порядка 50 чел., в основном, китайские студенты российских вузов и гиды-китайцы, давно работающие в России.

Однако, несмотря на восторг от количества приезжих, готовых потратить свои деньги в России, постепенно накопились проблемы, требующие разрешения. Прежде всего, изменения в законо-

дательстве и разрешение иностранцам заниматься экскурсионным обслуживанием групп, уже сказало на российском рынке труда среди гидов-переводчиков с китайским языком. До сих пор владение редким для российской действительности китайским языком, давало возможность хорошего заработка. Однако подавляющее большинство китайских групп научились обходиться без российских гидов. И даже в строгом на проверки Московском Кремле, начиная с лета 2015 г., а особенно в 2016 г., фиксируются многочисленные нарушения работы сопровождающих группы, не имеющих музейной аккредитации. В Петербурге число китайских гидов без лицензии, по подсчетам, составляет 40 %, и правительство города уже принимает меры по борьбе с нелегалами [3; 5]. Все это уже повлекло за собой негативные последствия – за китайскими группами на подобный режим работы перешли группы, прибывающие из Ирана и Индии. Складывается обстановка незащищенности российского туристического рынка труда, что постепенно приведет к вымыванию квалифицированных кадров из состава гидов-переводчиков.

Другой не менее важной проблемой обслуживания туристических групп иностранцами стало качество информации, предоставляемой туристам о нашей стране. По сравнению с гидами-переводчиками, получившими аккредитацию от Правительства Москвы после прохождения 2–3 летнего обучения и сдачи сложнейших экзаменов на знание истории, искусства, музееведения и экскурсоведения, иностранные сопровождающие групп в редком случае имеют высшее гуманитарное образование. В результате, вместо создания позитивного имиджа посещаемой страны, туристы получают не только нагромождение исторических нелепостей, но и откровенно негативную информацию о стране, ее жителях и культуре. Эти случаи фиксировались добровольцами из числа изучающих китайский язык студентов и профессиональными переводчиками как в Москве, так и в Санкт-Петербурге, и представлены в средствах массовой информации в изобилии [3; 4; 6].

И, наконец, немаловажно оценить само качество обслуживания китайского туриста во время прохождения туристической программы. Уже бросается в глаза на улицах Москвы большое количество устаревших автобусов, развозящих китайские группы. Для организации питания выбираются дешевые забегаловки или временные сезонные столовые с китайским персоналом, антисанитарией и отсутствием понятия комфорта во время принятия пищи. Для получения комиссионных от продажи сувениров и золотых изделий российских ювелирных заводов, экскурсионные программы часто сильно сокращаются. Если к этому добавить отсутствие не только парковки, но и места высадки пассажиров для туристических автобусов на Комсомольской площади, то картина пребывания китайского туриста в Москве завершается 15-минутным пешим переходом от здания Внешторгбанка на пр. Андропова через несколько пешеходных переходов к Ленинградскому вокзалу.

Немаловажно также оценить изменение имиджа Москвы как туристического региона в связи с концентрацией иностранного китайского туриста в местах основных достопримечательностей и туристической инфраструктуры. Петербург, являясь популярным туристическим направлением внутреннего российского туризма, уже испытывает нехватку трехзвездочных гостиниц для россиян, все они переключились на более выгодного китайского клиента. То же самое наблюдается и в отношении транспортных компаний: китайский клиент платит меньше, но наличными. В связи с этим турагентства сталкиваются с проблемой нехватки качественного туристического транспорта, когда осуществляют безналичные расчеты по более низким тарифам при обслуживании бюджетных групп из Бангладеш, Пакистана, Индии. И, наконец, отклики самих путешественников о Москве за последние 2 года резко меняются на негативные при столкновении с очередями из бесконечных китайских групп при проходе в музеи и т.д.

Очевидно, что без комплексного подхода к решению имеющихся в Московском регионе проблем по указанным направлениям не может быть создана материально-техническая база, обеспечивающая возможность предоставления необходимого объема услуг, соответствующего требованиям

успешного продвижения на конкурентном рынке Московского региона и реализации его туристского потенциала. В то же время необходимо помнить, что процесс формирования имиджа региона на туристском рынке целесообразно осуществлять поэтапно по мере укрепления и расширения как материально-технической базы, так и его туристского потенциала в целом.

Библиографический список

1. Апрельская, Е. Повышение платы за парковку парализовало работу турфирм в столице: Дальше парковки туристы не уедут [Электронный ресурс] / Е. Апрельская // Московский комсомолец. – 2016. – № 27275. – Режим доступа : <http://www.mk.ru/moscow/2016/12/08/dalshe-parkovki-turisty-ne-uedut.html> (дата обращения : 09.12.2016).
2. Беспольные гости: Почему китайские туристы не помогут российской экономике [Электронный ресурс] // LENTA.RU. – 2016. – Режим доступа : https://lenta.ru/articles/2016/11/29/china_down/ (дата обращения : 09.12.2016).
3. В Петербурге задержали нелегальных гидов из Китая [Электронный ресурс] // LENTA.RU. – 2016. – Режим доступа : www.lenta.ru/news/2016/09/08/chinese-guide/ (дата обращения : 09.09.2016).
4. Иутенков, А. Эмиссары китайской мафии [Электронный ресурс] / А. Иутенков // Совершенно секретно. – 2016. – № 9/386. – Режим доступа : www.sovsekretno.ru/articles/id/5529 (дата обращения : 07.10.2016).
5. Крылова, А. Россия глазами китайских туристов : как Ленин из Эрмитажа Петра Первого прогонял [Электронный ресурс] / А. Крылова // Комсомольская правда. – 2016. – Режим доступа : <http://m.spb.kp.ru/daily/26550.7/3566264/> (дата обращения : 06.12.2016).
6. Кузнецова, Е. Туризм в красном тереме [Электронный ресурс] / Е. Кузнецова // Ведомости. – 2016. – № 4110. – Режим доступа : www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/07/06/648112-turizm-krasnom-tereme (дата обращения : 16.07.2016).
7. Понукалина, О. В. Социологические методы исследования имиджа организации / О. В. Понукалина // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2013. – № 4(73). – С. 273–277.
8. РАСПП : туристический союз РФ, Монголии и КНР [Электронный ресурс] / РАСПП – (возможность развития внешнего и внутреннего туризма). – Режим доступа : http://raspp.ru/business_news/raspp-turisticheskiy-soyuz-rf-mongolii-i-knr-vozmozhnost-razvitiya-vneshnego-i-vnutrennego-turizma (дата обращения : 20.01.2017).
9. Соснина, М. Восточный маршрут: Как туристы из Китая путешествуют по России (цифры и факты) [Электронный ресурс] / М. Соснина // Секрет фирмы. – 2016. – Режим доступа : <http://secretmag.ru/longread/2016/02/12/kitajskie-turisty-v-rossii/> (дата обращения : 04.04.2016).
10. Усадьба Старо-Никольское – отныне музей Компартии Китая [Электронный ресурс] // Хранители наследия. – 2016. – Режим доступа : <http://hraniteli-nasledia.com/articles/nasledie-rossii/usadba-staro-nikolskoe-otnyne-muzey-kompartii-kitaya> (дата обращения : 04.07.2016).
11. Sauer, A. Mobile Savagery : China Meets An Unprepared World [Electronic resource] / A. Sauer // The Awl. – 2013. – Mode of access : <https://theawl.com/mobile-savagery-china-meets-an-unprepared-world-65c923def411#tms08u5jw> (accessed date : 04.04.2016).

УДК 316

Н.И. Лаас

О.В. Деревянная

ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Аннотация. В статье представлены варианты создания инклюзивного образовательного пространства в России. Систематизированы основные положения эффективной реализации инклюзивного образования, выявлены, раскрыты и проанализированы основные проблемы развития основ системы инклюзивного образования как одного из направлений социальной защиты инвалидов в России. Обоснованы возможности и перспективы дальнейшего развития общего инклюзивного образования и социальной защиты детей с ограниченными возможностями в России с учетом имеющегося опыта западных стран.

Ключевые слова: инклюзивное образование, социальная защита, интеграция детей с ограниченными возможностями в образовательное пространство, обучающая среда, инновации в образовании.

Natalya Laas

Olga Dereviannaya

THE PRACTICE OF INCLUSIVE EDUCATION FOR CHILDREN WITH DISABILITIES: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS

Annotation. The options for creating inclusive educational space in Russia are presented. Basic provisions effectively implement inclusive of Russia are systemized. The main development challenges the foundations of inclusive education system as one of directions of social protection of invalids in Russia are identified, revealed and analyzed. The opportunities and prospects for further development of general education and social protection of children with disabilities in Russia are justified, taking into account the international experience.

Keywords: inclusive education, social protection, integration of children with disabilities into the educational environment, educational space, innovations in education.

Согласно российскому законодательству инвалидам должны создаваться необходимые условия для получения образования в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по реализации основных общеобразовательных программ, в которых созданы специальные условия для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья [3]. Однако процесс интеграции детей с ограниченными возможностями в образовательное пространство путем внедрения инклюзивного образования на данный момент сталкивается с рядом трудностей и проблем. В первую очередь это связано не столько с финансовыми трудностями, сколько с распространенными стереотипами и предрассудками. Количество стереотипов, связанных с термином «инвалид», огромно. Именно это закладывает фундамент отчуждения. И поскольку отчуждение растет сразу с двух сторон – со стороны социума и со стороны индивида, то и снимать его нужно усилиями той и другой сторон. Однако в России нет, как такого, однозначного подхода к образовательному процессу детей инвалидов. Детям с инвалидностью очень сложно быть активными и сложно получить необходимое образование, когда нет доступности, условий, ресурсов и когда не хватает реализации законов.

Сегодня в России модели инклюзивного обучения только начинают формироваться. До сих пор инициатива в развитии и реализации идеи инклюзии в российских школах принадлежит общественным организациям инвалидов и родителям детей с инвалидностью. Именно они по всей стране, привлекая власти и помощь международных и российских фондов, добиваются результатов в сфере

адаптации архитектурной и образовательной среды средних школ. Министерства и департаменты образования лишь соглашаются или отказывают в реализации инициатив общественных объединений. Безусловно, из этого правила есть, пусть единичные, но исключения.

Инклюзивное образование пока не стало распространенной практикой в России. Одна из причин этого – неготовность российского общества принять людей с особыми образовательными потребностями как равноправных участников учебной жизни. Такая установка, как «для инвалидов существуют специальные школы» обычно формируется при обучении в школе. В российской средней общеобразовательной школе редко можно встретить ребенка с нарушениями в тяжелой форме опорно-двигательного аппарата или сенсорными нарушениями.

На сегодняшний день в России система образования для детей с особыми образовательными потребностями находится на пороге неизбежных изменений. С одной стороны, существующая система специального образования уже не рассматривается как единственно возможный вариант образования для детей с инвалидностью, особенно в свете принятия и подписания Российской Федерацией Конвенции ООН о правах инвалидов, но в то же время до сих пор отсутствуют общегосударственные институциональные основы для развития иных, альтернативных форм обеспечения образовательных потребностей детей с особенностями развития [5]. Необходимо отметить, что успех деятельности по внедрению в практику возможности инклюзивного образования пока еще чрезвычайно сильно связан с усилиями отдельных личностей и некоммерческих организаций. В этом есть как свои плюсы, так и минусы.

Региональные программы и проекты по развитию инклюзивного образования помогают преодолеть определенную инертность федерального законодательства, стимулируют развитие федеральных законодательных инициатив в этом направлении, позволяют учесть все особенности ситуации на местах, такие как сложившаяся в регионе инфраструктура образовательных и медицинских учреждений для детей с особенностями развития, уровень и возможности региона в финансировании социальных программ, количество детей с особыми образовательными потребностями, проживающих в сельской местности, и направление образовательной и социальной политики в регионе в целом. В России развитие инклюзивной модели обучения носит характер локальных инициатив и не представляет собой единой системы. Проекты по развитию инклюзивного образования выполняются на уровне отдельных окружных управлений образованием и экспериментальной педагогической работы ряда школ.

Наиболее последовательной и комплексной программой по созданию инклюзивного образовательного пространства может стать модель, предполагающая создание новой обучающей среды, одним из существенных моментов которой является организация в образовательном учреждении всех существующих форм обучения. Это совместное обучение здоровых детей и детей с особенностями развития и состояния здоровья в интеграционных классах наполняемостью до 20 чел., обучение в коррекционных классах с предельной наполняемостью 10–12 чел., обучение в отделении надомного обучения, куда дети поступают по направлению медицинских учреждений с соответствующими рекомендациями, и обучаются по всем четырем формам надомного обучения: а) классно-урочном в малых классах; б) групповом; в) индивидуальном в школе и индивидуально на дому; г) обучение в санаторном отделении, где дети получают необходимое лечение и обучение индивидуально или в дистанционной форме по ряду предметов. Большое внимание должно уделяться коррекции развития детей средствами дополнительного образования: работа в художественных мастерских, драматическом и кукольном театрах, школьном издательстве. Особое место в настоящее время занимают иппотерапия и арттерапия.

Следует также отметить, что основную часть детей с нарушениями, обучающихся в общей школе, составляют дети, имеющие сложности с передвижением и нарушениями эмоциональной сфе-

ры. Это вполне понятно. Как необходимо обучать детей, перемещающихся при помощи инвалидной коляски, или просто испытывающих трудности с передвижением, понятно – точно так же, как и всех остальных, у них остаются сохраненными все анализаторы, а значит и сохранены все каналы получения информации. Дети с тяжелыми сенсорными нарушениями встречаются в общей школе значительно реже, их интеграция носит скорее стихийный характер, т.е. эти ученики не имеют технических средств, способных компенсировать их нарушение. По мнению экспертов Федерального института развития образования, получается, что в общую школу идут учиться только чрезвычайно одаренные незрячие и не слышащие дети, процент которых, среди здоровых ребят не велик. Безусловно, без средств реабилитации незрячим и не слышащим детям чрезвычайно сложно учиться на общих основаниях, но если обеспечить их специализированными приспособлениями, они могут освоить общую программу ничуть не хуже своих здоровых сверстников.

Проекты по инклюзивному образованию, реализованные в России при поддержке Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ), показывают, что создание инклюзивного образовательного пространства может осуществляться в нескольких вариантах. Каждая из представленных ниже моделей обладает как своими преимуществами, так и определенными недостатками. Очевидно, что универсальной модели не существует, и цель ее создания не ставится, но общим для всех будет являться статус экспериментальной педагогической работы и тесная связь развития инклюзивной практики обучения с деятельностью организаций неправительственного сектора, особенно тех, чьей миссией является защита прав инвалидов.

Модель I. Модель представляет собой вариант регулируемой инклюзии, при которой решение о начале реализации программы по продвижению инклюзии принимает управление образованием города или региона. Преимущества: административная поддержка продвижения инклюзивного образования – школы более защищены; возможность использования административного ресурса, возможность обмена опытом работы организаций – участников проекта по развитию инклюзии. Недостатки: изначально слабая мотивация школьных коллективов; отсутствие сильного родительского сообщества в начале реализации проекта; отсутствие в педагогических коллективах общеобразовательных школ опыта взаимодействия с детьми с нарушениями в развитии.

Модель II. Модель представляет собой создание школьного инклюзивного образовательного пространства как принципиально нового, инновационного в своих подходах к образованию детей с нарушениями в развитии. Здесь первый толчок задает обычно группа заинтересованных лиц, т.е. некоммерческая организация, отстаивающая права людей с инвалидностью, организация родителей детей с инвалидностью и т.д. Преимущества: сильная мотивация родительского и педагогического сообщества; возможность реализовывать собственную концепцию инклюзивной школы. Недостатки: возможно слабая административная и финансовая поддержка государственными структурами; отсутствие административной защиты при проведении школой инновационной образовательной программы; отсутствие обмена опытом; трудности обобщения и трансляции нового опыта, поскольку он признается уникальным.

Модель III. Модель представляет собой создание в общеобразовательной школе инклюзивного пространства для детей, имеющих выраженные особенности развития, с тем, чтобы обеспечить им доступ к образованию. Здесь первый этап к развитию будут задавать директор школы и директор реабилитационного центра по работе с детьми-инвалидами. Преимущества: приход в обычную школу детей с нарушениями влияет на учителей и других учеников, расширяет их представление о возможностях обучения таких детей; полное вовлечение родителей в работу инклюзивного класса. Недостатки: модель обеспечивает только территориальную интеграцию, очень локально; инициатива директора может не найти понимания в остальном школьном сообществе; родители учеников неинклюзивных классов не вовлечены в инновационный процесс; неустойчивость модели, возможное закрытие классов со сменой директора.

Представленные варианты развития инклюзивного образования показывают, что стратегии продвижения инклюзии будут более эффективными, если:

- в работу вовлечены все учителя и сотрудники школы, а не только специальные педагоги и помогающие специалисты;
- в школе действует активное родительское сообщество;
- дети с особыми образовательными потребностями находятся среди своих здоровых сверстников как на уроках, так и во внеурочное время;
- наличие специальных условий означает не только создание в школе архитектурно доступной среды, но и поддержку детей с инвалидностью, которые учатся в обычном классе, на уроках, и оказание им дополнительной помощи после занятий;
- работа происходит в партнерстве с общественными организациями и при поддержке местных управлений образованием.

Опыт российских школ, хоть и фрагментарный, чрезвычайно важен для дальнейшего развития инклюзивного образования детей с инвалидностью, так как, в отличие от опыта других стран, уже адаптирован к реалиям российской системы образования. Чрезвычайно важно, что инициатором развития инклюзии в образовании и до сих пор основным носителем знаний в данной области являются некоммерческие организации инвалидов и родителей детей с инвалидностью. В начале 1990-х гг. они выступили как инициаторы и движущая сила интеграционных процессов в образовании и к сегодняшнему дню накопили значительный багаж опыта. Сейчас, с повышением интереса государственных и образовательных институтов к данной теме, практика инклюзии постепенно приобретает черты системного процесса, в котором обобщается весь опыт некоммерческого сектора [2].

Поскольку сегодня всеобщее обязательное образование детей, в том числе и детей с инвалидностью, стало нормой, в общественном мнении нет противников образования детей с ограниченными возможностями. Спор переместился в иную плоскость: где и как получать образование этим детям, чтобы они наилучшим способом могли развить свои способности, выработать навыки, компенсирующие их ограничения, способствующие их интеграции в общество, в результате чего они усвоят поведенческую модель, которая позволит им минимизировать социально-экономическую зависимость от окружающих людей, родителей, семьи, государства в дальнейшей жизни. В обществе еще нет четко сформированной позиции по данному вопросу. Нередко наблюдается ситуация когда, например, учителя говорят, что детям с инвалидностью необходимо учиться в специальных школах, а в другом случае они же безапелляционно утверждают, что коррекционная школа не дает возможности успешно интегрироваться в социум.

Можно сказать, что общество примет инклюзию, если она будет реализована в образовательных учреждениях России, но оно не сформировано для того, чтобы участвовать в активизации движения в сторону внедрения данной практики. Следует также отметить, что коррекционные школы-интернаты не готовы к переходу некоторых из их воспитанников в общеобразовательные школы. Они не стремятся найти свое место в качестве ресурсных центров, предоставляющих помощь в качестве консультантов, как это происходит во многих странах. Это в свою очередь тормозит интеграцию.

Итак, с нашей точки зрения, дети с тяжелыми физическими нарушениями должны иметь право выбора места получения образования, и это право должно быть закреплено в законодательстве и регламентировано на уровне практики. Обучение этих детей в общей школе существенно облегчит их дальнейшую социальную интеграцию, а также повысит уровень мотивированности и комфорта при получении ими после образования, а также позитивным образом скажется на воспитании толерантности к «одинаковости» среди здоровых учеников. Отметим, что на сегодняшний день в России наблюдается недостаточная проработанность законодательства в той его части, которая касается интегра-

ции детей с инвалидностью в общественную жизнь. Однако можно с уверенностью сказать, что фрагментарно практика инклюзивного образования уже присутствует в некоторых российских школах и с каждым днем количество таких школ растет. Можно констатировать, что система коррекционного образования детей с инвалидностью находится на пороге неизбежных изменений и принятие соответствующих законов – дело времени.

Используя опыт различных стран можно сделать вывод, что образовательной системе России необходимо:

- закрепить в системе нормативно-правовых актов федерального уровня понятие инклюзивного обучения;
- принять систему правил и инструкций, четко регламентирующих механизм реализации инклюзивного обучения на практике применительно к каждой группе ограничений в зависимости от характера и степени инвалидности;
- законодательно закрепить термин «ребенок со специальными образовательными потребностями», который является значительно более точным и чутким к ребенку (дети с одними и теми же нарушениями могут испытывать разные потребности в обучении);
- создать и установить порядок функционирования центров помощи детям с нарушениями в развитии, получающим образование в общей школе;
- разработать механизм участия родителей ребенка с инвалидностью в выборе учреждения получения образования для их ребенка, а также в формировании и оценке создаваемых для него дополнительных условий [4].

Для эффективной реализации инклюзивного образования на практике необходимо учитывать положения, определяющие его основную идею. 1. Программы раннего вмешательства осуществляются уже на основе принципа инклюзии и готовят ребенка с инвалидностью и их родителей к интегрированному детскому саду. 2. Дети с инвалидностью ходят в местный детский сад, а затем в школу. 3. Практикуются образовательные методики для поддержки в процессе обучения детей с различными способностями. Например, составление индивидуальных планов. 4. Все дети имеют возможность участвовать во всех классных и внеклассных мероприятиях, проводимых в школе.

Таким образом, инклюзия в образовании – это процесс, осуществление которого предполагает не только техническое или организационное изменение системы, но и изменение философии образования. Инклюзия в образовании включает в себя:

- признание для общества равной ценности всех учеников;
- повышение степени участия всех учеников школы во всех аспектах школьной жизни;
- изменение педагогических методов работы школы таким образом, чтобы была возможность соответствовать разнообразным потребностям всех учеников, проживающих рядом со школой;
- различия между учениками – это ресурсы, способствующие педагогическому процессу, а не препятствия, которые необходимо преодолевать;
- признание того, что инклюзия в образовании – это один из аспектов инклюзии в обществе [1].

Таким образом, с введением инклюзивного образования предстоит очень серьезный процесс изменения сознания не только у тех, кто занимается образованием, но и у всего общества по вопросам социальной защиты и реализации прав детей с ограниченными возможностями. Однако при всей важности идеи инклюзивного образования надо понимать, что в существующих условиях оно вряд ли станет доступным для всей детей с мультинарушениями в тяжелой форме и детей с тяжелыми ментальными нарушениями. В целом отношение к инклюзивному образованию должно быть достаточно дифференцированно и во многом определяться характером нарушений здоровья у ребенка, имеющимся опытом инклюзии. Необходимо вдумчиво подходить к выбору формы обучения. Кроме того,

успешность распространения модели инклюзивного образования и тем самым реализации одного из направлений социальной защиты детей с ограниченными возможностями, и соответственно, роста доверия к такой форме образования будет зависеть от улучшения качества всех ее параметров, что потребует серьезной и комплексной работы.

Библиографический список

1. Акимова, О. И. Инклюзивное образование как современная модель образования лиц с ограниченными возможностями здоровья [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gosbook.ru/system/files/documents/2012/09/04/1-1-2Akimova.doc> (дата обращения : 25.12.2016).
2. Суркова, И. Ю. Социальная инклюзия и сплоченность как принципы формирования современного российского патриотизма / И. Ю. Суркова // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2012. – № 3. – С. 160–166.
3. Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // Российская газета. – 1995. – № 234.
4. Чигрина, А. Я. Инклюзивное образование детей-инвалидов : отношение общества и практика распространения / А. Я. Чигрина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». – 2010. – № 1. – С. 56–62.
5. Чигрина, А. Я. Международный опыт и российская практика образования детей с инвалидностью / А. Я. Чигрина // Вестник Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – № 4(20). – С. 125–131.

УДК 316.774

А.Н. Тимохович

ДОВЕРИЕ КАНАЛУ КОММУНИКАЦИИ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация. Данная статья посвящена анализу результатов эмпирического исследования, затрагивающего проблематику изучения феномена доверия каналам распространения рекламной информации. В статье прослеживается связь между доверием аудитории каналу распространения рекламной информации и доверием рекламному сообщению, передающемуся по определенному каналу. Приводится обоснование влияния данной связи на потребительское поведение.

Ключевые слова: доверие, канал, сообщение, рекламная информация, средства массовой информации (СМИ), поведение потребителей.

Alexandra Timokhovich

CONFIDENCE IN COMMUNICATION CHANNEL AS A FACTOR OF INFLUENCE ON CONSUMER BEHAVIOR

Annotation. This article is devoted to the analysis of results of the empirical research of studying the confidence phenomenon in channels of distribution of advertising information. The article provides the connection between confidence in channel of distribution of advertising information and confidence in advertising messages transmitted on a certain channel. The article provides a rationale for the connection influence on consumer behavior.

Keywords: confidence, communication channel, message, advertisement, media, consumer behavior.

На сегодняшний день исследования, затрагивающие вопросы изучения доверия, являются одними из наиболее востребованных в общественных науках. Многие ученые отмечают смещение научного интереса в сторону изучения проблем гуманитарного характера, которые могут проявляться в разных областях. Происходит интеграция исследований в области гуманитарных наук и исследований в других областях науки, а также прикладных исследований. Вышеобозначенная тенденция наиболее явно прослеживается в практических сферах управления, экономики, бизнеса, маркетинга, рекламы и пр. Таким образом, в экономике и социологии происходит смещение интересов в пространство отношений между экономическими субъектами, а одним из наиболее важных показателей качества этих отношений является доверие [1].

Следует отметить, что настоящий период развития общества характеризуется крайне интенсивным развитием средств массовой коммуникации и глобализационными процессами в информационном пространстве. Данные процессы оказывают влияние как на сознание и поведение больших и малых социальных групп, так и на отдельных индивидов. Одним из основных показателей успешности коммуникации является доверие аудитории сообщению. Актуализируется вопрос изучения связи между доверием аудитории сообщению и доверием аудитории каналу, по которому передается сообщение. Основной темой настоящей статьи выступает тема наличия связи между доверием аудитории сообщению и доверием аудитории каналу, по которому передается сообщение. Все многообразие сообщений по форме и по содержанию в рамках настоящего исследования было ограничено рекламными сообщениями коммерческой направленности.

Цель исследования: изучить феномен доверия каналу рекламного сообщения и проверить предположение о наличии связи между доверием каналу рекламного сообщения и доверием непосредственно рекламному сообщению. **Объект эмпирического исследования:** студенческая молодежь

г. Москвы в возрасте от 17 до 24 лет. **Предмет:** взаимосвязь между доверием каналу рекламного сообщения и доверием непосредственно рекламному сообщению, передающемуся по данному каналу. **Гипотеза исследования:** студенческая молодежь, не склонная к доверию определенному каналу распространения рекламного сообщения, менее доверяет рекламным сообщениям, передающимся по данному каналу, в отличие от сверстников, более доверяющих каналу.

Для достижения цели исследования были обозначены следующие задачи. 1. Провести анализ современных теоретических подходов к изучению феномена доверия; 2. Определить особенности возможной связи между доверием каналам распространения рекламных сообщений и доверием рекламным сообщениям, передающимся по данным каналам; 3. Эмпирическим путем выявить характер связи между доверием каналам распространения рекламных сообщений и доверием рекламным сообщениям, передающимся по данным каналам.

Степень научной разработанности проблемы. Феномен доверия можно рассматривать как базис межличностных отношений, также как и основу функционирования социальных институтов общества. В области социальных и гуманитарных наук доверие и недоверие рядом автором рассматриваются как самостоятельные феномены [4]. В целом феномен доверия имеет следующие трактовки: психологическое отношение, которое включает интерес и уважение к объекту или субъекту, представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены в результате взаимодействия с объектом или субъектом взаимодействия, эмоции от ожидания удовлетворения потребностей и позитивные эмоциональные оценки субъекта, готовность проявлять по отношению к объекту или субъекту добрую волю, а также совершать определенные действия, способствующие успешному взаимодействию [5].

Обозначим основные направления в изучении доверия, которые приобрели наибольшую значимость в научной среде. Первое направление связано с пониманием сущности самого феномена доверия. В данном контексте позиции исследователей расходятся, расхождение обусловлено принадлежностью авторов к тем или иным научным отраслям и школам. Неоднозначность позиций авторов затрагивает как определение содержания понятия, так и класс, к которому его можно отнести (установка, ожидание, отношение, состояние, чувство). В данном вопросе можно выделить две противоположные по сущности модели доверия: рациональная модель, истоки которой лежат в социологической, экономической и политической теориях, вторая модель – использующая социально-психологические основы [4]. Второе направление в изучении доверия связано с вопросами определения видов, типов и форм доверия [8]. Основными авторами-разработчиками данного направления являются: Антоненко И.В., Скрипкина Т.П., Левицки Р., Мак-Алистер Д., Бис Р., Данкин Д.М. Третье направление связано с изучением последствий доверия и недоверия к определенным объектам, субъектам или процессам. Данное направление представлено в работах Эриксона Э., Холмса Дж., Блау П. Четвертое направление затрагивает изучение динамики феноменов доверия и недоверия, в частности, авторами рассматриваются закономерности и этапы формирования доверия, эволюция доверия (Селигмен А., Поршнева Б.Ф., Веселов Ю.В., Штомпка П., Купрейченко А.Б.) [7].

Результаты теоретических и практико-ориентированных работ, перечисленных выше, активно используются в рамках прикладных исследований в различных направлениях: экономическо-психологическом (Журавлев А.Л., Филиппов А.В. и др.), в рамках изучения общественного сознания (Бодюль В.Е., Данкин Д.М., Кертман Г.Л., Скрипкина Т.П.), в психотерапии и психологическом консультировании (Козлов В.В., Раковская Г.Н., Зинченко В.П. и др.) [2; 3]. Следует отметить, что научно-исследовательские работы, затрагивающие изучение феномена доверия в области рекламы, по сравнению с изучением других областей потребительского поведения, за последнее десятилетие представлены небольшим количеством работ. В частности, это работы следующих авторов: Бове К.Л. и Арэнс У.Ф., Владыкина И.К., Лебедев-Любимов А.Н. [6].

В области изучения рекламы доверие является ключевым понятием при общей оценке рекламного сообщения, объекта и канала распространения рекламной информации. Доверие значимо на любой стадии продвижения товара на рынке, при любом типе маркетинговой стратегии, более того, доверие значимо для любого типа рекламной кампании, а также вида рекламы: коммерческой, социальной, политической и др. Доверие и недоверие рекламному сообщению во многом определяется каналом распространения рекламной информации.

Обоснование выборочной совокупности. При проведении исследования был использован квотный метод построения выборочной совокупности. Квотная выборка представляет собой вид неслучайной выборки. Метод квотной выборки подразумевает включение в выборочную совокупность элементов генеральной совокупности на основе данных о генеральной совокупности, т.е. происходит моделирование генеральной совокупности в меньшем масштабе при сохранении репрезентативности и валидности выборки [9]. Выборка составила 318 респондентов с учетом следующих данных: пол, возраст, курс обучения в вузе. При разработке инструментария были использованы следующие блоки вопросов: вопросы методики «Вера в людей» Розенберга М., адаптированной для измерения доверия к каналу распространения рекламной информации, вопросы, направленные на выявление особенностей восприятия рекламных сообщений респондентами (на основе методики Купрейченко А.Б.) [5]. В качестве стимульного материала респондентам были предложены одиннадцать образцов рекламы бренда Kinder из различных каналов распространения рекламы.

Под каналом распространения рекламной информации мы будем понимать канал, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя. В рекламном бизнесе активно используются различные каналы распространения рекламной информации как традиционные медианосители, так и нестандартные каналы. Каждый канал имеет свои специфические характеристики, преимущества и недостатки.

Анализ эмпирических данных. Остановимся на основных результатах эмпирического исследования. Распределение респондентов по полу и возрасту соответствует данным генеральной совокупности, в соответствии с заданными долями в опросе приняли участие 53 % девушек и 47 % юношей, 76 % респондентов в возрасте от 20 до 24 лет, 24 % – от 17 до 19 лет включительно. Подавляющее большинство опрошенных (77 %) оценили свое материальное положение как хорошее, указав в качестве суждения, наиболее точно описывающем их материальное положение, то, что денег хватает на все, кроме покупки недвижимости, и удовлетворительное, выразив согласие с суждением о том, что денег хватает на еду, одежду, мелкую бытовую технику, но не более.

Для анализа уровня доверия к тому или иному каналу распространения рекламной информации были рассчитаны сумматорные шкалы по методике Розенберга М. Суммировав ответы респондентов в зависимости от того, с каким из суждений из каждой пары предоставляющихся на оценивание суждений они были согласны в большей степени, удалось выявить уровень доверия к каналам распространения рекламной информации. Степень согласия с одним из противоположных суждений респонденты оценивали по 5-балльной шкале. Таким образом, уровень доверия по методике Розенберга М. может оцениваться в рамках от 0 до 15 баллов. Принято считать, что содержательно количество баллов, полученных по данной шкале, интерпретируется следующим образом: от 0 до 5 баллов – низкий уровень доверия или высокое недоверие, от 6 до 10 баллов – средний уровень доверия, от 11 до 15 баллов – высокий уровень доверия по отношению к объекту. Распределение респондентов по уровню доверия каналам распространения рекламной информации представлено в таблице 1.

Более половины респондентов отметили, что демонстрируют высокий уровень доверия по отношению к таким каналам распространения рекламной информации, как Интернет и распространение образцов продукции, т.е. сэмплинг. Каждый четвертый респондент считает, что их уровень доверия является средним по отношению к таким каналам распространения рекламной информации, как теле-

видение, радио, газеты и журналы, рекламные щиты на улице, объявления в/на транспорте, рассылка по почтовым адресам, e-mail рассылка, распространение рекламных каталогов и брошюр. Каждый второй респондент указал, что проявляет средний уровень доверия к таким каналам распространения рекламной информации, как Интернет и консультации продавцов. Наименьшим уровнем недоверия пользуются такие каналы, как Интернет (0,8 % от числа опрошенных), сэмплинг (3,4 %) и консультации продавцов (4,2 %). В целом результаты исследования показывают, что по отношению ко всем обозначенным каналам распространения рекламной информации большая часть респондентов демонстрирует средний и высокий уровень доверия.

Таблица 1

Распределение респондентов по уровню доверия каналам распространения рекламной информации

Каналы распространения рекламной информации	Низкий уровень доверия, % от числа ответивших	Средний уровень доверия, % от числа ответивших	Высокий уровень доверия, % от числа ответивших
Телевидение	14,3	64,7	21
Радио	9,3	68,9	21,8
Газеты, журналы	9,2	60,5	30,3
Интернет	0,8	47,1	52,1
Рекламные щиты на улице	20,2	68,1	11,7
Объявления в/на транспорте	21,8	70,6	7,6
Рассылка по почтовым адресам	29,4	66,4	4,2
E-mail рассылка	25,4	68,9	5,7
Образцы продукции	3,4	42	54,6
Консультации продавцов	4,2	55,5	40,3
Каталоги, брошюры	12,6	59,7	27,7

Для проверки гипотезы о взаимосвязи доверия каналу распространения рекламного сообщения и доверия рекламному сообщению использовался стимульный материал, а именно одиннадцать образцов рекламы бренда Kinder из различных каналов распространения рекламы. Была использована методика оценки психологической эффективности рекламного сообщения, включающая в себя измерение когнитивного, эмоционального и поведенческого компонентов психологического воздействия рекламы. Проверка гипотезы проводилась для всех обозначенных одиннадцати каналов распространения рекламной информации.

Телевидение. Наиболее высокие оценки респондентов получил телевизионный рекламный ролик Kinder по результатам измерения когнитивного и эмоционального компонентов: более 70 % респондентов указали, что ролик соответствует таким параметрам, как «дружественный», «радующий», «привлекающий внимание», «запоминающийся» и «понятный». Чуть менее половины респондентов (47 %) согласны с тем, что ролик вызывает желание приобрести рекламируемый товар. Однако, по сравнению с оценками других каналов распространения рекламной информации, каждый пятый респондент указал, что телевизионный ролик носит скорее отталкивающий характер. Возможно, это связано с особенностями индивидуального восприятия контента конкретного рекламного ролика.

Для проверки наличия связи между уровнем доверия к телевидению как каналу распространения рекламной информации и восприятием телевизионной рекламы был использован критерий Хи-квадрат, показавший наличие связи с двумя параметрами: оригинальностью (эмоциональный компо-

нент) и желанием приобрести товар (поведенческий компонент). Коэффициент R-квадрат в уравнении регрессии составил 0,11, что позволяет сделать вывод о том, что в 11 % случаев желание купить продукцию после просмотра телевизионной рекламы появляется в большей степени у молодых людей, доверяющих телевидению как каналу распространения рекламной информации.

Радио. Восприятие радиорекламы имеет более низкие показатели по сравнению с телевизионными рекламными роликами. Только по трем показателям из одиннадцати (дружественная, простая, понятная) преобладает позитивная оценка, в то время как более трети респондентов оценивают радиорекламу как негативную по показателям: не вызывающую желание купить товар, незапоминающаяся, неоригинальная, не привлекающая внимание. Каждый пятый респондент оценил радиорекламу как наименее привлекающую внимание по сравнению с другими каналами распространения рекламной информации (20 %), а также как незапоминающуюся (21 %). Проверка наличия связи между уровнем доверия радио как каналу распространения рекламной информации и восприятием радиоролика не показала статистически значимой связи, как и в случае с восприятием рекламы из других каналов распространения рекламной информации.

Газеты и журналы. Восприятие печатной рекламы респондентами в целом можно охарактеризовать как позитивное, так как по семи показателям из одиннадцати преобладают положительные оценки. Печатные СМИ как канал распространения рекламной информации занимает второе место по показателю понятности рекламного сообщения после сэмплинга (67 % респондентов поставили наивысшую оценку) и по желанию купить товар (41 %). Однако треть респондентов посчитала печатную рекламу неоригинальной и незапоминающейся, что может свидетельствовать об особенностях восприятия подобранных для оценки рекламных образцов или о большом количестве информационного шума в данном канале распространения рекламной информации.

Анализ с использованием критерия Хи-квадрат показал наличие максимально значимой связи ($p < 0,000$) между уровнем доверия печатным СМИ и желанием приобрести рекламируемый товар под воздействием печатной рекламы. При построении уравнения регрессии коэффициент R-квадрат составил 0,231. Следовательно, регрессионная модель описывает 23,1 % всех случаев. В итоге можно говорить о том, что в 23,1 % случаев желание приобрести рекламируемый товар в печатных СМИ зависит от уровня доверия печатным СМИ: чем выше уровень доверия печатным СМИ, тем выше вероятность появления желания приобрести рекламируемый товар.

Интернет. В ходе исследования было выявлено неоднозначное восприятие интернет-рекламы респондентами. 70 % респондентов считают интернет-рекламу дружественной, 60 % – понятной, однако, 46 % респондентов считают интернет-рекламу не запоминающейся, 40 % – неоригинальной и только треть опрошенных указала, что интернет-реклама в той или иной степени вызывает желание приобрести рекламируемый товар. По сравнению с оценками рекламы на других каналах распространения рекламной информации рекламу в интернете сочли непонятной максимальное количество респондентов – 18 %. В целом можно сделать вывод о том, что большинство молодых людей относятся к интернет-рекламе нейтрально: по шести показателям из одиннадцати преобладает данная оценка.

Рекламные щиты на улице. Более 60 % опрошенных оценили рекламные щиты на улице положительно по пяти показателям из одиннадцати (дружественная, хорошая, простая, привлекающая внимание, понятная). Каждый пятый респондент отметил, что реклама на уличных щитах неоригинальна (22 % респондентов) и каждый четвертый респондент указал, что реклама на уличных щитах не вызывает желания купить товар (26 %). 95 % респондентов с низким уровнем доверия к наружной рекламе воспринимают рекламные щиты на улицах города как вызывающие негативные эмоции. Проверка на наличие статистически значимой связи между переменными также подтвердила данную зависимость: средняя отрицательная корреляция равна – 0,554. Следовательно, чем ниже уровень до-

верия к рекламным щитам, тем более часто они воспринимаются как вызывающие отрицательные эмоции.

Объявления в/на транспорте. В 50 % случаев более половины респондентов оценили рекламные объявления в/на транспорте положительно по шести показателям из одиннадцати (дружественная, хорошая, радующая, простая, привлекающая внимание, понятная). Также, как и при оценивании других каналов распространения рекламной информации, респонденты указали наименьшую выраженность таких показателей для рекламы в/на транспорте как оригинальность, запоминаемость и желание приобрести товар.

Рассылка по почтовым адресам. Уровень доверия каждому каналу распространения рекламной информации в ходе исследования проверялся на наличие статистически значимых различий по полу респондента. Только по показателю уровня доверия рассылке по почтовым адресам были выявлены статистически значимые различия между мнениями девушек и юношей. Для проверки наличия статистически значимых различий был использован дисперсионный анализ. Анализ показал, что около 90 % девушек более склонны доверять рассылке по почтовым адресам, чем юноши, среди которых только 60 % продемонстрировали средний и высокий уровень доверия данному каналу распространения рекламной информации. В целом рекламная рассылка по почтовым адресам воспринимается респондентами как простая и понятная, но не запоминающаяся, не оригинальная и не вызывающая желание купить товар.

E-mail рассылка. По отношению к e-mail рассылке, также, как и по отношению к интернет-рекламе в целом, респонденты высказали неоднозначные мнения. С одной стороны, большинство респондентов отметили, что e-mail рассылка привлекает внимание, отличается простотой и понятностью. С другой стороны, каждый третий респондент указал, что e-mail рассылка не приносит положительных эмоций, не отличается оригинальностью и не вызывает желания приобрести рекламируемый товар. По остальным пяти показателям (дружественная, хорошая, успокаивающая, радующая, притягивающая) респонденты высказали нейтральные оценки.

Образцы продукции. Распространение образцов продукции или сэмплинг – является лидером по наличию положительных оценок респондентов: по всем одиннадцати показателям из одиннадцати более половины респондентов предоставили максимально положительную оценку рекламе посредством данного канала. Следует отметить, что по сравнению с другими каналами распространения рекламной информации, сэмплинг воспринимается наиболее позитивно по следующим показателям: понятность, привлечение внимания, простота, запоминаемость, притягательность, радость, успокоение, хорошая/плохая, дружелюбность и желание приобрести товар. Только по показателю «оригинальность» сэмплинг не занимает лидирующую позицию по мнению респондентов. Так как сэмплинг относится к инструменту стимулирования продаж, то рекламодатели обычно используют данный инструмент в рамках целостной коммуникационной кампании, т.е. в совокупности с другими инструментами маркетинговых коммуникаций. Соответственно, за счет использования нескольких каналов распространения рекламной информации, достигается кумулятивный эффект.

Консультации продавцов. По девяти показателям из одиннадцати (вызывает желание приобрести рекламируемый товар, дружелюбная, хорошая, приносящая радость, притягивающая, запоминающаяся, простая, привлекающая внимание, понятная) более половины респондентов придерживаются позитивных оценок, однако более трети респондентов оценили рекламу с использованием данного канала распространения рекламной информации как неоригинальную. Также следует отметить, что по мнению каждого пятого респондента консультации продавцов соответствуют такие показатели, как «сложность» и «возбуждающий характер». Была выявлена слабая отрицательная корреляция между уровнем доверия консультациям продавцов и сэмплингу по показателю «хорошая/плохая», что подтверждает предположение о том, что эти два канала эффективно дополняют друг друга ($-0,318$ при $p = 0,000$).

Каталоги, брошюры. Рекламные каталоги и брошюры были оценены респондентами положительно по большинству показателей, за исключением показателя «успокаивающая – возбуждающая». Также по показателю «простая – сложная» каждый пятый респондент склонился к мнению о том, что данный канал распространения рекламной информации сложен для восприятия. Полученные оценки респондентов возможно связаны с тем, что для изучения контента рекламного каталога или брошюры требуется большее количество времени по сравнению с временем восприятия рекламных сообщений, передающихся по другим каналам.

В заключении остановимся на выводах, касающихся проверки выдвинутой гипотезы. Гипотеза исследования заключалась в предположении о том, что молодые люди, не склонные к доверию определенному каналу распространения рекламной информации, воспринимают рекламные сообщения, поступающие по данному каналу, негативнее, чем их сверстники, доверяющие каналу распространения рекламной информации. В рамках исследования были проанализированы одиннадцать каналов распространения рекламной информации: телевидение, радио, печатные СМИ, Интернет, рекламные щиты на улице, объявления в/на транспорте, рассылка по почтовым адресам, e-mail рассылка, сэмплинг, консультации продавцов, распространение рекламных каталогов и брошюр. Для каждого из одиннадцати каналов распространения рекламной информации, выделенных для изучения, гипотезу исследования можно было бы считать подтвержденной полностью в случае, если была бы обнаружена взаимосвязь между уровнем доверия к конкретному каналу распространения рекламной информации со всеми показателями (характеристиками) восприятия, используемыми в методике психологической эффективности рекламного сообщения. Подобный результат не был получен ни по одному из каналов распространения рекламной информации. Однако, были выявлены связи между уровнем доверия определенным каналам распространения рекламной информации и отдельными показателями (характеристиками) восприятия, что дает возможность сделать вывод о частичном подтверждении выдвинутой гипотезы. Для пяти каналов распространения рекламной информации (телевидение, пресса, наружная реклама, консультации продавцов и сэмплинг) были выявлены связи между уровнем доверия каналу рекламы и различными показателями восприятия рекламы из данного источника. Для данных каналов была выявлена связь: чем выше уровень доверия каналам распространения рекламной информации, тем более положительно оцениваются отдельные показатели восприятия рекламных сообщений, передающихся посредством данных каналов.

На основе результатов исследования можно сделать вывод о том, что связь между уровнем доверия каналу распространения рекламной информации и доверием рекламному сообщению, передающемуся по данному каналу, существует. Для обоснования выявленной связи необходимо расширение выборочной совокупности респондентов по ряду параметров, а также подбор разнокачественного стимульного материала, что позволит в рамках дальнейших исследований продолжить изучение обозначенной темы.

Библиографический список

1. Белянин, А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с. – ISBN 978-5-903135-16-5.
2. Веселов, Ю. В. Доверие и справедливость : моральные основания современного экономического общества / Ю. В. Веселов. – М. : Аспект Пресс, 2011. – 231 с. – ISBN 978-5-7567-0625-3.
3. Журавлев, А. Л. Социально-психологическое пространство личности / А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. – М. : Институт психологии РАН, 2012. – 496 с. – ISBN 978-5-9270-0233-7.
4. Купрейченко, А. Б. Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества : монография / Отв. ред. А. Б. Купрейченко, И. В. Мерсиянова. – М. : Издательский Дом НИУ ВШЭ, 2013. – 564 с. – ISBN 978-5-7598-1140-4.
5. Купрейченко, А. Б. Психология доверия и недоверия / А. Б. Купрейченко. – М. : Институт психологии РАН, 2008. – 564 с. – ISBN 978-5-9270-0126-2.

6. Лебедев-Любимов, А. Н. Психология рекламы / А. Н. Лебедев-Любимов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с. – ISBN 5-469-01094-5.
7. Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М. : Идея-Пресс, 2002. – 256 с. – ISBN 5-7333-0051-5.
8. Скрипкина, Т. П. Философско-психологическая концепция доверия как социально-психологического явления // Доверие в социально-психологическом взаимодействии : коллективная монография / Под ред. Т. П. Скрипкиной. – Ростов н/Д. : РПГУ, 2006. – 326 с.
9. Тихонова, Е. В. Методология и методы социологического исследования : учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / Е. В. Тихонова. – М. : Академия, 2012. – 368 с. – ISBN 978-5-7695-8453-4.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 2 / 2017

Аброскин Александр Сергеевич	д-р экон. наук, доцент, вед. научн. сотр., ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: abroskin@ier.ru
Аброскина Наталья Александровна	научн. сотр., ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: natashaa@inbox.ru
Агафонов Алексей Васильевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: a.v.agafonov@yandex.ru
Александров Юрий Дмитриевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gorza@yandex.ru
Алимова Лилия Равилевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lilimangusheva@gmail.com
Аль Аззави Алаа Абдулжаббар Хуссейн	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alaaalazawi1983@yahoo.com
Аль-Фахад Анис Зяра Мухи	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: aneesalzergaoe@yahoo.com
Аракелова Галина Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: arak_ga@mail.ru
Астафьева Ольга Евгеньевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: aoe@list.ru
Барсова Татьяна Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: barsovat@list.ru

Беликова Мария Петровна	e-mail: Marri-m@bk.ru
Белоусова Дарья Игоревна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: di_belousova@guu.ru
Богданова Марина Валерьевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: BogdanovaMV2009@yandex.ru
Богомолова Екатерина Александровна	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ea_bogomolova@guu.ru
Габдрахманов Олег Фаритович	канд. экон. наук, зам. директора, ОЧУ ВО «Академия МНЭПУ», филиал в г. Орехово-Зуево, e-mail: Gabdrahmanov@list.ru
Гарифуллин Фаннур Фаргатович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: FannurGarifullin@mail.ru
Горелова Ольга Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: gorelova.oa@mail.ru
Гулькова Елена Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lega05@mail.ru
Деревянная Ольга Владимировна	учитель начальных классов, МБОУ г.о. Балашиха «Средняя общеобразовательная школа № 30», e-mail: toha1968@list.ru
Дзарасуев Салим Шавкатович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sdzarasuev@guu.ru
Диких Вадим Александрович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: va_dikikh@guu.ru
Ермолаев Евгений Евгеньевич	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно- строительный университет», e-mail: sgasu_gh@mail.ru
Замятина Наталья Александровна	канд. филол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: nat.zamt@gmail.com
Збарская Анна Владимировна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: anna1305@inbox.ru

Зозуля Антон Валерьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zozula2004@mail.ru
Зозуля Павел Валерьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: docent2002@mail.ru
Ибрахим Мустафа Али	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: m.ali787810@yahoo.com
Ивановская Людмила Владимировна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ivanovskayalv@rambler.ru
Ингбиан Джой Иембер	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: joyingbian@gmail.com
Каримова Муаззама Исматуллоевна	ст. преподаватель, Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики, e-mail: muazzamakhon@inbox.ru
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Лаас Наталья Ивановна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: laasni@yandex.ru
Лаврова Людмила Афанасьевна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: mati_fac6@mail.ru
Логинов Борис Борисович	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: loguinov_boris@mail.ru
Макашев Максим Олегович	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mmakashev@yandex.ru
Масленникова Надежда Павловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: maslin.np@gmail.com
Медведь Анна Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Санкт- Петербургский государственный экономический университет», e-mail: annmedved@mail.ru

Михайлов Михаил Аркадьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mikhaylov@guu.ru
Мурсалов Джахид Захид оглы	аспирант, ФГБОУ ВО «Владимирский Государственный Университет им. А.Г и Н.Г. Столетовых», e-mail: d.mursaloff2012@yandex.ru
Назаров Алексей Юрьевич	ст. преподаватель, ОЧУ ВО «Московская международная академия», e-mail: nazarovalex1978@gmail.com
Никиенко Александр Владимирович	канд. экон. наук, начальник отдела, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ic@guu.ru
Орлова Ольга Викторовна	доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: olga10206@yandex.ru
Петрина Ольга Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: petrina2007@mail.ru
Приходченко Михаил Константинович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: b-tv1@yandex.ru
Проскуряков Владимир Андреевич	канд. техн. наук, доцент, ст. научн. сотрудник, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: pmen@mail.ru
Пуяткина Людмила Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: putyatinal@gmail.com
Рогова Ирина Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: rogoва-guu@rambler.ru
Романова Ирина Анатольевна	канд. пед. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: romanova_ia@bk.ru

Рукавишников Сергей Владимирович	аспирант, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университета «Синергия», e-mail: kurzos17@yandex.ru
Савин Алексей Викторович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: savinguu@yandex.ru
Савкина Екатерина Владимировна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: savkina.ekaterina@yandex.ru
Сазонов Андрей Александрович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: sazonovamati@yandex.ru
Семёнов Игорь Владиславович	канд. экон. наук, доцент, докторант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: SVT2001@yandex.ru
Склярова Елена Александровна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», e-mail: sklyrovaea@gmail.com
Смагулова Самал Мураденовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: samalik@yandex.ru
Соломатин Александр Васильевич	канд. экон. наук, ректор, НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС», e-mail: ukolovdom@mail.ru
Стадолин Михаил Евгеньевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Stadolin007@mail.ru
Сувалова Татьяна Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: suvalova.t@yandex.ru
Тимохович Александра Николаевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: 3178720@list.ru

Уколов Владимир Федорович

д-р экон. наук, профессор, проректор, НОУ
«Московская международная высшая школа
бизнеса «МИРБИС»,
e-mail: ukolovdom@mail.ru

Уланин Сергей Евгеньевич

директор, ФГБУ НИИ проблем хранения
Росрезерва,
e-mail: ukolovdom@mail.ru

Ушанова Наталья Анатольевна

д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО
«Самарский государственный архитектурно-
строительный университет»,
e-mail: ushanovan@mail.ru

Францева-Костенко Елена Евтифеевна

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО
«Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте
Российской Федерации», филиал в г. Нижний
Новгород,
e-mail: frank4u@mail.ru